Salesforce Summer '20 – Versionshinweise

Salesforce, Summer '20

Innovationen für die gesamte Customer 360-Plattform als Unterstützung in Zeiten des Wandels

'20

@salesforcedocs

Letzte Aktualisierung: 20.07.2020

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 Summer '20 – Versionshinweise 1

Informationen zur Verwendung der Versionshinweise 4
Vorbereiten auf die Version 17
Wie und wann werden Funktionen verfügbar gemacht? 18
Unterstützte Browser 67
Salesforce allgemein 71
Salesforce Einstein 102
Vertrieb 103
Service 199
Branchen 243
Analysen 309
Handel 360
Communities 370
Salesforce CMS 395
Dateien 400
Mobil 401
Nachhaltigkeit 415
myTrailhead 417
Work.com 421
Anpassung 426
Sicherheit, Datenschutz und Identität 481
Bereitstellung 510
Entwicklung 511
Quip 649
Marketing 658
Versionsaktualisierungen (zuvor als wichtige Aktualisierungen bezeichnet) und Sicherheitswarnungen 659
Inhalt im Mittelpunkt 667
Andere Salesforce-Produkte und -Services 677

Verzeichnis 679

Salesforce Summer '20 – Versionshinweise

Die Version Summer '20 bietet Innovationen für die gesamte Customer 360-Plattform als Unterstützung in Zeiten des Wandels.

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 Summer '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: Lightning Experience auf dem iPad, Optimieren Ihrer Organisation und intelligenteres Arbeiten mit der geteilten Ansicht

Greifen Sie von Ihrem iPad aus auf Lightning Experience zu, verwenden Sie den Lightning Experience Configuration Converter und die Salesforce Optimizer-Anwendung und bearbeiten Sie im Handumdrehen Ihre Datensätze mit der geteilten Ansicht für die Standardnavigation. Darüber hinaus können Sie schrittweise Anleitungen zu Ihrer Anwendung hinzufügen und die Geschwindigkeit für Ihre Benutzer mithilfe von optimierten Eingabeaufforderungen steigern.

Salesforce Einstein: Bessere Ergebnisse bei der Einstein-Suche, Texterkennung in Bildern mit Einstein OCR und bessere Prognosen durch mehr Algorithmen und Daten in Einstein Discovery

Die Einstein-Suche ist natürlich. Benutzer können häufig verwendete Wörter und Ausdrücke in das Suchfeld eingeben und die Datensätze finden, nach denen sie suchen. Verwenden Sie Einstein OCR (Texterkennung), um Bilder wie Visitenkarten in alphanumerischen Text umzuwandeln. Erhalten Sie durch mehrere Modellierungsalgorithmen und erhöhte Zeilenobergrenzen noch bessere Prognosen von Einstein Discovery.

Vertrieb: Einstein-Anruf-Coaching und Engagement-Details für High Velocity Sales, benutzerdefinierte Opportunity-Aufteilungen, Schnellaktionen für Aufgabenwarteschlangen und Pardot B2B Marketing-Funktionen

Verwenden Sie Einstein-Anruf-Coaching zum Analysieren von Unterhaltungsdaten und zum Überprüfen von Engagementdetails, um festzustellen, wann potenzielle Kunden auf E-Mails reagieren. Erstellen Sie mehr benutzerdefinierte Opportunity-Aufteilungstypen. Richten Sie Schnellaktionen ein, um Aufgaben Warteschlangen zuzuweisen. In Pardot wurden die Einstein-Attribution und die Anwendung für Marketingkampagnen-Intelligenz hinzugefügt. Erhalten Sie mehr Kontrolle über den Opportunity-Zugriff mittels Regionen. Pfadfunktionen wurden in Kanban integriert. Außerdem hilft Ihnen die E-Mail-Integration mehr denn je, Ihre Produktivität zu steigern.

Service: Service Cloud Voice, Einstein-Antwortempfehlungen, Einstein-Bots in mehreren Sprachen, Verbesserungen an Field Service Lightning-Schichten und mehr

Sprechen Sie mit Ihren Kunden via Service Cloud Voice, ein neues Produkt, das die Leistungsstärke von Salesforce und die Telefonieservices von Amazon Connect miteinander vereint. Empfehlen Sie Chat-Antworten, die auf ähnlichen geschlossenen Chats basieren, zur Unterstützung von Agenten in der Lightning Service Console. Einstein-Bots sind in neun Sprachen verfügbar. Verwalten Sie Field Service Lightning-Schichten (Beta) leichter dank Verbesserungen an den Zeitplanansichten.

Branchen: Notfallreaktionsverwaltung und bessere Kundenorientierung mit Aktionsplänen, Suchverbesserungen, Verwaltung von Besuchen in Geschäften und mehr

Die branchenspezifischen Lösungen von Salesforce bieten viele Funktionen, die Sie den Menschen näher bringen, die von Ihnen abhängig sind. Mit der Salesforce-Notfallreaktionsverwaltung können Sie im Krisenfall schnell Contact Tracing, Überwachung und andere Ressourcen bereitstellen. Health Cloud verfügt über neue Notfallreaktionsfunktionen und mehr Möglichkeiten zur Unterstützung von Callcenter-Mitarbeitern und zur Kontaktaufnahme mit Patienten sowie mehr Komfort und Benutzerfreundlichkeit. Financial Services Cloud erhöht die Benutzerfreundlichkeit von Aktionsplänen und hilft Ihnen, die Darlehensantragsdaten Ihrer Kunden zur Erstellung von Finanzaccounts zu nutzen. Consumer Goods Cloud hilft Ihren Außendienstmitarbeitern, sich auf die wichtigsten Daten zu konzentrieren und ihre Pläne einfacher zu verwalten. Manufacturing Cloud hilft Ihnen dabei, Ihre Vertriebspläne einzuhalten, indem Account-Manager in die Lage versetzt werden, Accountziele besser festzulegen und bessere Prognosen zu erstellen.

Analysen: Knowledge-Kategoriefilter, neues Tool zur Datenvorbereitung, strukturbasierte Modelle

Verschaffen Sie sich detailliertere Statistiken über Ihre Knowledge-Artikel, indem Sie Knowledge-Berichte nach Kategorie filtern. Erstellen Sie Rezepte mit der Datenvorbereitung (Beta), dem neuen zugänglichen Editor. Erhalten Sie die besten Prognosen von drei Modellierungsalgorithmen.

Handel: B2B Commerce für Lightning Experience, erweiterte Funktionen für die Auftragsverwaltung

Salesforce B2B Commerce für Lightning Experience bietet Ihnen die Leistungsstärke der Salesforce Platform in Ihren B2B Commerce-Lösungen (Business-to-Business). Zu den erweiterten Funktionen in der Salesforce-Auftragsverwaltung gehören die Unterstützung für mehrere Währungen, der Brutto-Steuertyp bei Aufträgen, Rückerstattungen bei Stornierungen, Rabatte für Auftragsprodukte, nicht verwaltete Aufträge, Accounts und Kontakte sowie die Zahlungsverarbeitung mit Adyen.

Communities: Verbesserte Personalisierung, überarbeitete Menükomponenten und Gastbenutzersicherheit

Für die Personalisierung stehen sowohl im Erfahrungsgenerator als auch in der API eine Reihe von Verbesserungen zur Verfügung. Zeigen Sie verschiedene Link-Sätze in Navigationskomponenten an, wie z. B. das überarbeitete Kachelmenü und vieles mehr. Eine Vielzahl von Sicherheitsverbesserungen hilft Ihnen dabei, Ihre Daten sicher zu halten. Ab Winter '21 haben Sie nicht mehr die Möglichkeit, die Aktivierung der Sicherheitseinstellungen für Gastbenutzer abzulehnen, sodass Sie sich jetzt darauf vorbereiten sollten.

Salesforce CMS: Neue Bild- und Dokumenttypen, Massenimport und B2B-Integration

Verwalten Sie Ihren Salesforce CMS-Inhalt mit den neuen Bild- und Dokumenttypen einfacher. Importieren Sie schnell Inhaltselemente wie Bilder, Nachrichten, Dokumente oder benutzerdefinierte Inhaltstypen. Und verwenden Sie Ihren CMS-Inhalt in B2B Commerce für Lightning Experience.

Dateien: Erhöhte Dateisicherheit und Einstellen des Supports für die Adobe Flash-Darstellung

Legen Sie fest, dass Ihre Benutzer alle benutzerdefinierten Dateitypen als Anhänge herunterladen können. Stellen Sie Ihre Dateidarstellung in der Connect-REST-API von Adobe Flash auf SVG um.

Mobil: Verbesserungen der mobilen Salesforce-Anwendung und für Benachrichtigungen

Mit der personalisierten Navigation und den Aktivitätserinnerungen für Mobilgeräte (Pilot) können Sie mehr erledigen, ohne die mobile Salesforce-Anwendung verlassen zu müssen. Jetzt können Sie mehr Push-Benachrichtigungen senden. Außerdem ist es möglich, benutzerdefinierte Benachrichtigungen an externe Anwendungen zu senden. Jeder, der Zugriff auf eine Lightning-Community hat, kann jetzt auf die Mobile Publisher-Übungsbereichsanwendung (Beta) zugreifen.

Salesforce Sustainability Cloud: Bessere CO2-Nachverfolgung und verbesserte internationale Unterstützung

Mit den neuen Einstein Analytics-Dashboards erhalten Sie einfachen Zugang zu wichtigen Leistungsindikatoren und Emissionstrends. Profitieren Sie von erhöhter Flexibilität und besserer Unterstützung der Sustainability Cloud. Geben Sie Daten mit SI-Einheiten (Kennzahl) ein und ändern Sie die Sprache zu einer der sechs Sprachen. Führen Sie die Sustainability Cloud in Ihrer Government Cloud-Organisation aus.

myTrailhead: Verbessern des Brandings Ihres Unternehmens mit angepassten Navigationseinstellungen

Wählen Sie die Seiten aus, zu denen Ihre Benutzer geleitet werden sollen, wenn sie auf das Hilfesymbol klicken oder sich aus myTrailhead abmelden. Erstellen Sie benutzerdefinierte Links für die Fußzeile Ihrer myTrailhead-Seite. Auf den Seiten für Module und Trails können Sie nicht benötigte Filter aus der Produktkategorie löschen. Salesforce-Branding-Elemente wurden aus myTrailhead entfernt, damit sie Ihre Benutzer nicht verwirren.

Work.com: Einführung von Notfallreaktionsverwaltung, Workplace Command Center, Schichtverwaltung und Trail Tracker

Bereiten Sie Ihr Unternehmen, Ihre Mitarbeiter und Einrichtungen vor. Mit den Anwendungen und Services in Work.com können Sie auf große Ereignisse reagieren, etwa auf die aktuelle COVID-19-Krise.

Anpassung: Lightning-Flow-Verbesserungen, Verbesserungen am Einstein-Prognosegenerator und Aktualisierung des Lightning-Anwendungsgenerators

Jetzt können Sie dank der Verbesserungen am Flow Builder und der Flow-Verwaltung Flows noch leichter erstellen, konfigurieren, debuggen und Berichte dazu erstellen. Verbessern Sie die Prognosen und verwalten Sie sie effizient im Einstein-Prognosegenerator. Gestalten Sie Ihre Lightning-Seiten und die Navigation dafür im Lightning-Anwendungsgenerator auf ganz neue Weise.

Sicherheit, Datenschutz und Identität: Authentifizierungserweiterungen, OCSP Stapling und Echtzeit-Ereignisüberwachungs-Bedrohungserkennung (allgemein verfügbar)

Die Zwei-Faktoren-Authentifizierung und die delegierte Authentifizierung wurden aktualisiert. HTTPS stellt mit OCSP Stapling schneller Verbindungen her. Die Echtzeit-Ereignisüberwachung-Bedrohungserkennung ist allgemein verfügbar. Sie können zudem auswählen, ob Sie Benachrichtigungen über die Anwendung, per E-Mail oder per SMS empfangen möchten.

Bereitstellung: Neue Änderungssetkomponenten

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: Vorlagenkennzahlen, Live-Anwendung mit Einstein Analytics, vollständige Unterstützung in VPC sowie Sandbox und mehr

Sehen mit den Kennzahlen von Quip für Customer 360, wie Ihre Benutzer Quip-Vorlagen verwenden. Nutzen Sie Einstein Analytics-Dashboards in Quip. Verwenden Sie alle Quip für Customer 360-Funktionen in einer Sandbox. Behalten Sie Ihre Quip-Dokumente mit vollständiger VPC-Unterstützung bei. Fügen Sie Ihren Accountplänen Beziehungskarten hinzu, damit Ihre Mitarbeiter wichtige Kontakte leicht finden und den Accountverlauf nachvollziehen können.

Marketing: Interaktive E-Mail, Datenzuordnungsvisualisierung und Distributed Marketing-Schnellversand für SMS

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.

Versionsaktualisierungen: Wichtige Aktualisierungen und Sicherheitswarnungen an einem Ort, Berechtigungsänderungen für Apex und mehr

Profitieren Sie von einer übersichtlicheren Ansicht wichtiger Aktualisierungen und Warnungen an einem Ort. Stellen Sie sicher, dass Ihre Organisation hinsichtlich aller Änderungen, die sich auf ihre Leistung, ihre Sicherheit und ihre Benutzer auswirken, auf dem aktuellen Stand bleibt.

Inhalt im Mittelpunkt

Die Pardot-Hilfe wurde erweitert, es wurden Aktualisierungen am Financial Services Cloud Administrator Guide vorgenommen sowie neue Trailhead-Module und Videos mit Anleitungen hinzugefügt. Außerdem haben wir unsere Dokumentation zu Trust und zur Einhaltung von Vorschriften aktualisiert.

Andere Salesforce-Produkte und -Services

Informationen zur Verwendung der Versionshinweise

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

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

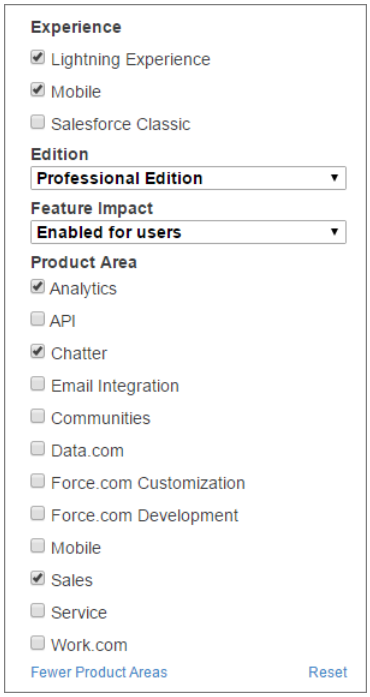
Erfahrung
Erfahren Sie, welche Funktionen in Lightning Experience, der mobilen Salesforce-Anwendung und Salesforce Classic verfügbar sind.

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 mobilen Salesforce-Anwendung verfügbar ist, wird 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	
Support Split View (Like Console) in Standard Navigation (Unterstützen der geteilten Ansicht (etwa der Konsole) in der Standardnavigation)	Einfaches Durcharbeiten von Listen mit der geteilten Ansicht für die Standardnavigation
Allow iPad browsers to view Lightning Experience (Zulassen der Anzeige von Lightning Experience in iPad-Browsern)	Zugreifen auf Lightning Experience auf iPad-Geräten (allgemein verfügbar)
Allow user authored Walkthroughs (Zulassen von benutzerdefinierten schrittweisen Anleitungen)	Erstellen von schrittweisen Anleitungen mit mehreren Schritten für Schulungen in der Anwendung
Vertrieb	
Expand the Number of Oppty Splits Available (Erweitern der Anzahl verfügbarer Opportunity-Aufteilungen)	Verwenden einer höheren Aufteilungsobergrenze für effektivere Opportunity-Aufteilungen
Add Pardot "Add to Nurture" Button on List Views in Salesforce (Hinzufügen der Pardot-Schaltfläche zum Hinzufügen zur Pflege in Listenansichten in Salesforce) "Add to Nurture List" action should show related Engagement Programs (Mit der Aktion zum Hinzufügen zur Pflegeliste sollten nun zugehörige Engagement-Programme angezeigt werden) Bulk add leads to nurtures in Salesforce Engage (Hinzufügen im Massenvorgang führt zu Förderungen in Salesforce Engage)	Hinzufügen zu Listen mit potenziellen Kunden und Engagement Studio-Programmen aus Datensätzen und Listenansichten

IdeaExchange	Bereitgestellte Funktion
Securely redirect http to https (Sicheres Umleiten von HTTP zu HTTPS)	Sicherere Datenbestände für potenzielle Kunden
Create true Pardot Sandbox environments (Erstellen echter Pardot-Sandbox-Umgebungen)	Testen von Konfigurationsänderungen mit Developer Sandbox-Instanzen für Pardot (allgemein verfügbar)
Service	
Allow Sharing Rule assignments to Knowledge Articles (Zulassen von Freigaberegelzuweisungen zu Knowledge-Artikeln) Freigabeeinstellungen für das Objekt "Knowledge__kav"	Verwenden der Salesforce-Freigabe mit Lightning Knowledge (Beta)
Anpassung	
Prozessgenerator: Fire Only on Update (Auslösen nur bei Aktualisierung)	Auslösen eines nach dem Speichern eines Datensatzes auszuführenden Flows
Launch a Flow Direct from Platform Event (Starten eines Flows direkt im Plattformereignis)	Auslösen eines bei Erhalt einer Plattformereignisnachricht auszuführenden Flows
Allow Platform Events to Launch a Flow (Zulassen des Startens eines Flows durch ein Plattformereignis)	
Flow Builder: Automatic Output Handling for Subflows (Automatisches Verarbeiten der Ausgabe für Subflows)	Konfigurieren von Subflow-Elementen ohne Zuweisen von Ausgabewerten
Sicherheit und Identität	
Case Insensitive validation on Federation Id for SSO implementation (Validierung ohne Berücksichtigung der Groß- und Kleinschreibung der Verbund-ID für die SSO-Implementierung)	Nahtloses Integrieren von Verbund-IDs in Identitätsanbieter
Event Monitoring: Real-Time Alerts (Ereignisüberwachung: Warnmeldungen in Echtzeit)	Ermitteln von Fehlern, wenn eine Organisation die Apex-Obergrenze für gleichzeitige lange Ausführungen überschreitet
Make Transaction Security Policy messages customizable (Festlegen der Nachrichten der Transaktionssicherheitsrichtlinie als anpassbar)	Anpassen von Blockierungsnachrichten für die Transaktionssicherheit

Versionshinweis – Änderungen

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

5. August 2020

Abhängigkeitszugriffsprüfungen in Lightning-Komponenten aktivieren (Aktualisierung, verschoben) **auf Seite 532**

Das Datum der automatischen Aktivierung wurde auf Spring '21 verschoben.

Entfernt: Steuern angezeigter Felder in Knowledge-Suchergebnissen

Wir haben uns etwas zu früh gefreut und müssen jetzt einen Rückzieher machen. Die Rasterdarstellung für Knowledge-Suchergebnisse muss noch einmal überarbeitet werden. Sie werden benachrichtigt, sobald diese Funktion wieder verfügbar ist.

Mittwoch, 22. Juli 2020

Erstellen einer dynamischen Warteschlangenweiterleitung für Einstein-Bots **auf Seite 210**

Es wurde ein Versionshinweis hinzugefügt, der die aktualisierte Weiterleitung zum Übertragen von Unterhaltungen an eine Chat-Schaltflächen-Warteschlange beschreibt.

Neue und geänderte Lightning-Webkomponenten

Es wurde eine Änderung bei der Komponente `lightning-datatable` für den Datentyp `text` hinzugefügt.

Neue und geänderte Aura-Komponenten

Es wurde eine Änderung bei der Komponente `lightning:datatable` für den Datentyp `text` hinzugefügt.

Entfernt: Berücksichtigen von Upstream-Änderungen bei Werten von Lightning-Bildschirmkomponenten nach Next-Umstellungen

Diese Funktion ist noch nicht ganz ausgereift, sodass sie vorübergehend entfernt wird, um Verbesserungen vorzunehmen. Sie werden benachrichtigt, sobald diese Funktion wieder verfügbar ist.

Zuordnen neuer Formenschichten **auf Seite 125**

Es wurden Formenschichten hinzugefügt, die nach der Version Spring '20 in Salesforce Maps verfügbar sind.

Regionsplanung: Szenarienvergleiche, Zusammenarbeit und Freigaben und Berechtigungen **auf Seite 126**

Es wurde die Anforderung hinzugefügt, dass die Feed-Verfolgung zum Zusammenarbeiten an Regionsplänen und Ausrichtungen von Salesforce Maps, zum Steuern von Freigaben und Berechtigungen und zum Fordern von Genehmigungen für Aktualisierungen an Ausrichtungen aktiviert werden muss.

Neue und geänderte Objekte der Tooling-API

Es wurden Informationen zur Entfernung der Felder `headerBackgroundImg`, `CustomPrechatComponent`, `LiveChatButtonId` und `LiveChatDeploymentId` im Objekt "EmbeddedServiceLiveAgent" hinzugefügt.

Es wurden Informationen zu den neuen Feldern `navBarTextColor` und `secondaryNavBarColor` im Objekt "EmbeddedServiceBranding" hinzugefügt.

Es wurden Informationen zum Feld `ContrastInvertedColor` im Objekt "EmbeddedServiceBranding" hinzugefügt.

Es wurden Informationen zur Dokumentation für allgemeine Felder im Objekt "EmbeddedServiceBranding" hinzugefügt.

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

Es wurde klargestellt, dass Einstein-Antwortempfehlungen nur auf Englisch verfügbar sind.

Anwenden der delegierten Authentifizierung auf Ihre Salesforce-Organisation

Es wurden weitere Anweisungen zur Verwendungsweise dieser Funktion hinzugefügt.

Test-E-Mails wurden aus Interaktions-Datensets entfernt

Es wurde ein Versionshinweis zu einer Fehlerbehebung hinzugefügt, die sich auf die E-Mail-Engagementskennzahlen von Pardot auswirkt.

Neue und geänderte Objekte **auf Seite 590**

Das Objekt "CaseSubjectParticle" wurde hinzugefügt.

Es wurden Informationen zu für die Suche aktivierten Feldern in Work.com-Objekten hinzugefügt.

Blob-Schema wird bei iframes blockiert

Es wurde eine in der Version Spring '20 eingeführte CSP-Änderung hinzugefügt.

Salesforce CLI: Neue und geänderte Befehle **auf Seite 645 und Organisieren Ihres Codes mit mehreren Paketverzeichnissen** **auf Seite 646**

Es wurden neue Aktualisierungen zum Kern-CLI-Plugin hinzugefügt, das wöchentlich veröffentlicht wird.

Zugreifen auf geschachtelte durch Apex definierte Datentypen in Flows **auf Seite 441**

Es wurde ein Versionshinweis zum Entfernen von Einschränkungen beim Datenzugriff für durch Apex definierte Datentypen in Flows hinzugefügt.

15. Juli 2020

Neue und geänderte Objekte der Tooling-API

Die Dokumentation für das Objekt "OwnerChangeOptionInfo" wurde geändert.

Umstellen von CPQ auf Berechtigungssatz-Lizenzen (Aktualisierung)

Es wurden weitere Informationen zu einer neuen Warnmeldung hinzugefügt, die Benutzern angezeigt wird, die kein Upgrade auf Berechtigungssatz-Lizenzen vorgenommen haben.

Salesforce Anywhere: Optimieren der Zusammenarbeit in Salesforce (Beta)

Die Informationen zur Verfügbarkeit von Editionen wurden aktualisiert.

Salesforce Anywhere: Optimieren der Zusammenarbeit in Salesforce (Beta)

Die Informationen zur Verfügbarkeit von Editionen wurden aktualisiert.

Verhindern aufeinanderfolgender API-Navigationsaufrufe in Visualforce-Seiten (Aktualisierung)

Es wurde eine neue Versionsaktualisierung hinzugefügt.

Neue und geänderte Objekte

Die Verhaltensänderungen für die Work.com-Objekte wurden aktualisiert und enthalten nun Listenansichten, in denen alle Datensätze für ein Objekt angezeigt werden.

Löschen von Filtern in den Produktlisten bei myTrailhead

Es wurde eine neue Funktion eingeführt, die es Benutzern ermöglicht, bestimmte Filterwerte in myTrailhead zu entfernen.

Einfacheres Konfigurieren aufrufbarer Aktionen in Flow Builder (Beta) **auf Seite 451**

Es wurde ein Versionshinweis hinzugefügt, der die Unterstützung benutzerdefinierter Editoren für Eigenschaften zum Konfigurieren aufrufbarer Aktionen ankündigt.

Erstellen benutzerdefinierter Editoren für Eigenschaften für aufrufbare Aktionen (Beta) **auf Seite 555**

Es wurde ein Versionshinweis hinzugefügt, der die Unterstützung benutzerdefinierter Editoren für Eigenschaften zum Konfigurieren aufrufbarer Aktionen ankündigt.

Mittwoch, 8. Juli 2020

Salesforce Maps: Überwachen von COVID-19-Hotspots, Szenarien für die Regionsplanung und Advanced-Setup-Verbesserungen

Es wurden neue Funktionen und Verbesserungen bei Salesforce Maps für Version Summer '20 eingeführt.

Inhalt im Mittelpunkt

Es wurden Informationen zu den aktuellen Inhaltsverbesserungen hinzugefügt, einschließlich Pardot-Hilfeergänzungen, Aktualisierungen beim Financial Services Cloud-Administratorhandbuch, neuer Trailhead-Module und neuer Videos.

Aufnehmen des Kontakts mit Kunden durch von Agenten initiierte Unterhaltungen bei Facebook und WhatsApp (offenes Beta-Programm)

Es wurden Informationen zu einer Beta-Funktion für Messaging hinzugefügt.

Änderungen bei den Abhängigkeiten bei Messaging

Es wurde eine Änderung bei den Abhängigkeiten für Service Cloud Messaging in Bezug auf High Velocity Sales hinzugefügt.

Metadaten-API

Es wurden Informationen zur Entfernung des Felds `headerBackgroundImg` im Typ "EmbeddedServiceLiveAgent" hinzugefügt.

Es wurden Informationen zu den neuen Feldern `navBarTextColor` und `secondaryNavBarColor` im Metadatentyp "EmbeddedServiceBranding" hinzugefügt.

Es wurden Informationen zum neuen Feld `isDisplayedOnPageLoad` im Untertyp "EmbeddedServiceMenuItem" des Metadatentyps "EmbeddedServiceMenuSettings" hinzugefügt.

Neue und geänderte Aura-Komponenten
Es wurden neue Attribute für die Komponente `lightning:fileUpload` hinzugefügt.

Neue und geänderte Lightning-Webkomponenten
Es wurden neue Attribute für die Komponente `lightning-file-upload` hinzugefügt.

Erlauben des sicheren Hochladens von Dateien für Gastbenutzer
Es wurden Informationen hinzugefügt, wie für Gastbenutzer das Hochladen von Dateien in Communities zugelassen wird.

Berechtigungsänderungen für Service Cloud-Funktionen
Es wurde klargestellt, welche Funktionen von den Berechtigungsänderungen betroffen sind.

Ändern von Datensatzinhabern in Lightning Knowledge
Es wurden Informationen zum Zuweisen der Inhaberschaft eines Knowledge-Artikels zu Warteschlangen hinzugefügt.

Berechtigung zum Anzeigen von Datensatznamen in Nachschlagefeldern anfordern (Aktualisierung, verschoben)
Es wurden Informationen hinzugefügt, die das Verhalten dieser Versionsaktualisierung in Lightning Experience im Vergleich zu Salesforce Classic und für die Nachschlagesuche klarstellen.

Integration in ältere Versionen von Outlook und Windows wird nicht mehr unterstützt **auf Seite 169**
Es wurden Informationen zu den Aktualisierungen hinzugefügt, die erforderlich sind, damit die Outlook-Integration nach Dezember 2020 weiterhin ausgeführt werden kann.

Deaktivieren von Regeln zum Erzwingen des expliziten Zugriffs auf Apex-Klassen (Aktualisierung, verschoben)
Das Aktivierungsdatum für diese Versionsaktualisierung wurde aktualisiert.

Zurückgeben von Nullwerten in Prozess- und Flow-Formeln (Aktualisierung, verschoben)
Das Aktivierungsdatum für diese Versionsaktualisierung wurde aktualisiert.

Kriterien auf der Grundlage ursprünglicher Datensatzwerte im Prozessgenerator auswerten (Aktualisierung, verschoben)
Das Aktivierungsdatum für diese Versionsaktualisierung wurde aktualisiert.

Teilspeicherung für aufrufbare Aktionen aktivieren (Aktualisierung, verschoben)
Das Aktivierungsdatum für diese Versionsaktualisierung wurde aktualisiert.

Standardmäßiges Erstellen von Freigaberegeln für Gastbenutzer
Es wurde ein Versionshinweis zu Freigaberegeln für Gastbenutzer hinzugefügt, die in allen Salesforce-Organisationen mit Communities oder Sites standardmäßig aktiviert sind.

Erstellen von Freigaberegeln für Gastbenutzer vor dem Aktivieren des sicheren Zugriffs auf Datensätze
Es wurde ein Versionshinweis zu Änderungen bei Freigaberegeln für Gastbenutzer hinzugefügt, damit Sie sich auf die Verbesserungen der Gastbenutzersicherheit vorbereiten können.

Bessere Kundenerfahrung mit Kundenlebenszyklus-Zuordnungen
Der Name der Add-On-Lizenz wurde aktualisiert.

Weiterarbeiten mit Dialogfeldern mit Registerkarten im Fokus (zuvor veröffentlichte Aktualisierung)
Das Aktivierungsdatum für diese Versionsaktualisierung wurde aktualisiert.

Meine Domänen über Salesforce Edge weiterleiten (Aktualisierung, erzwungen)
Es wurde ein Link zu einem Knowledge-Artikel hinzugefügt.

Mittwoch, 1. Juli 2020

Neue und geänderte Aura-Komponenten
Die Liste der für den Typ `number` in `lightning:input` verfügbaren Tastenkombinationen wurde aktualisiert.

Es wurde eine Änderung für `lightning:inputAddress`-Platzhalter hinzugefügt.

Neue und geänderte Lightning-Webkomponenten

Die Liste der für den Typ `number` in `lightning-input` verfügbaren Tastenkombinationen wurde aktualisiert.

Es wurde eine Änderung für `lightning-input-address`-Platzhalter hinzugefügt.

Erhalten von Statistiken für Vertriebsgespräche mit Einstein-Anruf-Coaching

Es wurden Informationen zu Beschränkungen beim Anruf-Coaching hinzugefügt.

Neue und geänderte Module für Lightning-Webkomponenten

Das neue Kabeladaptermodul `lightning/uiAppsApi` wurde hinzugefügt.

Benutzeroberflächen-API (allgemein verfügbar)

Der neue Parameter `navItemNames` für die Ressource `/ui-api/nav-items` wurde hinzugefügt.

Auslösen eines nach dem Speichern eines Datensatzes auszuführenden Flows

Der Versionshinweis, der bisher den Titel "Auslösen eines Flows, der Aktionen nach dem Speichern eines Datensatzes ausführt" hatte, wurde aktualisiert, um die Text- und Verhaltensänderungen der Benutzeroberfläche zu berücksichtigen. Es wurden auch einige Details hinzugefügt und einige Informationen korrigiert.

Auslösen eines bei Erhalt einer Plattformereignisnachricht auszuführenden Flows

Der Versionshinweis, der bisher den Titel "Auslösen eines Flows bei Erhalt einer Plattformereignisnachricht" hatte, wurde aktualisiert, um die Text- und Verhaltensänderungen der Benutzeroberfläche zu berücksichtigen.

Erstellen von Flows mit dem verbesserten Fenster "Neuer Flow" und dem Startelement

Der Versionshinweis, der bisher den Titel "Leichteres Erstellen und Bearbeiten von Flows mit dem verbesserten Fenster 'Neuer Flow' und dem Startelement" hatte, wurde aktualisiert, um die Text- und Verhaltensänderungen der Benutzeroberfläche zu berücksichtigen.

Kanalobjektverknüpfung: Datensätze für Voice (Beta)

Die Verfügbarkeit dieser Funktion wurde zu "Beta" korrigiert.

Finden der richtigen Ressourcen mit der Shield-Lernkarte

Es wurde ein Versionshinweis in Bezug auf die neue Shield-Lernkarte hinzugefügt.

Neue und geänderte Objekte

Es wurden Informationen zu neuen Feldern für das Objekt "KnowledgeSettings" und das Objekt "CaseSettings" hinzugefügt.

Freitag, 26. Juni 2020

Neue und geänderte Objekte

Verhaltensänderung bei den Objekten "Location", "Employee", "Crisis", "EmployeeCrisisAssessment" und "InternalOrganizationUnit" und neue zugehörige Objekte.

Mittwoch, 24. Juni 2020

Verfolgen der Nutzung eingeschränkter Ressourcen Ihres Flows

Der CPU-Zeitverbrauch von Flows wurde in der Version Summer '20 aus den Debug-Protokollen entfernt, da Inkonsistenzen entdeckt wurden, für deren Korrektur mehr Zeit benötigt wird.

Konfigurieren von Subflow-Elementen ohne Zuweisen von Ausgabewerten

Es wurde ein Versionshinweis hinzugefügt, der eine vereinfachte Konfiguration für Subflow-Elemente in Flows ankündigt.

Metadaten-API

Es wurden Informationen zum neuen Feld `storeOutputAutomatically` im Untertyp "FlowSubflow" des Metadatentyps "Flow" hinzugefügt.

Es wurden Informationen hinzugefügt, die erläutern, dass das Feld `fullName` in "FlowTranslation" nun optional ist.

Konfigurieren von Schleifenelementen ohne das Erstellen von Schleifenvariablen
Es wurde ein Versionshinweis hinzugefügt, der eine vereinfachte Konfiguration für Schleifenelemente in Flows ankündigt.

Verbesserungen bei der Paketerstellung der zweiten Generation: Löschen früherer Flows aus Paketen
Es wurde ein Hinweis hinzugefügt, der beschreibt, wie Administratoren frühere Flow-Versionen nun bei der Paketinstallation aus nicht gesperrten Paketen und verwalteten Paketen der zweiten Generation löschen können.

Vorbereiten Ihrer Community auf anstehende CSP-Änderungen
Es wurde ein Hinweis zur Entfernung der CSP-Einstellung **Inline-Skripts und Skript-Zugriff auf alle Drittanbieter-Hosts zulassen** in der Version Spring '21 hinzugefügt.

Berechtigungsänderungen für Sales Cloud-Funktionen
Es wurde eine Zugriffsänderung für organisationsweite E-Mail-Adressen für Benutzerprofile hinzugefügt.

Neue und geänderte Aura-Komponenten
Es wurde eine Änderung für `lightning:input` hinzugefügt, die das aktualisierte Verhalten der Attribute `min` und `max` für die Typen `date` und `datetime` beschreibt.

Neue und geänderte Lightning-Webkomponenten
Es wurde eine Änderung für `lightning-input` hinzugefügt, die das aktualisierte Verhalten der Attribute `min` und `max` für die Typen `date` und `datetime` beschreibt.

Senden von Umfragen zwischen Organisationen mithilfe verwalteter Pakete
Es wurde ein Hinweis über die Möglichkeit hinzugefügt, dass Umfragedatensätze mithilfe verwalteter Pakete von einer Organisation an eine andere gesendet werden können.

Aktualisieren von Jest-Abhängigkeiten auf v25.5.4 beim Aktualisieren von sfdx-lwc-jest auf v0.9.0
Es wurde ein Hinweis hinzugefügt, der Kunden anweist, ihre Jest-Abhängigkeiten zu aktualisieren, da ihre Tests sonst möglicherweise nicht mehr funktionieren.

Testen von Konfigurationsänderungen mit Developer Sandbox-Instanzen für Pardot (allgemein verfügbar)
Es wurde klargestellt, dass Pardot Developer Sandbox-Instanzen über eine beliebige Salesforce-Sandbox bereitgestellt werden können.

Auf den Punkt kommen mit Berichtsbesonderheiten
Es wurde ein Hinweis zur neuen Funktion der Berichtsbesonderheiten für die mobile Salesforce-Anwendung für iOS hinzugefügt.

Mittwoch, 17. Juni 2020

Entfernt: Weiterleiten von Chats mithilfe der fertigkeitsbasierten Weiterleitung ohne Code
Die Möglichkeit, die fertigkeitsbasierte Weiterleitung für Chats im Omnikanal-Attribut-Setup festzulegen, wurde entfernt, da diese Funktion noch nicht ganz einsatzbereit ist.

Anzeigen aktualisierter Daten beim Bearbeiten von Datensätzen auf Visualforce-Seiten
Es wurde ein Versionshinweis für eine Korrektur hinzugefügt, mit der veraltete Daten auf Visualforce-Seiten aktualisiert werden.

Zulassen des Downloads benutzerdefinierter Dateitypen als Anhänge
Es wurde ein Hinweis zu einer neuen Sicherheitsvoreinstellung in Files hinzugefügt, mit der benutzerdefinierte Dateien nur als Anhänge heruntergeladen werden können.

Stabilisieren von URLs für Visualforce, Erfahrungsgenerator, Site.com Studio und Inhaltsdateien (Aktualisierung, verschoben)
Die automatische Aktivierung dieser Aktualisierung in Produktionsorganisationen wurde auf die Version Summer '21 verschoben.

Metadaten-API
Es wurden Informationen zum neuen Wert `componentAttributes` in der vorhandenen Eigenschaft `propertyOverrides` im Metadatentyp "ExperienceBundle" hinzugefügt.

Verbesserungen bei der Flow Builder-Symbolleiste
Es wurde ein Versionshinweis hinzugefügt, der Verbesserungen an der Statusmeldung von Flows auf der Flow Builder-Symbolleiste ankündigt.

Erstellen von Testorganisationen mit mehr Funktionen
Es wurde ein Hinweis zu neuen Funktionen bei Testorganisationen hinzugefügt.

Abrufen von Suchergebnissen für mehr Objekte
Es wurde ein Hinweis hinzugefügt, in dem neu durchsuchbare Objekte und Felder aufgeführt sind.

Globales Beschreiben
Es wurde ein Hinweis hinzugefügt, der erläutert, dass `If-Modified-Since` nach organisationsweiten Ereignissen sucht.

Erkunden neuer und geänderter Befehle
Es wurden neue Aktualisierungen auf Version 48 des Kern-CLI-Plugins hinzugefügt, das wöchentlich veröffentlicht wird.

Verbessern von SSO mit benutzerdefinierten Community-URLs
Es wurde ein Versionshinweis hinzugefügt, der die Option zum Verwenden benutzerdefinierter Community-URLs für Single Sign-On ankündigt.

Donnerstag, 11. Juni 2020

Anzeigen von Salden für Rechnungsposten in Vermögenswerten
Es wurde ein Hinweis zum neuen Vermögenswertfeld "Rechnungspostensaldo" hinzugefügt.

Verwalten von Fälligkeitsdaten für Rechnungspositionen
Es wurde ein Hinweis zu den neuen Rechnungspostenfeldern "Tage nach Fälligkeitsdatum" und "Fälligkeitsdatum" hinzugefügt.

Neue Validierungen für das Erstellen von Auftragsposten
Es wurde ein Hinweis zu neuen Validierungen für das Erstellen von Auftragsposten hinzugefügt.

Mittwoch, 10. Juni 2020

Kommunizieren über die Technologien der Salesforce-Benutzeroberflächen hinweg mit dem Lightning-Nachrichtenservice (allgemein verfügbar)
Der Hinweis über das Verhalten und die Werte des Parameters `scope` wurde klarer formuliert.

Abschließen von Finanzzeiträumen mit mehr Transaktionen
Es wurde ein Hinweis zu einer verringerten Chance auf Fehler beim Schließen von Finanzzeiträumen in Bezug auf große Anzahlen von Transaktionen hinzugefügt.

Hinzufügen der Komponente "Globale C360-Profile" zu mehr Seitenlayouts
Es wurde ein Versionshinweis zu den neu unterstützten Seiten für die Komponente "Globale C360-Profile" hinzugefügt.

Erstellen von mehr Datensätzen aus globalen Profilen
Es wurde ein Versionshinweis zum Erstellen von Datensätzen über die Suche nach globalen C360-Profilen für Customer 360 Data Manager-Benutzer hinzugefügt.

Salesforce B2B Commerce: Entwerfen, Erstellen und Einführen einer Business-to-Business Commerce-Lösung
Es wurde ein Satz hinzugefügt, um hervorzuheben, dass Administratoren Aufträge als Auftragszusammenfassungen importieren können.

Aktualisierte Textformatoptionen für die Flow-Ressource "Textvorlage"
Es wurde ein Hinweis hinzugefügt, der aktualisierte Bezeichnungen auf der Benutzeroberfläche für die Verwendung der Rich Text- und Nur-Text-Formatierung im Flow Builder-Element "Textvorlage" erläutert.

Ermöglichen der Suche nach Datensätzen in beliebigen durchsuchbaren Feldern für Flow-Benutzer
Es wurde ein Hinweis hinzugefügt, dass Flow-Benutzer nun beim Suchen nach Datensätzen beliebige durchsuchbare Felder verwenden können.

Einstein Intent unterstützt nun mehrere Sprachen
Es wurden Informationen zu neuen Sprachen hinzugefügt, die von Einstein Intent unterstützt werden.

Stabilisieren von URLs für Visualforce, Erfahrungsgenerator, Site.com Studio und Inhaltsdateien (Aktualisierung, verschoben)
Es wurde ein Hinweis zu einer Visualforce-Einschränkung beim Verwenden des Browsers Apple Safari hinzugefügt. Der Name der Versionsaktualisierung wurde in der Version Summer '20 auf eine neue Formulierung aktualisiert.

Mehr Platz auf dem Bildschirm für andere Konfigurationseinstellungen in Editoren für Eigenschaften
Es wurde ein Hinweis hinzugefügt, dass die Felder "Bezeichnung", "API-Name" und "Beschreibung" beim Bearbeiten eines Elements oder von Flow-Eigenschaften in Flow Builder minimiert werden.

Auswählen, ob geschlossene Status im Feld für den Versorgungsplanstatus angezeigt oder ausgeblendet werden sollen
Es wurde ein Versionshinweis zur Auswahlliste "Status" in Versorgungsplänen hinzugefügt.

Neue und geänderte Aura-Komponenten
Es wurden Informationen zu einer Änderung bei `lightning:map` hinzugefügt.

Neue und geänderte Lightning-Webkomponenten
Es wurden Informationen zu einer Änderung bei `lightning-map` hinzugefügt.

Mittwoch, 3. Juni 2020

Inhalt im Mittelpunkt
Die Dokumentation zu Trust und zur Einhaltung von Vorschriften wurde aktualisiert.

Gastbenutzer erhalten umgekehrte Beziehungsdatensätze nicht automatisch **auf Seite 267**
Es wurden Informationen zu den Auswirkungen der Verbesserungen der Gastbenutzersicherheit hinzugefügt.

Lightning-Webkomponenten auf benutzerdefinierten Registerkarten sind reaktiv **auf Seite 527**
Es wurde ein Codeauszug hinzugefügt, um zu veranschaulichen, wie die Variable `currentPageReference` in Ihrer Komponente deklariert wird.

Neue und geänderte Aura-Komponenten
Es wurden Informationen zur Unterstützung von Suffixen in Namensfeldern für die Komponente `lightning:inputField` hinzugefügt.

Neue und geänderte Lightning-Webkomponenten
Es wurden Informationen zur Unterstützung von Suffixen in Namensfeldern für die Komponente `lightning-input-field` hinzugefügt.

Erstellen von schnellen, effizienten Erfahrungen mit der LWC-basierten Vorlage (Entwicklervorschau)
Es wurde klargestellt, dass die Vorlage in dieser Version als Entwicklervorschau verfügbar ist.

Testen von mehr Funktionen der Shield-Plattformverschlüsselung in Testorganisationen **auf Seite 495**
Die Schreibweise der neuen Testorganisationsfunktion "MinKeyRotationInterval" wurde korrigiert.

Aktivieren der Synchronisierung von Personenaccounts ohne Kontaktaufnahme mit dem Support
Das Datum für Pardot-Funktionen, deren Veröffentlichung zuvor für Mai festgelegt war und die nun im Juni veröffentlicht werden, wurde geändert.

Anzeigen von zeitnahen erweiterten E-Mail-Analysen für Listen-E-Mail-Berichte
Das Datum für Pardot-Funktionen, deren Veröffentlichung zuvor für Mai festgelegt war und die nun im Juni veröffentlicht werden, wurde geändert.

Sicherere Datenbestände für potenzielle Kunden
Das Datum für Pardot-Funktionen, deren Veröffentlichung zuvor für Mai festgelegt war und die nun im Juni veröffentlicht werden, wurde geändert.

Erstellen neuer Pardot-Accounts mit standardmäßig aktivierter Handlebars-Briefvorlagensprache
Das Datum für Pardot-Funktionen, deren Veröffentlichung zuvor für Mai festgelegt war und die nun im Juni veröffentlicht werden, wurde geändert.

Pardot-Änderungen im Juni
Das Datum für Pardot-Funktionen, deren Veröffentlichung zuvor für Mai festgelegt war und die nun im Juni veröffentlicht werden, wurde geändert.

Pardot
Das Datum für Pardot-Funktionen, deren Veröffentlichung zuvor für Mai festgelegt war und die nun im Juni veröffentlicht werden, wurde geändert.

Einstein-Bots: Erhöhte Obergrenzen **auf Seite 209**
Es wurde ein Versionshinweis hinzugefügt, um die Erhöhung aktiver Bots pro Organisation von 10 auf 20 hervorzuheben.

Speichern von Datensätzen für nicht verwaltete Aufträge in der Salesforce-Auftragsverwaltung
Es wurde klargestellt, dass dies zusätzlich zu SOM für B2B Commerce gilt, und die API-Namen von Berechtigungen wurden zu ihren Bezeichnungen auf der Benutzeroberfläche geändert.

Montag, 1. Juni 2020

Work.com: Einführung von Notfallreaktionsverwaltung, Workplace Command Center, Schichtverwaltung und Trail Tracker
Work.com enthält nun das Workplace Command Center, die Schichtverwaltung und Trail Tracker.

Mittwoch, 27. Mai 2020

Ihr Wunsch ist uns Befehl!
Bereitgestellte vorgeschlagene Funktionen hinzugefügt.

Wissen, wann Unternehmen ihre Kosten senken
Es wurde ein Versionshinweis zur neuen Statistik für Einstein-Account-Statistiken hinzugefügt.

Abrufen von Opportunity-Bewertungen anhand von Produkten, Angeboten und Preisbüchern
Es wurde ein Versionshinweis zum aktualisierten Bewertungsmodell für Einstein-Opportunity-Bewertungen hinzugefügt.

Berücksichtigen von Upstream-Änderungen bei Werten von Lightning-Bildschirmkomponenten nach Next-Umstellungen
Es wurde ein Versionshinweis zum geänderten Verhalten für Next-Umstellungen in Bildschirm-Flows hinzugefügt.

Inanspruchnahme der verbesserten Schichtverwaltung (allgemein verfügbar)
Die Schichtverwaltung ist nun allgemein verfügbar.

Verwalten der Auslastung für Fahrzeuge und Mitarbeiter
Es wurde ein Tipp hinzugefügt, die benutzerdefinierten FSL-Berechtigungssätze zu aktualisieren, wenn die Zählerregel nicht als Arbeitsregeltyp aufgeführt ist.

Einsparen von Speicherplatz mit der verbesserten Event Monitoring Analytics-Anwendung
Es wurde klargestellt, dass Benutzer auf die Verbesserungen zugreifen können, indem sie ein Upgrade ihrer Event Monitoring Analytics-Anwendung vornehmen.

Aktivieren der verbesserten Zwischenspeicherung des Organisationsschemas (zuvor veröffentlichte Aktualisierung)
Es wurde ein Link zu einem Knowledge-Artikel hinzugefügt.

E-Mails vom Benutzer des automatisierten Prozesses

Es wurde ein neues Thema in den Versionshinweisen hinzugefügt, das erläutert, wie Administratoren eine E-Mail-Adresse für den Benutzer des automatisierten Prozesses bereitgestellt wird, der als E-Mail-Absender für Flow-E-Mail-Aktionen verwendet wird.

Problemloses Integrieren von Daten mit der verbesserten Event Monitoring Analytics-Anwendung

Es wurde ein Versionshinweis zu den Leistungsverbesserungen bei der Datenintegration für die Event Monitoring Analytics-Anwendung hinzugefügt.

Erhalten besserer Statistiken mit erweiterten Ereignisprotokollen

Es wurden Informationen zu neuen standardmäßigen Berichtsoptionen in Bot-Sitzungen hinzugefügt und Informationen zu den neuen in der API verfügbaren Objekten eingefügt: "Unterhaltungsdefinitionssitzungen", "Unterhaltungsereignisprotokoll" und "Interaktion in Unterhaltungsdefinitionssitzungen".

Mittwoch, 20. Mai 2020

Bessere Fehlerverarbeitung für Finanzzeiträume

Es wurde ein Hinweis zum Upgrade von Benutzern hinzugefügt, die dem Feld "Status" des Finanzzeitraums neue Auswahllistenwerte hinzufügen.

Abmelden bei Sicherheitsrichtlinien für Gastbenutzer auf Zahlungswebsites und gehosteten Zahlungsplattformen

Es wurde ein Link zu einem zugehörigen Datensatz vom Typ "Bekanntes Problem" hinzugefügt.

Abrufen der Trailblazer.me-Erfahrung in der Salesforce-Hilfe

Es wurde ein Hinweis zu einem neuen Anmeldeprozess für die Salesforce-Hilfe hinzugefügt. Diese Änderung wirkt sich auf die Art und Weise aus, wie sich Benutzer beim Klicken auf Elemente im Hilfemenü anmelden.

Berechtigungen "Alle Daten modifizieren", "Alle Daten anzeigen", "Bearbeiten" und "Löschen" für Gastbenutzerprofile in mit Version Summer '20 erstellten Organisationen **auf Seite 390**

Es wurde ein neuer Versionshinweis hinzugefügt, der die Änderungen beim Datensatzzugriff und bei Berechtigungen in Gastbenutzerprofilen in Organisationen klarstellt, die in der Version Summer '20 neu erstellt wurden.

Berechtigungen "Alle Daten modifizieren", "Alle Daten anzeigen", "Bearbeiten" und "Löschen" für Gastbenutzerprofile in vor der Version Summer '20 erstellten Organisationen **auf Seite 390**

Der Versionshinweis zu den Änderungen beim Datensatzzugriff und bei Berechtigungen in Gastbenutzerprofilen in Organisationen, die vor der Version Summer '20 erstellt wurden, wurde klarer formuliert.

Einführung von Salesforce Notfallreaktionsverwaltung

Es wurde ein Abschnitt hinzugefügt, der die neuen Funktionen von Notfallreaktionsverwaltung für das Gesundheitsweisen, Health Cloud und den öffentlichen Sektor ankündigt.

Schützen Ihrer Community mit Notfallreaktionsverwaltung

Es wurde ein Versionshinweis zu den neuen Funktionen von Notfallreaktionsverwaltung für Health Cloud hinzugefügt.

Work.com: Einführung von Notfallreaktionsverwaltung, Workplace Command Center, Schichtverwaltung und Trail Tracker

Der Work.com-Abschnitt, der die neuen Lösungen zur Wiedereröffnung von Unternehmen einführt, einschließlich Notfallreaktionsverwaltung, wurde hinzugefügt

Neue und geänderte Objekte

Es wurden Versionshinweise zu den neuen Objekten "FlowInterviewLog", "FlowInterviewLogShare", "FlowInterviewLogOwnerSharingRule" und "FlowInterviewLogEntry" hinzugefügt.

Mittwoch, 13. Mai 2020

Lightning Sync für Google für neue Kunden nicht verfügbar

Die Bedingungen des Verkaufsendes von Lightning Sync für Google in der Version Winter '21 wurden überarbeitet.

Lightning Sync für Microsoft Exchange für neue Kunden nicht verfügbar
Die Bedingungen des Verkaufsendes von Lightning Sync für Microsoft Exchange in der Version Winter '21 wurden überarbeitet.

Übergeben des Datensatzes beim Starten eines Flows über eine Lightning-Seite oder eine Schnellaktion
Es wurde ein Versionshinweis dazu hinzugefügt, wie der Lightning-Flow das Übergeben von Datensätzen in Flows vereinfacht.

Verwaltung von Lightning Flows: Vordefinierte Berichte für Bildschirm-Flows, E-Mails vom Benutzer des automatisierten Prozesses, Ressourcenverbrauch in Debug-Protokollen, E-Mails zu Flow-Fehlern für Plattformereignisse und Verbesserungen bei der Paketerstellung der zweiten Generation
Es wurde ein Versionshinweis zum Verfolgen der Nutzung eingeschränkter Ressourcen durch Flows hinzugefügt. Es wurde auch ein Versionshinweis zum Erhalten von Fehler-E-Mails hinzugefügt, wenn Plattformereignismeldungen die abonnierten Flows und Prozesse nicht starten oder fortsetzen. Und es wurde ein Versionshinweis zu einem neuen Bericht hinzugefügt, der Ihnen Details zu den von Ihnen erstellten Flows bereitstellt.

Neue und geänderte Objekte der Tooling-API
Es wurde ein Versionshinweis zur neuen `SystemModeWithoutSharing`-Enumeration im Feld `runInMode` im Objekt "Flow" hinzugefügt.

Metadaten-API
Es wurde ein Versionshinweis zur neuen `SystemModeWithoutSharing`-Enumeration im Feld `runInMode` in "Flow" hinzugefügt.

Steuern der Serialisierung und Deserialisierung von Apex-Typen
Es wurde ein Syntaxfehler im Codebeispiel für die Anmerkung `@JsonAccess` korrigiert.

Neue und geänderte Objekte
Es wurde ein Versionshinweis zum neuen Feld `DataMapperExecutionStatus` im Objekt "SurveyResponse" hinzugefügt.

Montag, 4. Mai 2020

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

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 Summer '20. Informieren Sie sich über die neuen Funktionen.
- Summer '20 Release Highlights Module. Erhalten Sie das Summer '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 Summer '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
Lightning Experience-Unterstützung für Microsoft® Edge Chromium	✅			
Unterstützte Browser und Geräte für Lightning Experience	✅			
Unterstützte Browser und Geräte für Salesforce Classic	✅			
Unterstützte Browser für Einstein Analytics	✅			

Salesforce allgemein

Greifen Sie von Ihrem iPad aus auf Lightning Experience zu, verwenden Sie den Lightning Experience Configuration Converter und die Salesforce Optimizer-Anwendung und bearbeiten Sie im Handumdrehen Ihre Datensätze mit der geteilten Ansicht für die Standardnavigation. Darüber hinaus können Sie schrittweise Anleitungen zu Ihrer Anwendung hinzufügen und die Geschwindigkeit für Ihre Benutzer mithilfe von optimierten Eingabeaufforderungen steigern.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Zugreifen auf Lightning Experience auf iPad-Geräten (allgemein verfügbar)	✅			
Einfaches Durcharbeiten von Listen mit der geteilten Ansicht für die Standardnavigation	✅			
Lightning Experience-Umstellung: Assistent für die Umstellung, Optimizer, Konfigurationskonverter				
Erhalten von zusätzlichen Anleitungen über den Lightning Experience-Umstellungsassistenten			✅	
Beschleunigen der Organisationswartung mit der Optimizer-Anwendung			✅	
Optimieren von Umstellungsaufgaben mit dem Lightning Experience-Konfigurationskonverter (allgemein verfügbar)		✅		
Schnelleres Überprüfen Ihrer Lightning-Bereitschaft		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Lightning Experience-Engagement: Schrittweise Anleitungen, Generator für Hilfestellung in der Anwendung, Eingabeaufforderungen				
Erstellen von schrittweisen Anleitungen mit mehreren Schritten für Schulungen in der Anwendung			✅	
Kennenlernen des Generators für Hilfestellung in der Anwendung		✅		
Ändern der Seitenposition von Eingabeaufforderungen		✅		
Verschieben unverankerter Eingabeaufforderungen	✅			
Aktualisiertes Design verankerter Eingabeaufforderungen	✅			
Informationen zum Inhalt in der Salesforce-Anwendung		✅		
Salesforce Anywhere: Optimieren der Zusammenarbeit in Salesforce (Beta)		✅		
Salesforce-Umfragen: Bessere Organisationsintegration und mehr Tools für den Generator				
Umwandeln von Antworten in Salesforce-Datensätze			✅	
Personalisieren von Umfragen mit Ihren Salesforce-Daten			✅	
Erfassen von Kundenfeedback nach dem Chat			✅	
Neugestaltung der Kundenerfahrung mit Kundenlebenszyklus-Zuordnungen			✅	
Auswählen von Standardwerten und Ausführen der Umfrage	✅			
Verstehen von positiven und negativen Wertungen der Teilnehmer	✅			
Erfassen kritischer Teilnehmerinformationen mit kurzem Text	✅			
Freigeben von Umfrageeinladungen mithilfe von QR-Codes	✅			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Bessere Erfahrung für Ihre globale Zielgruppe	✅			
Senden von Umfragen zwischen Organisationen mithilfe verwalteter Pakete	✅			
Gleichzeitiges Anzeigen aller Fragetypen	✅			
Bessere Antwortmöglichkeiten für Umfrageteilnehmer außerhalb Ihrer Organisation			✅	
Änderung der Fragetypnamen	✅			
Customer Lifecycle Analytics: Themenanalyse, Kundenlebenszyklus-Zuordnungen, Antwortanalyse, interne Umfragenanalyse und optimierter Konfigurationsassistent				
Analysieren von Themen und Nachverfolgen der Geschäftsleistung			✅	
Bessere Kundenerfahrung mit Kundenlebenszyklus-Zuordnungen			✅	
Abrufen genauerer Statistiken zu Umfrageantworten			✅	
Analysieren von Antworten von Teilnehmern innerhalb Ihres Unternehmens			✅	
Verwenden des optimierten Konfigurationsassistenten zum automatischen Erstellen von Datensets			✅	
Lightning Scheduler: Automatische Ressourcenzuweisung, anonyme Planung, verbesserte Planungserfahrung für globale Benutzer und mehr				
Optimieren der Terminplanung mit automatischer Zuweisung von Serviceressourcen			✅	
Ausblenden der Namen von Serviceressourcen mit der anonymen Planung			✅	
Optimieren von Flows mit der Komponente "Eingehenden oder ausgehenden Servicetermin überprüfen"			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Abrufen von Terminfenstern für Serviceressourcen mit der API für verfügbare Zeitfenster in einer Region			✅	
Sonstige Änderungen an Lightning Scheduler			✅	
Suche				
Abrufen von Suchergebnissen für mehr Objekte	✅			
Umleitungshinweise für externe URLs	✅			
Abrufen der Trailblazer.me-Erfahrung in der Salesforce-Hilfe	✅			
Dunkler Modus der Lightning-Erweiterung vorübergehend deaktiviert	✅			
Sichere HTTPS-Verbindungen erforderlich (Aktualisierung, erzwungen)			✅	
Richtiges Öffnen von Hyperlinks in Formelfeldern (Aktualisierung, erzwungen)			✅	
Weiterarbeiten mit Dialogfeldern mit Registerkarten im Fokus (zuvor veröffentlichte Aktualisierung)			✅	
Erstellen von mehr Datensätzen aus globalen Profilen				

Vertrieb

Verwenden Sie Einstein-Anruf-Coaching zum Analysieren von Unterhaltungsdaten und zum Überprüfen von Engagementdetails, um festzustellen, wann potenzielle Kunden auf E-Mails reagieren. Erstellen Sie mehr benutzerdefinierte Opportunity-Aufteilungstypen. Richten Sie Schnellaktionen ein, um Aufgaben Warteschlangen zuzuweisen. In Pardot wurden die Einstein-Attribution und die Anwendung für Marketingkampagnen-Intelligenz hinzugefügt. Erhalten Sie mehr Kontrolle über den Opportunity-Zugriff mittels Regionen. Pfadfunktionen wurden in Kanban integriert. Außerdem hilft Ihnen die E-Mail-Integration mehr denn je, Ihre Produktivität zu steigern.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
High Velocity Sales				
Erhalten von Statistiken für Vertriebsgespräche mit Einstein-Anruf-Coaching			✅	
E-Mail-Engagement			✅	
Vertriebsrhythmen				
Verzweigen von Vertriebsrhythmen auf der Grundlage von E-Mail-Antworten	✅			
Automatisches Entfernen potenzieller Kunden aus Vertriebsrhythmusregeln auf der Grundlage ausgewählter Kriterien	✅			
Organisieren von Vertriebsrhythmus-E-Mails als Thread	✅			
Vertriebsrhythmus und Mitarbeiterleistung im Überblick (allgemein verfügbar)	✅			
Voranbringen des Vertriebsrhythmus ohne Warten	✅			
Auswählen der Verfolgung von E-Mails in High Velocity Sales			✅	
Mehr Übersicht über Vertriebsrhythmusaufgaben in der Aktivitätszeitachse			✅	
Salesforce Maps				
Salesforce Maps: COVID-19-Hotspot-Überwachung und Esri™ ArcGIS Living Atlas of the World				
Überwachen von COVID-19-Hotspots mit einer Esri™ ArcGIS Online-Schicht			✅	
Einzeichnen von Inhalten über den Esri™ ArcGIS Living Atlas of the World			✅	
Besseres Kontrollieren von Berechtigungen und der Einstellungen Ihrer Mitarbeiter			✅	
Anzeigen von Schichten statt Ordnern auf Mobilgeräten			✅	
Zuordnen neuer Formenschichten			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Regionsplanung: Szenarienvergleiche, Zusammenarbeit und Freigaben und Berechtigungen				
Vergleichen von Änderungen am Regionsmodell und Erstellen von Ausrichtungen mit der Szenarioplanung	✅			
Zusammenarbeiten an Regionsplänen und Ausrichtungen	✅			
Steuern der Freigabe und der Berechtigungen	✅			
Genehmigungsanforderung für Aktualisierungen an Ausrichtungen			✅	
Erstellen von Datensets mit weniger Aufwand	✅			
Erstellen von größeren Datensets mit weniger Obergrenzen	✅			
Importieren von Attributen in Datensets und Ergänzen von Ausrichtungen zu jeder Zeit	✅			
Verwenden von erweiterten Veröffentlichungsoptionen	✅			
Veröffentlichen der Karte und der zugehörigen Legende als PDF (allgemein verfügbar)	✅			
Advanced: Neu gestaltete Setup-Erfahrung		✅		
	Sales Cloud Einstein			
Profitieren von konsistenten Feldbezeichnungen für Opportunity-Bewertungen	✅			
Anzeigen lediglich der Bewertungsfaktoren, auf die Sie Zugriff haben	✅			
Abrufen von Opportunity-Bewertungen anhand von Produkten, Angeboten und Preisbüchern	✅			
Berücksichtigen von Aktivitätsdaten in Leadbewertungen			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Wissen, wann Unternehmen ihre Kosten senken	✅			
Kernfunktionen für den Vertrieb				
Opportunities				
Verwenden einer höheren Aufteilungsobergrenze für effektivere Opportunity-Aufteilungen			✅	
Einrichten von Hinweisen zu wichtigen Geschäftsmöglichkeiten in Lightning Experience			✅	
Profitieren von konsistenten Feldbezeichnungen für Opportunity-Bewertungen	✅			
Aufträge				
Neue Validierungen für das Erstellen von Auftragsposten	✅			
Aktivieren von Aufträgen ohne Preisbücher	✅			
Enterprise-Regionsverwaltung				
Erhalten von mehr Kontrolle über die Sichtbarkeit		✅		
Anpassen von Regionsobjektbezeichnungen		✅		
Sonstige Änderungen bei den Kernfunktionen für den Vertrieb				
Optimieren der Preisverwaltung mit benutzerdefinierten Produkt- und Preisberichtstypen	✅			
Verbesserte Bezeichnungen für die Details der Enterprise-Regionsverwaltung	✅			
Verbesserte Bezeichnungen auf der Setup-Seite für die Hinweise zu wichtigen Geschäftsmöglichkeiten		✅		
"Anpassbare Prognosen" wurde eingestellt		✅		
Die ursprüngliche Regionsverwaltung wird eingestellt		✅		
Produktivitätsfunktionen				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
E-Mail-Erfahrung				
Verwenden von E-Mail-Threads in Vertriebsrhythmus-E-Mails	✅			
Bei der Verfolgung von E-Mails für Lightning Experience wird High Velocity Sales nicht mehr deaktiviert		✅		
Globale Verbindung mit E-Mail-Adresseninternationalisierung			✅	
Verbessern der E-Mail-Sicherheit mit neu gestalteten DKIM-Schlüsseln (Aktualisierung, erzwungen)		✅		
E-Mail-Vorlagen			✅	
Aktivitäten				
Verwenden von Schnellaktionen zum Zuweisen von Aufgaben zu Warteschlangen	✅			
Einstein-Aktivitätserfassung				
Ermitteln nicht interessierter Kunden mit der neuen E-Mail-Statistik	✅			
Hinzufügen von Benutzern zu einer Konfiguration der Einstein-Aktivitätserfassung mittels SOAP-API		✅		
Anzeigen von E-Mails mit Threads auf einer einzelnen Seite	✅			
Lightning Dialer	✅			
Kanban				
Erhalten von Anleitungen zu den Prozessen Ihres Unternehmens in Kanban-Ansichten			✅	
Feiern von Meilensteinen mit Konfetti in Kanban-Ansichten			✅	
Mobile Salesforce Inbox-Anwendung: Intelligenter verkaufen über Inbox	✅			
Integration in Google				
Gmail™-Integration				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Deaktivieren der E-Mail-Verfolgung in der Gmail-Integration mit einer Salesforce-Einstellung			✅	
Anwendungsübergreifendes Verfolgen von E-Mail-Engagements in der Gmail-Integration			✅	
Aktivieren von Schnelltext für den Zugriff auf Textbausteine in der Gmail-Integration			✅	
Hinzufügen von Textbausteinen zu E-Mails mit Tastenkombinationen statt Klicks in der Gmail-Integration	✅			
Deaktivierte Inbox-Funktionen in der Gmail-Integration für einige Salesforce-Editionen			✅	
Statusänderung für gesendete E-Mails, die von der Gmail-Integration protokolliert werden	✅			
Lightning Sync für Google				
Lightning Sync für Google für neue Kunden nicht verfügbar		✅		
Delegieren der Einrichtung an Administratoren mit restriktiveren Berechtigungen		✅		
Integration in Microsoft®				
Outlook®-Integration				
Integration in ältere Versionen von Outlook und Windows wird nicht mehr unterstützt			✅	
Deaktivieren der E-Mail-Verfolgung in der Outlook-Integration mit einer Salesforce-Einstellung			✅	
Anwendungsübergreifendes Verfolgen von E-Mail-Engagements in der Outlook-Integration			✅	
Aktivieren von Schnelltext für den Zugriff auf Textbausteine in der Outlook-Integration			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Deaktivierte Inbox-Funktionen in der Outlook-Integration für einige Salesforce-Editionen			✅	
Statusänderung für gesendete E-Mails, die von der Outlook-Integration protokolliert werden	✅			
Lightning Sync für Microsoft® Exchange®				
Lightning Sync für Microsoft Exchange für neue Kunden nicht verfügbar		✅		
Delegieren der Einrichtung an Administratoren mit restriktiveren Berechtigungen		✅		
Erforderliche Änderungen für einige Microsoft Office 365-Kunden			✅	
Salesforce for Outlook				
Salesforce for Outlook wird im Dezember 2020 eingestellt			✅	
Wiederherstellen des Zugriffs bei unterbrochenem Service vor Dezember 2020			✅	
Auffinden von versionsspezifischen Versionshinweisen für Salesforce for Outlook			✅	
Salesforce CPQ und Billing				
Salesforce CPQ				
Optimieren der Spaltenbreiten im Angebotsbelegposten-Editor			✅	
Automatische Nutzungsübersichten für nutzungsbasierte Evergreen-Abonnements	✅			
Umgehen der Anforderung zur Beibehaltung der Paketstruktur bei Änderungen	✅			
Umstellen von CPQ auf Berechtigungssatz-Lizenzen (Aktualisierung)			✅	
Salesforce Billing				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Bessere Fehlerverarbeitung für Finanzzeiträume	✅			
Abmelden bei Sicherheitsrichtlinien für Gastbenutzer auf Zahlungswebsites und gehosteten Zahlungsplattformen	✅			
Abschließen von Finanzzeiträumen mit mehr Transaktionen	✅			
Verwalten von Fälligkeitsdaten für Rechnungspositionen	✅			
Anzeigen von Salden für Rechnungsposten in Vermögenswerten	✅			
Pardot				
Pardot-Änderungen im Juni				
Sicherere Datenbestände für potenzielle Kunden			✅	
Aktivieren der Synchronisierung von Personenaccounts ohne Kontaktaufnahme mit dem Support			✅	
Anzeigen von zeitnahen erweiterten E-Mail-Analysen für Listen-E-Mail-Berichte	✅			
Erstellen neuer Pardot-Accounts mit standardmäßig aktivierter Handlebars-Briefvorlagensprache	✅			
Pardot-Änderungen in Summer '20				
Verwalten von Pardot-Benutzern mit Salesforce			✅	
Einstellung der alten B2B Marketing Analytics-Anwendungen			✅	
Upgrade auf Salesforce-Pardot-Konnektor v2			✅	
Testen von Konfigurationsänderungen mit Developer Sandbox-Instanzen für Pardot (allgemein verfügbar)			✅	
Verfolgung durch Erstanbieter (Beta)			✅	
Wiederverwenden der API-Namen für Codeauszüge	✅			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Pardot-API: Neue und geänderte Elemente		✅		
Geänderte Listenansicht für potenzielle Kunden für einige Benutzer	✅			
Einfacheres Einrichten von B2B Marketing Analytics mithilfe eines Pfads			✅	
Paralleles Erkunden von Pardot- und Salesforce-Kampagnendaten			✅	
Zugreifen und Anpassen von Pardot-Datenflüssen			✅	
Anzeigen von Interaktionsdaten in Opportunity-Datensätzen			✅	
Erhalten von durch AI erweiterten Attributionsdaten in Kampagnendatensätzen			✅	
Hinzufügen zu Listen mit potenziellen Kunden und Engagement Studio-Programmen aus Datensätzen und Listenansichten			✅	
Test-E-Mails wurden aus Interaktions-Datensets entfernt				
Sonstige Änderungen in der Sales Cloud				
Data.com Prospector und Data.com Clean wurden eingestellt			✅	
Entfernen der Seite "Benutzer und Lizenzen" für Inbox aus Salesforce-Setup	✅			
Berechtigungsänderungen für Sales Cloud-Funktionen		✅		

Service

Sprechen Sie mit Ihren Kunden via Service Cloud Voice, ein neues Produkt, das die Leistungsstärke von Salesforce und die Telefonieservices von Amazon Connect miteinander vereint. Empfehlen Sie Chat-Antworten, die auf ähnlichen geschlossenen Chats basieren, zur Unterstützung von Agenten in der Lightning Service Console. Einstein-Bots sind in neun Sprachen verfügbar. Verwalten Sie Field Service Lightning-Schichten (Beta) leichter dank Verbesserungen an den Zeitplanansichten.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Einstein für Service				
Schnellere Antworten von Chat-Agenten mit den Einstein-Antwortempfehlungen (allgemein verfügbar)			✅	
Bereitstellung von Einstein-Artikelempfehlungen in fünf neuen Sprachen (Pilot)				✅
Schnelleres Schließen von Kundenvorgängen mit der Einstein-Kundenvorgangsnachbearbeitung (Pilot)				✅
Einstein-Bots				
Erhalten besserer Statistiken mit erweiterten Ereignisprotokollen	✅			
Steigerung der Kundenzufriedenheit mit der fertigkeitsbasierten Weiterleitung für Bots	✅			
Erweitern Ihrer Zielgruppe mit Facebook Messenger (allgemein verfügbar)	✅			
Besseres Verständnis mit Bot-Modellverbesserungen (allgemein verfügbar)	✅			
Bots für mehrere Sprachen jetzt verfügbar	✅			
Pflegen Ihres Bots mit Bot-Generator-Upgrades	✅			
Abrufen grundlegender Dokumentationen zu den Daten zur Intent-Verwaltung und zu Bot-Ereignissen.	✅			
Einstein-Bots: Erhöhte Obergrenzen	✅			
Erstellen einer dynamischen Warteschlangenweiterleitung für Einstein-Bots	✅			
Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung				
Empfehlungen und automatische Werte für Nachschlagefelder	✅			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Identifizieren von Kundenvorgängen mit niedrigen Konfidenzprognosen		✅		
Aktualisieren Ihrer Seitenlayouts			✅	
Field Service				
Fokussieren Sie Ergebnisse mithilfe von Optimierungsstatistiken (Beta)		✅		
Verwalten der Auslastung für Fahrzeuge und Mitarbeiter		✅		
Kurzfristige Planänderungen mit Leichtigkeit meistern		✅		
Weniger Klicks in der Disponentenkonsole		✅		
Inanspruchnahme der verbesserten Schichtverwaltung (allgemein verfügbar)		✅		
Mehrere verschiedenen Möglichkeiten der Gantt-Anpassung		✅		
Mehr Konfetti für Benutzer		✅		
Freigeben von Wartungsplänen und Serviceverträgen bei Bedarf		✅		
Verfolgen der Verfügbarkeit und Zuverlässigkeit von Vermögenswerten			✅	
Nachverfolgen der Ausgaben Ihres Teams		✅		
Verwenden von kriterienbasierten Freigaberegeln für Arbeitszeitblätter		✅		
Direkte Verknüpfung mit Aktionen und Flows in der mobilen Anwendung			✅	
Erhöhte Obergrenzen für Push-Benachrichtigungen		✅		
Kanäle				
Voice: Intelligente Telefonie in der Service Console				
Kundenunterhaltungen mit der leistungsstarken Customer 360-Funktion			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Ansetzen der für den Anruf geeigneten Agenten mit den Funktionen zum Übertragen und Zusammenführen von Anrufen sowie für die Kurzwahl			✅	
Anzeigen der Kontaktcenter-Analysen auf einen Blick			✅	
Erweitern von Voice um die Funktionen von Amazon Connect			✅	
Steigern der Agentenproduktivität mit Abschriften von Anrufen in Echtzeit			✅	
Messaging				
Vergrößern Ihrer Reichweite mit Kurzcode-Nachrichten in Kanada				✅
Hinzufügen der Benutzerberechtigung "Messaging-Sitzung beenden"			✅	
Reduzieren der Arbeitslast Ihrer Agenten mit Einstein-Bots für Facebook			✅	
Verwalten von Kundeneinwilligungen in mehreren Sprachen			✅	
Verwenden von Ereignissen des Unterhaltungs-Toolkits für Messaging		✅		
Aufnehmen des Kontakts mit Kunden durch von Agenten initiierte Unterhaltungen bei Facebook und WhatsApp (offenes Beta-Programm)			✅	
Änderungen bei den Abhängigkeiten bei Messaging			✅	
Kanalobjektverknüpfung			✅	
Eingebetteter Service für mobile Anwendungen	✅			
Eingebetteter Service für Web				
Anzeigen einer Live-Vorschau des Kanalmenüs		✅		
Antworten mit einem dynamischen Kanalmenü			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Verbesserung von Unterhaltungen durch eine optimierte Chat-Kopfzeile		✅		
Anpassen der Chat-Kopfzeile mit Lightning-Webkomponenten			✅	
Bereitstellen von Animationen für das Kanalmenü und Chatten im barrierefreien Modus		✅		
Transformieren von Chat-Sitzungen von Anfang bis Ende			✅	
Hinzufügen von Nach-Chat-Umfragen für einen hervorragenden Service			✅	
Knowledge				
Verwenden der Salesforce-Freigabe mit Lightning Knowledge (Beta)				✅
Ändern von Datensatzinhabern in Lightning Knowledge		✅		
Bessere Verfolgung der Artikelnutzung mit verknüpften Artikeln	✅			
Filtern von Knowledge-Berichten nach Datenkategorie	✅			
Weiterleitung				
Ermitteln der Agentenkapazität auf der Grundlage des Status von Arbeitselementen (allgemein verfügbar)			✅	
Priorisieren von zusätzlichen Fertigkeiten bei der Weiterleitung			✅	
Weitere Änderungen				
Anzeigen von erweiterten Datensatz- und polymorphen Beziehungen mit der Komponente "Verwandter Datensatz"			✅	
Berechtigungsänderungen		✅		

Branchen

Die branchenspezifischen Lösungen von Salesforce bieten viele Funktionen, die Sie den Menschen näher bringen, die von Ihnen abhängig sind. Mit der Salesforce-Notfallreaktionsverwaltung können Sie im Krisenfall schnell Contact Tracing, Überwachung und andere Ressourcen bereitstellen. Health Cloud verfügt über neue Notfallreaktionsfunktionen und mehr Möglichkeiten zur Unterstützung von Callcenter-Mitarbeitern und zur Kontaktaufnahme mit Patienten sowie mehr Komfort und Benutzerfreundlichkeit. Financial Services Cloud erhöht die Benutzerfreundlichkeit von Aktionsplänen und hilft Ihnen, die Darlehensantragsdaten Ihrer Kunden zur Erstellung von Finanzaccounts zu nutzen. Consumer Goods Cloud hilft Ihren Außendienstmitarbeitern, sich auf die wichtigsten Daten zu konzentrieren und ihre Pläne einfacher zu verwalten. Manufacturing Cloud hilft Ihnen dabei, Ihre Vertriebspläne einzuhalten, indem Account-Manager in die Lage versetzt werden, Accountziele besser festzulegen und bessere Prognosen zu erstellen.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Notfallreaktionsverwaltung				
Einführung des Contact Tracing für Mitarbeiter		✅		
Einführung der Notfallreaktionsverwaltung für die öffentliche Gesundheit			✅	
Einführung der Notfallreaktionsverwaltung für den öffentlichen Sektor			✅	
Neue und geänderte Objekte in der Notfallreaktionsverwaltung		✅		
Health Cloud				
Schützen Ihrer Community mit Notfallreaktionsverwaltung			✅	
Besseres Verfolgen von Aufgaben mit erweiterten Versorgungsplänen				
Gruppieren von Aufgaben nach Problemen und Zielen	✅			
Verfolgen des Aufgabenabschlusses mit Fortschrittsringen	✅			
Sonstige Änderungen der Benutzeroberfläche in Versorgungsplänen	✅			
Verbesserungen der Anbietersuche				
Fehlerbehebung bei der Datensynchronisierung der Anbietersuche	✅			
Verwenden von Personenaccounts in der Anbietersuche		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Sortieren von Anbietersuchergebnissen nach Name oder Entfernung	✅			
Genaueres Planen von Besuchen mithilfe von realen Entfernungen	✅			
Interagieren mit Patienten mithilfe der Remote-Überwachung				✅
Planen und Durchführen von Operationsbesuchen mit dem intelligenten Vertrieb für Health Cloud				
Planen von Besuchen und Verwalten von Außendienst-Inventar mithilfe der Desktop-Anwendung			✅	
Optimale Nutzung von Besuchen mit der mobilen Anwendung			✅	
Registrieren von Medizingeräten und Erstellen von Versandanforderungen				✅
Anzeigen von Einwilligungsformularen für Datenbestände, Produkte und registrierte Geräte				✅
Mehrmaliges Registrieren eines Patienten im selben Versorgungsprogramm				✅
Zuordnen von medizinischen Fachkräften zu Versorgungsprogramm-Anbietern				✅
Gastbenutzer erhalten umgekehrte Beziehungsdatensätze nicht automatisch				✅
Auswählen, ob geschlossene Status im Feld für den Versorgungsplanstatus angezeigt oder ausgeblendet werden sollen			✅	
Schnelles Erstellen von KI-basierten Statistiken mit Erweiterungen an Einstein Analytics für das Gesundheitswesen			✅	
Health Cloud weist neue und geänderte Objekte auf		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Health Cloud: Neue und geänderte Metadatentypen		✅		
Financial Services Cloud				
Versicherung für Financial Services Cloud: Erweiterte Unterstützung für Mehrspartenpolicen, neue Anzeigeoptionen für Policen und das Portal für Versicherungsmakler sowie neue Themenlisten				
Bessere Steuerungsmöglichkeiten für die Berechnung der Anzahl und der Prämien für Mehrspartenpolicen			✅	
Komponente "Police": Policenhierarchien, Policentypfilter, optionale Anspruchslisten und mehr			✅	
Gewinnen von Einblicken in Policen und Ansprüche von Haushalten mit Übersichten vom Typ "Rollup nach Suche"			✅	
Ausblenden vertraulicher Lebensereignis- oder Geschäftsmeilensteintypen im Portal für Versicherungsmakler			✅	
Anzeigen von Teilnehmerpolicen in der Komponente "Police" im Portal für Versicherungsmakler			✅	
Noch bessere Verarbeitung Ihrer Versicherungsdaten mit Erweiterungen der Einstein-Anwendung			✅	
Sonstige Änderungen in Versicherung für Financial Services Cloud			✅	
Aktionspläne: Zuweisen von Aufgaben zu Warteschlangen, Hinzufügen von Aufgaben und Elementen und Verwenden von Aufgaben in Communities				
Zuweisen von Aufgaben für Aktionsplanvorlagen zu Warteschlangen		✅		
Möglichkeit zum Hinzufügen von Aufgaben und Elementen für Aktionsplanbenutzer		✅		
Verwenden von Aktionsplänen in Partner-Communities		✅		
Handlungsrelevantes Beziehungscenter: Fördern von Kontextaktionen für Ihre Kundenbeziehungen und Hierarchien (allgemein verfügbar)	✅			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Hypothek: Erstellen von Finanz-Accounts anhand von Daten aus Darlehensanträgen für Wohnobjekte		✓		
Hypothek: Erstellen von Darlehens-Opportunity-Beziehungen		✓		
Noch bessere Verarbeitung Ihrer Vermögensverwaltungsdaten mit Erweiterungen der Einstein-Anwendung			✓	
Optimieren des Verhaltens von Financial Services Cloud mithilfe der Einstellung zum Deaktivieren der Hauptansprechpartner-ID		✓		
Neue Berechtigungssatzlizenz: Financial Services Cloud Extension	✓			
Neuer Berechtigungssatz: Aura-fähiger Zugriff auf Apex-Klassen	✓			
Neue und geänderte Financial Services Cloud-Objekte		✓		
Neue und geänderte Financial Services Cloud-Metadatentypen		✓		
Neue aufrufbare Aktionen in Financial Services Cloud		✓		
REST-API		✓		
Consumer Goods Cloud				
Anpassen der mobilen Anwendung an die Bedürfnisse von Außendienstmitarbeitern			✓	
Verwalten von Geschäften, Accounts und Sonderangeboten mit dem eingebetteten Salesforce Maps			✓	
Schnelleres Planen von Besuchen mit Vorlagen	✓			
Steigern des Unternehmenswachstums und Verbessern der Einzelhandelsausführung			✓	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Erledigen von mehr Aufgaben beim Besuch eines Geschäfts durch Hinzufügen von Flows zu Aktionsplanvorlagen	✅			
Steigern der Effizienz bei Besuchen	✅			
Andere Feldnamensänderungen			✅	
Einstein-Objekterkennung: Datensicherheit, verbesserte Erkennung und einige wichtige Aktualisierungen				
Erhöhte Datensicherheit bei inaktiven Organisationen	✅			
Erkennen eines Objekts mithilfe genauester Modelle	✅			
Verbessern von Modellen mit Datenanreicherung	✅			
Kennen wichtiger Details zu Ihren Modellen	✅			
Feststellen des Status Ihrer Datensätze und Modelle	✅			
Hochladen einer Datenset-Datei	✅			
Anzeigen verwandter Datensätze für Datensets und Modellkennzahlen		✅		
Einfaches Anzeigen aller Datensätze	✅			
Consumer Goods Cloud weist geänderte Objekte auf		✅		
Manufacturing Cloud: Gestalten von Plänen für das Geschäftswachstum, Fokus auf spezifische Accountprognosen und Verbessern des Vergleichs zwischen geplanten und tatsächlichen Umsatzzahlen				
Account-Manager-Ziele: Übersetzen von Wachstumsplänen in messbare Ziele (allgemein verfügbar)				
Festlegen von Erwartungen für Ihre Teammitglieder durch Zuweisen von Zielen	✅			
Aktualisieren von Zuweisungen mit einem einzigen Klick	✅			
Verteilen von Zielen nach Account und Produkt sowie nach Zeitraum			✅	
Reagieren auf Änderungen in der Hierarchie Ihrer Organisation	✅			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Verfolgen von Zielzuweisungen für einen Account auf einer einzigen Seite	✅			
Analysieren der genauen Daten von Account-Manager-Zielen mit Berichten			✅	
Verwalten des Datenvolumenverbrauchs von Account-Manager-Zielen			✅	
Accountprognosen: Fokussierte Prognosen und genaue Berichterstattung				
Besseres Planen von Accountprognosen mit Prognosen für wichtige Accounts und Produkte			✅	
Neuberechnen aller Accountprognosen mit einem einzigen Klick			✅	
Analysieren der genauen Daten von Accountprognosen mit Berichten			✅	
Verwalten des Datenvolumenverbrauchs von Accountprognosen			✅	
Vertriebsvereinbarungen: Anzeigen von Umsatzkennzahlen in einer einzigen Währung und Eingrenzen von Daten mit Berichten				
Anzeigen aller Umsatzkennzahlen einer Vertriebsvereinbarung in der gleichen Währung	✅			
Analysieren der genauen Daten von Vertriebsvereinbarungen mit Berichten			✅	
Überwachen der Geschäftsleistung mit einem einzigen Dashboard (Beta)	✅			
Analysieren von Prognoseänderungen zum Verbessern Ihres Geschäftsergebnisses			✅	
Manufacturing Cloud mit neuen Objekten		✅		
Manufacturing Cloud mit neuen und geänderten Metadatentypen		✅		
Manufacturing Cloud mit neuen und geänderten Tooling-API-Objekten		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Manufacturing Cloud mit neuen und geänderten aufrufbaren Aktionen		✅		

Analysen

Verschaffen Sie sich detailliertere Statistiken über Ihre Knowledge-Artikel, indem Sie Knowledge-Berichte nach Kategorie filtern. Erstellen Sie Rezepte mit der Datenvorbereitung (Beta), dem neuen zugänglichen Editor. Erhalten Sie die besten Prognosen von drei Modellierungsalgorithmen.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Berichte und Dashboards				
Filtern von Knowledge-Berichten nach Kategorie	✅			
Anhängen von CSV-Dateien an Berichtsabonnements (Beta)			✅	
Aktivieren der erweiterten Ordnerfreigabe (Aktualisierung)			✅	
Arbeiten mit bis zu fünf eindeutigen Feldern in Formeln auf Berichtszeilenebene	✅			
Erstellen von Berichten auf der Grundlage von Preisbucheinträgen	✅			
Erkunden von Details zu den von Ihnen erstellten Flows mit dem Bericht "Bildschirm-Flows"	✅			
In Salesforce Console werden Berichtslinks auf einer neuen Unterregisterkarte geöffnet	✅			
Einstein Analytics				
Datenintegration				
Vorbereiten von Daten mit der Datenvorbereitung der nächsten Generation (Beta)			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Nachvollziehen der Stimmungen Ihrer Kunden und potenziellen Kunden	✅			
Ausgeben Ihrer Einstein Analytics-Daten in Amazon S3 (Beta)				✅
Synchronisieren vollständiger TinyInt-Spaltenwerte über ausgewählte AWS RDS-Konnektoren	✅			
Filtern der über den standardmäßigen Google BigQuery-SQL-Konnektor synchronisierten Daten	✅			
Synchronisieren von Remote-Daten in Government Cloud-Organisationen mit Konnektoren, die den FIPS 140-Anforderungen entsprechen	✅			
Abrufen immer aktueller Daten durch Planen von Rezepten nach dem Ausführen von Synchronisierungen	✅			
Aktualisieren Ihrer Daten mit kürzeren Planintervallen	✅			
Auf dem Laufenden bleiben bei Rezeptaufträgen durch Benachrichtigungen	✅			
Einfaches Wiederherstellen vorheriger Datenflussversionen mit der Verlaufsfunktion		✅		
Vorgefertigte Vorlagen und Anwendungen				
Personalisieren Ihrer Servicetermine mit Statistiken aus der Appointment Analytics-Anwendung		✅		
Entdecken unterstützter Vorlagen in der Vorlagengalerie	✅			
Analytics-Anwendungserstellung				
Beschleunigen der Entwicklung von Analytics-Vorlagen mit der Analytics-Erweiterung "VS Code"		✅		
Erkunden mehrerer Datensets mit einer einzelnen Abfrage (allgemein verfügbar)	✅			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Abrufen von Statistiken zu Daten direkt in Snowflake (Beta)			✅	
Hervorheben wichtiger Pivottabellendaten mit Formatierungen	✅			
Zusammenfassen von Daten durch mehrere Maßeinheiten in Pivottabellen	✅			
Hinzufügen dynamischer Werte zum Dashboard-Text ohne Code	✅			
Sortieren von Daten in Dashboards mit einem einzigen Klick	✅			
Auswählen,wo Benutzer eingebettete Dashboards öffnen	✅			
Einstein Discovery				
Erhalten der besten Prognosen aus drei unterschiedlichen Modellen				✅
Erstellen genauer Modelle mithilfe von Algorithmen vom Typ "Zufällige Gesamtstruktur" (Pilot)		✅		
Verarbeiten größerer Datenmengen mit Einstein Discovery				✅
Einfaches Ersetzen bereitgestellter Modelle				✅
Vergleichen von Artikelversionen mithilfe der Statistikkarten vom Typ "Was ist passiert?"				✅
Bewerten von Salesforce-Datensätzen in einem Massenvorgang				✅
Entfernen von Verzerrungen aus Ihren Statistiken und Prognosen				✅
Bewerten der Modellqualität bei linearen Regressionen mit der Quadratwurzel der mittleren quadratischen Abweichung (Root Mean Square Error)				✅
Erhalten von transparentem Zugriff auf Modelldetails				✅

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Verfolgen der Leistung von Prognosen mit der Hintergrundüberwachung				✅
Neuberechnen von Korrelationen für aktualisierte Variableneinstellungen				✅
Analytics für alle				
Abonnieren von Tabellen (Beta)			✅	
Kennenlernen der verbesserten Einstein Analytics-Watchlist (Beta)	✅			
Erstellen einer Lern-Journey im Dashboard-Bereich "Lernressourcen"	✅			
Mehr Lernen mit beliebten Themen im Schulungscenter	✅			
Vorbereiten auf die Summer '20-Versionen von Einstein Analytics für iOS und Android	✅			

Handel

Salesforce B2B Commerce für Lightning Experience bietet Ihnen die Leistungsstärke der Salesforce Platform in Ihren B2B Commerce-Lösungen (Business-to-Business). Zu den erweiterten Funktionen in der Salesforce-Auftragsverwaltung gehören die Unterstützung für mehrere Währungen, der Brutto-Steuertyp bei Aufträgen, Rückerstattungen bei Stornierungen, Rabatte für Auftragsprodukte, nicht verwaltete Aufträge, Accounts und Kontakte sowie die Zahlungsverarbeitung mit Adyen.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
B2B Commerce für Lightning Experience				
Salesforce B2B Commerce: Entwerfen, Erstellen und Einführen einer Business-to-Business Commerce-Lösung				
Zugreifen auf B2B Commerce-Objekte über die Salesforce Core Platform			✅	
Verwalten von Inhalt, Ansprüchen, Preisbüchern und Käufern mit der Commerce-Anwendung			✅	
Erstellen eines B2B-Checkout-Flows mithilfe des Lightning-Flow-Managers			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Festlegen von Produkten als erkennbar für Käufer mithilfe der Suche			✅	
Erstellen einer ansprechenden Käufererfahrung mit der B2B Commerce-Vorlage			✅	
Salesforce-Auftragsverwaltung				
Aktivieren der Funktion "Mehrere Währungen"			✅	
Abwickeln von Aufträgen mit Brutto- oder Nettosteuerwerten	✅			
Verarbeitung von Rückerstattungen für stornierte Auftragsposten			✅	
Anwenden von Rabatten auf Auftragsproduktzusammenfassungen	✅	✅		
Speichern von Datensätzen für nicht verwaltete Aufträge in der Salesforce-Auftragsverwaltung		✅		
Darstellen von Käufern mit Standardaccounts und Kontakten anstelle von Personenaccounts		✅		
Verarbeiten asynchroner Zahlungstransaktionen mit Adyen		✅		
Zugreifen auf neue Verarbeitungsfunktionen mit aktualisierten Standard-Flows			✅	
Aktualisieren der Salesforce-Auftragsverwaltung von Version 224 auf Version 226			✅	

Communities

Für die Personalisierung stehen sowohl im Erfahrungsgenerator als auch in der API eine Reihe von Verbesserungen zur Verfügung. Zeigen Sie verschiedene Link-Sätze in Navigationskomponenten an, wie z. B. das überarbeitete Kachelmenü und vieles mehr. Eine Vielzahl von Sicherheitsverbesserungen hilft Ihnen dabei, Ihre Daten sicher zu halten. Ab Winter '21 haben Sie nicht mehr die Möglichkeit, die Aktivierung der Sicherheitseinstellungen für Gastbenutzer abzulehnen, sodass Sie sich jetzt darauf vorbereiten sollten.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Lightning-Communities				
Vorbereiten Ihrer Community auf anstehende CSP-Änderungen		✅		
Überschreiben von Standardaktionen in Lightning-Communities		✅		
Mehr Personalisierung mit Navigationsmenüs, Kachelmenüs und CMS-Sammlungen		✅		
Zurücksetzen der Zählungen für Missionsaktivitäten		✅		
Besseres Verwalten Ihrer Community-Seiten		✅		
Generieren von Sitemaps für Ihre Community-Seiten		✅		
Hinzufügen von dynamischen SEO-Werten zu Inhaltsdetailseiten		✅		
Individuelles Anpassen Ihrer Community mit dem überarbeiteten Kachelmenü		✅		
Mehr Flexibilität mit der neuen Benutzerprofilmenü-Komponente		✅		
Mehr Optionen zur mehrstufigen Navigation in Ihrer Community		✅		
Entwicklerproduktivität				
Erstellen von schnellen, effizienten Erfahrungen mit der LWC-basierten Vorlage (Entwicklervorschau)			✅	
Abrufen von Informationen über die aktuelle Community in Lightning-Webkomponenten		✅		
ExperienceBundle unterstützt Themenlayout-Eigenschaften		✅		
Gastbenutzer				
Bestimmte Felder im Benutzerdatensatz für Organisationen mit Communities			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
und Portalen sperren (zuvor veröffentlichte Sicherheitswarnung und -aktualisierung, erzwungen)				
Automatisches Zuweisen von Datensätzen, die von Gastbenutzern erstellt wurden, zu einem Standardinhaber (zuvor veröffentlichte Sicherheitswarnung)			✅	
Abmelden bei Sicherheitsrichtlinien für Gastbenutzer vor der Version Summer '20 (zuvor veröffentlichte Aktualisierung)			✅	
Gastbenutzer können nicht als Inhaber von bereits vorhandenen Datensätzen zugewiesen werden		✅		
Sichere organisationsweite Standards und Freigabemodell für Gastbenutzer (zuvor veröffentlichte Sicherheitswarnung, erzwungen)			✅	
Erstellen von Freigaberegeln für Gastbenutzer vor dem Aktivieren des sicheren Zugriffs auf Datensätze		✅		
Deaktivierung der Berechtigung "Alle Benutzer anzeigen" und anderer Berechtigungen in Gastbenutzerprofilen (zuvor veröffentlichte Sicherheitswarnung, erzwungen)		✅		
Berechtigungen "Alle Daten modifizieren", "Alle Daten anzeigen", "Bearbeiten" und "Löschen" für Gastbenutzerprofile in mit Version Summer '20 erstellten Organisationen		✅		
Berechtigungen "Alle Daten modifizieren", "Alle Daten anzeigen", "Bearbeiten" und "Löschen" für Gastbenutzerprofile in vor der Version Summer '20 erstellten Organisationen		✅		
Erlauben des sicheren Hochladens von Dateien für Gastbenutzer			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Objektberechtigungen für Gastbenutzer reduzieren ab der Version Winter '21 (Sicherheitswarnung)		✅		
Entscheiden gegen die Deaktivierung der Community-spezifischen Einstellung für Gastbenutzer zum Anzeigen anderer Mitglieder (zuvor veröffentlichte Aktualisierung)			✅	
Sicherstellen des Gastbenutzerzugriffs auf E-Mails, die mit Visualforce-E-Mail-Vorlagen erstellt wurden			✅	
Sicherheit und Freigabe				
Einrichten der Zwei-Faktoren-Authentifizierung für External Identity mit einer Benutzerberechtigung		✅		
Zuweisen des Anmeldeseitentyps Ihrer Community zur eingebetteten Anmeldung		✅		
Verbessern der Anmeldeerfahrung Ihrer Community mit benutzerdefinierten URLs		✅		
Sonstige Änderungen in Communities				
Austauschen von Daten mit Partnern über externe Accounthierarchien		✅		
Fokussieren von Unterhaltungen durch eine optimierte Chat-Kopfzeile		✅		
Anzeigen einer Live-Vorschau des Kanalmenüs		✅		

Salesforce CMS

Verwalten Sie Ihren Salesforce CMS-Inhalt mit den neuen Bild- und Dokumenttypen einfacher. Importieren Sie schnell Inhaltselemente wie Bilder, Nachrichten, Dokumente oder benutzerdefinierte Inhaltstypen. Und verwenden Sie Ihren CMS-Inhalt in B2B Commerce für Lightning Experience.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Zentralisieren Ihres CMS-Inhalts mit Bild- und Dokumenttypen		✅		
Importieren von Inhalt in Ihre Salesforce CMS-Arbeitsumgebung		✅		
Hinzufügen von dynamischen SEO-Werten zu Inhaltsdetailseiten		✅		
Personalisieren von CMS-Sammlungen		✅		
Verwenden von Salesforce CMS-Inhalt mit B2B Commerce für Lightning Experience		✅		
Benutzerberechtigung "CMS-Arbeitsumgebungen und -Kanäle erstellen"		✅		

Dateien

Legen Sie fest, dass Ihre Benutzer alle benutzerdefinierten Dateitypen als Anhänge herunterladen können. Stellen Sie Ihre Dateidarstellung in der Connect-REST-API von Adobe Flash auf SVG um.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Zulassen des Downloads benutzerdefinierter Dateitypen als Anhänge			✅	
Umstellen Ihrer Dateidarstellung in der Connect-REST-API		✅		

Mobil

Mit der personalisierten Navigation und den Aktivitätserinnerungen für Mobilgeräte (Pilot) können Sie mehr erledigen, ohne die mobile Salesforce-Anwendung verlassen zu müssen. Jetzt können Sie mehr Push-Benachrichtigungen senden. Außerdem ist es möglich, benutzerdefinierte Benachrichtigungen an externe Anwendungen zu senden. Jeder, der Zugriff auf eine Lightning-Community hat, kann jetzt auf die Mobile Publisher-Übungsbereichsanwendung (Beta) zugreifen.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Mobile Salesforce-Anwendung				
Neues in der mobilen Salesforce-Anwendung				
Änderung der Anforderungen an die mobile Salesforce-Anwendung	✅			
Einstellung der Salesforce-Erfahrung für mobile Webbrowser	✅			
Zugreifen auf alle Listen auf Android-Objektstartseiten	✅			
Löschen Ihres Caches auf Android	✅			
Auf den Punkt kommen mit Berichtsbesonderheiten	✅			
Neuanordnung von Navigationsmenüelementen für Lightning-Anwendungen	✅			
Öffnen von Links durch einmaliges Tippen in iOS	✅			
Erhöhte Obergrenzen für Push-Benachrichtigungen		✅		
Schützen Ihrer Daten durch erweiterte mobile Sicherheitsaktualisierungen				✅
Benachrichtigungen				
Senden von benutzerdefinierten Benachrichtigungen an externe Anwendungen mit der Benachrichtigungsgeneratorplattform			✅	
Senden von mehr Push-Benachrichtigungen mit höheren Obergrenzen		✅		
Mobile Publisher				
Umschalten zwischen den Testmodi mit der Publisher-Übungsbereichsanwendung (Beta)			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Einfacher Zugriff auf die Publisher-Übungsbereichsanwendung (Beta)			✅	
Erhöhte Obergrenzen für Push-Benachrichtigungen			✅	
Salesforce Anywhere	✅			

Nachhaltigkeit

Mit den neuen Einstein Analytics-Dashboards erhalten Sie einfachen Zugang zu wichtigen Leistungsindikatoren und Emissionstrends. Profitieren Sie von erhöhter Flexibilität und besserer Unterstützung der Sustainability Cloud. Geben Sie Daten mit SI-Einheiten (Kennzahl) ein und ändern Sie die Sprache zu einer der sechs Sprachen. Führen Sie die Sustainability Cloud in Ihrer Government Cloud-Organisation aus.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Verfolgen Ihrer CO2-Bilanz mit Einstein Analytics-Dashboards			✅	
Installieren und Ausführen der Sustainability Cloud in Government Cloud-Organisationen			✅	
Ändern der Sprache für die Sustainability Cloud			✅	
Eingeben der Energienutzungs- und Emissionsdaten in SI-Einheiten	✅			

myTrailhead

Wählen Sie die Seiten aus, zu denen Ihre Benutzer geleitet werden sollen, wenn sie auf das Hilfesymbol klicken oder sich aus myTrailhead abmelden. Erstellen Sie benutzerdefinierte Links für die Fußzeile Ihrer myTrailhead-Seite. Auf den Seiten für Module und Trails können Sie nicht benötigte Filter aus der Produktkategorie löschen. Salesforce-Branding-Elemente wurden aus myTrailhead entfernt, damit sie Ihre Benutzer nicht verwirren.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Anpassen der URLs für die Zielseiten für Hilfe und Abmeldung	✅			
Anpassen von Fußzeilen-Links auf myTrailhead	✅			
Salesforce- und Trailhead-Branding-Elemente werden auf myTrailhead nicht mehr angezeigt	✅			
Löschen von Filtern in den Produktlisten bei myTrailhead	✅			

Work.com

Bereiten Sie Ihr Unternehmen, Ihre Mitarbeiter und Einrichtungen vor. Mit den Anwendungen und Services in Work.com können Sie auf große Ereignisse reagieren, etwa auf die aktuelle COVID-19-Krise.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Erzielen von Missionserfolgen bei Katastrophen			✅	
Zentrales Verwalten der Rückkehr an den Arbeitsplatz mit Workplace Command Center			✅	
Rückkehr der Mitarbeiter an den Arbeitsplatz mit der Schichtverwaltung			✅	
Gewährleisten der Belegschaftsbereitschaft mit Trail Tracker für Work.com			✅	
Verwalten des Contact Tracing-Prozesses für Mitarbeiter		✅		

Anpassung

Jetzt können Sie dank der Verbesserungen am Flow Builder und der Flow-Verwaltung Flows noch leichter erstellen, konfigurieren, debuggen und Berichte dazu erstellen. Verbessern Sie die Prognosen und verwalten Sie sie effizient im Einstein-Prognosegenerator. Gestalten Sie Ihre Lightning-Seiten und die Navigation dafür im Lightning-Anwendungsgenerator auf ganz neue Weise.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Lightning-Flow				
Flow Builder				
Auslösen eines nach dem Speichern eines Datensatzes auszuführenden Flows		✅		
Auslösen eines bei Erhalt einer Plattformereignisnachricht auszuführenden Flows		✅		
Schnelleres Debuggen von mehr Flows		✅		
Erstellen von Flows mit dem verbesserten Fenster "Neuer Flow" und dem Startelement		✅		
Konfigurieren von Subflow-Elementen ohne Zuweisen von Ausgabewerten		✅		
Konfigurieren von Schleifenelementen ohne das Erstellen von Schleifenvariablen		✅		
Tipps aus der Hilfestellung zu Flow Builder		✅		
Übergeben des Datensatzes beim Starten eines Flows über eine Lightning-Seite oder eine Schnellaktion		✅		
Zugreifen auf geschachtelte durch Apex definierte Datentypen in Flows		✅		
Ausführen von Flows, die Benutzerberechtigungen umgehen		✅		
Aktualisierte Textformatoptionen für die Flow-Ressource "Textvorlage"		✅		
Mehr Platz auf dem Bildschirm für andere Konfigurationseinstellungen in Editoren für Eigenschaften		✅		
Ermöglichen der Suche nach Datensätzen in beliebigen durchsuchbaren Feldern für Flow-Benutzer		✅		
Verbesserungen bei der Flow Builder-Symbolleiste		✅		
Verwaltung von Lightning Flows				
Analysieren der Bildschirm-Flow-Nutzung	✅			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Verfolgen der Nutzung eingeschränkter Ressourcen Ihres Flows		✅		
Erhalten von Benachrichtigungen bei einer nicht gestarteten Plattformereignisnachricht oder bei der Fortsetzung eines abonnierten Flows oder Prozesses		✅		
E-Mails vom Benutzer des automatisierten Prozesses			✅	
Verbesserungen bei der Paketerstellung der zweiten Generation: Löschen früherer Flows aus Paketen			✅	
Lightning-Flow-Erweiterungen				
Einfacheres Konfigurieren von benutzerdefinierten Flow-Bildschirmkomponenten (Beta)		✅		
Einfacheres Konfigurieren aufrufbarer Aktionen in Flow Builder (Beta)		✅		
Erstellen von Flow-Bildschirmkomponenten, die für mehrere Objekte funktionieren (Beta)		✅		
Zugreifen auf Apex-definierte Variablen außerhalb von Flows		✅		
Verwenden von Salesforce Anywhere-Chat und -Benachrichtigungen in Ihren Prozessen und Flows (Beta)		✅		
Lightning-Flow-Versionsaktualisierungen				
Kriterien auf der Grundlage ursprünglicher Datensatzwerte im Prozessgenerator auswerten (Aktualisierung, verschoben)			✅	
Teilspeicherung für aufrufbare Aktionen aktivieren (Aktualisierung, verschoben)			✅	
Datenzugriff in Flow-Formeln erzwingen (Aktualisierung, verschoben)			✅	
Festlegen, dass Flows Zugriffsmodifizierer für ältere Apex-Aktionen berücksichtigen (Aktualisierung, verschoben)			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Deaktivieren von Regeln zum Erzwingen des expliziten Zugriffs auf Apex-Klassen (Aktualisierung, verschoben)			✅	
Zurückgeben von Nullwerten in Prozess- und Flow-Formeln (Aktualisierung, verschoben)			✅	
Benutzerzugriff auf durch Flow aufgerufene Apex-Klassen voraussetzen (Aktualisierung, eingestellt)			✅	
Einstein-Prognosegenerator: Definieren von Prognosesätzen, Ausführen von Berichten und Aktivieren von Prognosen über die Scorecard				
Definieren von Prognosesätzen im Einstein-Prognosegenerator			✅	
Ausführen von Berichten über den Einstein-Prognosegenerator			✅	
Aktivieren von Einstein-Prognosen über die Scorecard			✅	
Prüfen von Daten für mehr Feldtypen im Einstein-Prognosegenerator			✅	
Einfacheres Lesen der Scorecard im Einstein-Prognosegenerator			✅	
Lightning-Anwendungsgenerator				
Verwenden von Tabulator- und Pfeiltasten für die Navigation in der Komponentenpalette		✅		
Hinzufügen der Komponente "Globale C360-Profile" zu mehr Seitenlayouts				
Globalisierung				
Übersetzen von Produktdetails mit der Datenübersetzung			✅	
ICU-Gebietsschemaformate aktivieren (zuvor veröffentlichte Aktualisierung)			✅	
Die Formate für die Bezeichnung der Sprache Maori und das Gebietsschema Großbritannien wurden aktualisiert	✅			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Verbesserte Übersetzungsdokumentation	✅			
Freigabe				
Sichere organisationsweite Standards und Freigabemodell für Gastbenutzer werden erzwungen			✅	
Standardmäßiges Erstellen von Freigaberegeln für Gastbenutzer		✅		
Genehmigungen				
Aktualisieren von E-Mail-Benachrichtigungen, für die korrigierte Briefvorlagenfelder für Genehmigungen verwendet werden	✅			
Programmgesteuertes Festlegen der Reihenfolge aktiver Genehmigungsprozesse		✅		
Allgemeines Setup				
Anzeigen von Datensätzen mit der vollständigen Ansicht (allgemein verfügbar)			✅	
Verwenden des Benutzerprofils mit Mindestzugriff		✅		
Übersetzen von Bezeichnungen von Lightning-Seiten-Registerkarten im Setup		✅		
Salesforce IoT Explorer Edition wird eingestellt		✅		
Anzeigen von automatisch aktualisierten Einheitsberechtigungen im Setup-Aktivierungsprotokoll		✅		
Erhöhte Obergrenzen für Push-Benachrichtigungen		✅		
Berechtigung zum Anzeigen von Datensatznamen in Nachschlagefeldern anfordern (Aktualisierung, verschoben)			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Berechtigungsänderungen für Anpassungsfunktionen		✅		

Sicherheit, Datenschutz und Identität

Die Zwei-Faktoren-Authentifizierung und die delegierte Authentifizierung wurden aktualisiert. HTTPS stellt mit OCSP Stapling schneller Verbindungen her. Die Echtzeit-Ereignisüberwachung-Bedrohungserkennung ist allgemein verfügbar. Sie können zudem auswählen, ob Sie Benachrichtigungen über die Anwendung, per E-Mail oder per SMS empfangen möchten.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Authentifizierung und Identität				
Initiieren der Zwei-Faktoren-Authentifizierung mit Apex		✅		
Aktivieren der Zwei-Faktoren-Authentifizierung für externe Benutzer			✅	
Reine API-Benutzer können sich auf der Salesforce-Benutzeroberfläche für die Zwei-Faktoren-Authentifizierung registrieren	✅			
Zulassen des Überspringens der Identitätsüberprüfung für sehr vertrauenswürdige Benutzer			✅	
Anwenden der delegierten Authentifizierung auf Ihre Salesforce-Organisation			✅	
Nahtloses Integrieren von Verbund-IDs in Identitätsanbieter			✅	
Anpassen Ihres Seitentyps für die eingebettete Anmeldung			✅	
Verbessern von SSO mit benutzerdefinierten Community-URLs		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Entdecken von Anmeldeseitenattributen mit neuen JSON-Antwortfeldern		✅		
Zugreifen auf Pardot-API-Services mit verbundenen Anwendungen			✅	
Filtern des Anmeldeverlaufs nach Anwendungs- und Anmeldetypen		✅		
Domänen				
Optimieren der externen Zertifikatsüberprüfung mit OCSP Stapling		✅		
Stabilisieren von URLs für Visualforce, Erfahrungsgenerator, Site.com Studio und Inhaltsdateien (Aktualisierung, verschoben)			✅	
Hostnamen des URLs für "Meine Domäne" in Sandbox-Instanzen stabilisieren (Aktualisierung, erzwungen)			✅	
Meine Domänen über Salesforce Edge weiterleiten (Aktualisierung, erzwungen)		✅		
Geänderte Anforderung an die Namenslänge für "Meine Domäne"		✅		
Salesforce Shield				
Plattformverschlüsselung: Funktionen von Testorganisationen zum Testen und Schluss mit blockierten Ereignissen				
Testen von mehr Funktionen der Shield-Plattformverschlüsselung in Testorganisationen			✅	
Vermeiden blockierter Ereignisse bei der Verschlüsselung über die Metadaten-API		✅		
Entfernen der Berechtigung "Verschlüsselungsschlüssel verwalten" aus dem Systemadministratorprofil (zuvor veröffentlichte Aktualisierung)			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Ereignisüberwachung: Allgemeine Verfügbarkeit von Bedrohungserkennungs-Echtzeitereignissen, Transaktionssicherheitsunterstützung für Ereignisse der Bedrohungserkennung, Einstellung der veralteten Transaktionssicherheit				
Bedrohungserkennung für Ihre Organisation (allgemein verfügbar)			✅	
Erhalten von Benachrichtigungen bei erkannten Bedrohungen			✅	
Ereignisse der Bedrohungserkennung anzeigen			✅	
Ermitteln von Fehlern, wenn eine Organisation die Apex-Obergrenze für gleichzeitige lange Ausführungen überschreitet			✅	
Benutzerberechtigung umbenannt			✅	
Weniger doppelte Datensets in der Analytics-Anwendung			✅	
Anpassen von Blockierungsnachrichten für die Transaktionssicherheit			✅	
Verbesserte Bedingungsgeneratoroberfläche			✅	
Geänderte Benutzerberechtigungsanforderungen für die Transaktionssicherheit			✅	
Migrieren von veralteten Richtlinien			✅	
Leistungsverbesserungen der Analytics-Anwendung			✅	
Finden der richtigen Ressourcen mit der Shield-Lernkarte			✅	
Datenschutz und Datenschutzdetails: Kanäle für Kundeneinwilligungen und Einwilligungs-API-Aufrufe				
Speichern eines neuen Kontaktpunkts und Informationen zur Kundeneinwilligung		✅		
Anpassen und Speichern weiterer Kanäle für Kundeneinwilligungen		✅		
Verbessern der Genauigkeit von Einwilligungs-API-Aufrufen		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Weitere Änderungen				
Schützen Ihrer cloudübergreifenden Integrationen mit Private Connect (allgemein verfügbar)		✅		
Verwenden sichererer Hashalgorithmen mit der Apex-Kryptografieklasse			✅	
Neue durch Gastbenutzer von Salesforce-Sites erstellte Datensätze dem Standardinhaber zuweisen			✅	
Berechtigungsänderungen für Sicherheitsfunktionen		✅		

Bereitstellung

Es sind neue Änderungssetkomponenten verfügbar.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
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				
Kommunizieren über die Technologien der Salesforce-Benutzeroberflächen hinweg mit dem Lightning-Nachrichtenservice (allgemein verfügbar)		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Freigeben von CSS-Formaten zwischen Lightning-Webkomponenten		✅		
Löschen von Lightning-Komponenten aus verwalteten Paketen				✅
Aura-Komponenten im Namespace ui werden ersetzt			✅	
Prüfen von Benutzerberechtigungen für Lightning-Webkomponenten		✅		
Abrufen von Informationen über die aktuelle Lightning-Community		✅		
Prüfen, ob eine Lightning-Webkomponente mit dem DOM verbunden ist		✅		
Festlegen einer JavaScript-Eigenschaft mit Großbuchstaben über ein HTML-Attribut		✅		
Abrufen von untergeordneten Elementen nach Tag oder Klassenname in Lightning-Webkomponenten		✅		
Änderungen der DOM-API erfordern möglicherweise Aktualisierungen bei Benutzeroberflächentests		✅		
Lightning-Komponenten verwenden native Android-Datumsauswahl		✅		
Lightning-Webkomponenten auf benutzerdefinierten Registerkarten sind reaktiv		✅		
Aktualisieren von Jest-Abhängigkeiten auf v25.5.4 bei Aktualisierungen von sfdx-lwc-jest auf v0.9.0		✅		
Blob-Schema wird bei iframes blockiert		✅		
Versionsaktualisierungen (früher "Wichtige Aktualisierungen"): Verschobene Aktualisierungen				
Zugriff auf @AuraEnabled-Apex-Methoden für Gast- und Portalbenutzer anhand des Benutzerprofils beschränken (Aktualisierung, verschoben)			✅	

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 (Aktualisierung, verschoben)			✅	
Zugriff auf @AuraEnabled-Apex-Methoden für authentifizierte Benutzer anhand des Benutzerprofils beschränken (Aktualisierung, verschoben)			✅	
Abhängigkeitszugriffsprüfungen in Lightning-Komponenten aktivieren (Aktualisierung, verschoben)			✅	
with sharing für @AuraEnabled-Apex-Steuerfelder mit impliziter Freigabe verwenden (Aktualisierung, verschoben)			✅	
Zugriff auf nicht globale Controller-Methoden in verwalteten Paketen deaktivieren (Aktualisierung, verschoben)			✅	
Erzwingen von Zugriffsmodifikatoren in Apex-Eigenschaften im Lightning-Komponenten-Markup (Aktualisierung, verschoben)			✅	
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: Erkennen von Text in Bildern mit der Einstein-Texterkennung, Erkennen von vorrätigen Produkten mit einem optimierten Algorithmus				
Texterkennung in Bildern mit Einstein OCR (allgemein verfügbar)		✅		
Erkennen von vorrätigen Produkten mit einem optimierten Algorithmus		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Einstein Language: Erstellen von Einstein Intent-Modellen in mehreren Sprachen, Erstellen von Einstein Intent-Modellen, die Text außerhalb des Bereichs unterstützt				
Einstein Intent unterstützt nun mehrere Sprachen		✅		
Erstellen von Einstein Intent-Modellen, die Text außerhalb des Bereichs unterstützen		✅		
Visualforce				
Kommunizieren über die Technologien der Salesforce-Benutzeroberflächen hinweg mit dem Lightning-Nachrichtenservice (allgemein verfügbar)		✅		
Kürzen Ihrer Visualforce-URLs (Aktualisierung, verschoben)			✅	
Verhindern aufeinanderfolgender API-Navigationsaufrufe in Visualforce-Seiten (Aktualisierung)		✅		
Aktualisierte Zielausrichtung des Objekts sforce.one für verschachtelte iframes		✅		
Aktualisieren von Visualforce-Seiten für die systemeigene Datumsauswahl in Android		✅		
Zugreifen auf Steuerfelder über Visualforce-Seiten in unterschiedlichen Paketen mit @namespaceAccessible		✅		
Berechtigungsänderungen für Informationen einer Visualforce-Seite		✅		
Anzeigen aktualisierter Daten beim Bearbeiten von Datensätzen auf Visualforce-Seiten		✅		
Paketerstellung				
Planen und Übertragen von Upgrades zu entsperrten und verwalteten Paketen der zweiten Generation (Beta)		✅		
Sie können Ihre Metadaten nicht entwirren? Testen von		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
organisationsabhängigen nicht gesperrten Paketen (Beta)				
Früher Einblick in die Konvertierung verwalteter Pakete der ersten Generation (Entwicklervorschau)				✅
Vorbereitung auf die Erzwingung der Codeabdeckung entsperrter Pakete		✅		
		Apex		
Steuern der Serialisierung und Deserialisierung von Apex-Typen		✅		
Ermitteln von Fehlern, wenn eine Organisation die Apex-Obergrenze für gleichzeitige lange Ausführungen überschreitet		✅		
Aktivieren der verbesserten Zwischenspeicherung des Organisationsschemas (zuvor veröffentlichte Aktualisierung)		✅		
Anfordern der Berechtigung "Setup anzeigen" zum Einreihen asynchroner Apex-Aufträge in die Warteschlange		✅		
Anfordern der Berechtigung "Setup anzeigen" für den Zugriff auf Apex-Testdaten (Aktualisierung)		✅		
Anhängen von Aktionen an asynchrone Apex-Aufträge mithilfe von Transaktions-Finalizern (Pilot)		✅		
Löschen von bis zu 2.000 großen Objektdatensätzen in einem Batch		✅		
Erhöhte Obergrenzen für Push-Benachrichtigungen		✅		
Erstellen benutzerdefinierter Editoren für Eigenschaften für aufrufbare Aktionen (Beta)		✅		
		API		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Korrigierte Obergrenze bei gleichzeitigen API-Anforderungen für Sandbox-Instanzen		✅		
Benutzerdefinierte Metadatentypen				
Erstellen von Beziehungen zu Einheitenteilen über benutzerdefinierte Metadatentypen		✅		
Testorganisationen: Neue Funktionen				
Erstellen von Testorganisationen mit mehr Funktionen		✅		
Sandbox-Instanzen				
Leistungsstarke neue Möglichkeiten zum Schützen Ihrer Daten mit Data Mask		✅		
Lightning Design System: Zunehmende Mobile und Touch-Unterstützung und andere Komponentenerweiterungen				
Verbessern der mobilen und Touch-Benutzeroberfläche Ihrer Anwendung				
Lightning Design System-Komponentenaktualisierungen		✅		
AppExchange-Partner				
Analysieren des Abonnentenverhaltens mit AppExchange-Anwendungsanalysen				✅
Datenänderungserfassung				
Anreichern von Änderungsereignisnachrichten mit zusätzlichen Feldern (Beta)				✅
Empfangen von Benachrichtigungen bei Änderungsereignissen für ein weiteres Objekt		✅		
Abonnieren des Kanals /data/ChangeEvents ohne alle erforderlichen Berechtigungen		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Für das Aktivieren der Ereignisverschlüsselung über die Metadaten-API ist ein Ereignis-Bus-Mandantengeheimnis erforderlich		✅		
Plattformereignisse				
Erhalten des Status von asynchronen Veröffentlichungsvorgängen für Plattformereignisse (Pilot)				✅
Auslösen eines Flows durch Plattformereignisse		✅		
Entwickeln von Lösungen für Workplace Command Center für Work.com		✅		

Quip

Sehen mit den Kennzahlen von Quip für Customer 360, wie Ihre Benutzer Quip-Vorlagen verwenden. Nutzen Sie Einstein Analytics-Dashboards in Quip. Verwenden Sie alle Quip für Customer 360-Funktionen in einer Sandbox. Behalten Sie Ihre Quip-Dokumente mit vollständiger VPC-Unterstützung bei. Fügen Sie Ihren Accountplänen Beziehungskarten hinzu, damit Ihre Mitarbeiter wichtige Kontakte leicht finden und den Accountverlauf nachvollziehen können.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Abrufen von handlungsrelevanten Kennzahlen zu Ihren Quip-Vorlagen			✅	
Erstellen von Beziehungskarten in einem Quip-Dokument	✅			
Hinzufügen von Live-Einstein Analytics-Dashboards zu Quip-Dokumenten (allgemein verfügbar)	✅			
Synchronisieren von Dokumenten mit Live-Einfügen in Lightning-Flow	✅			
Schützen von Daten mit Quip für Customer 360-Funktionen in VPC			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Testen von Quip für Customer 360-Funktionen in einer Salesforce-Sandbox			✅	
Steuern, welche Salesforce-Organisationen mit Quip verbunden sind			✅	
Schnelleres Bereitstellen von Quip für Customer 360			✅	
Anpassen von Briefvorlagenstandards in einem Quip-Dokument			✅	
Abrufen von erweiterten Salesforce-Live-Anwendungen in Quip	✅			
Entfernen eines Quip-Dokuments aus Lightning-Komponenten	✅			

Versionsaktualisierungen (zuvor als wichtige Aktualisierungen bezeichnet) und Sicherheitswarnungen

Profitieren Sie von einer übersichtlicheren Ansicht wichtiger Aktualisierungen und Warnungen an einem Ort. Stellen Sie sicher, dass Ihre Organisation hinsichtlich aller Änderungen, die sich auf ihre Leistung, ihre Sicherheit und ihre Benutzer auswirken, auf dem aktuellen Stand bleibt.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Lesen wichtiger Organisationsänderungen durch Versionsaktualisierungen (Beta)		✅		
Versionsaktualisierungen (Beta)			✅	
Sicherheitswarnungen			✅	

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:

Lightning Experience-Unterstützung für Microsoft® Edge Chromium
Lightning Experience unterstützt die neueste Version von Microsoft Edge Chromium für Windows. Salesforce Classic wird nicht unterstützt. Die Lightning Experience- und Salesforce Classic-Unterstützung für die Nicht-Chromium-Version von Microsoft Edge endet am 31. Dezember 2020.

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

Unterstützte Browser und Geräte für Salesforce Classic
Lesen Sie die Informationen zu unterstützten Browsern und Geräten für Salesforce Classic.

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.

Lightning Experience-Unterstützung für Microsoft® Edge Chromium

Lightning Experience unterstützt die neueste Version von Microsoft Edge Chromium für Windows. Salesforce Classic wird nicht unterstützt. Die Lightning Experience- und Salesforce Classic-Unterstützung für die Nicht-Chromium-Version von Microsoft Edge endet am 31. Dezember 2020.

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

Wie: Aktivieren Sie das entsprechende Symbol, um zu sehen, welche Edge-Version Sie verwenden. Der Microsoft Edge Chromium-Browser verwendet das Symbol . Demgegenüber verwenden Browser ohne Chromium Edge das Symbol .

Unterstützte Browser und Geräte für Lightning Experience

Lesen Sie die Informationen zu unterstützten Browsern und Geräten 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 oder Lightning Experience 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 mobilen Salesforce-Anwendung empfohlen.
- Mit iPad Safari kann nicht auf Lightning Experience zugegriffen werden. Weitere Informationen finden Sie unter Überlegungen zu Lightning Experience auf iPad Safari.
- Lightning Experience unterstützt den Inkognito-Modus oder andere Modi für privates Surfen nicht.

Desktops und Laptops

Salesforce unterstützt die folgenden Browser. Stellen Sie sicher, dass Ihre Browser auf dem aktuellen Stand sind. Bei anderen Browsern oder älteren Versionen der unterstützten Browser kann nicht sichergestellt werden, dass alle Funktionen unterstützt werden.

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.

Wichtig: Die Nicht-Chromium-Version von Microsoft Edge wird in Lightning Experience und Salesforce Classic ab dem 31. Dezember 2020 nicht mehr unterstützt. Lightning Experience unterstützt weiterhin Microsoft Edge Chromium für Windows.

	Microsoft® Internet Explorer®	Microsoft® Edge (nicht Chromium)	Microsoft® Edge Chromium	Google Chrome™	Mozilla® Firefox®	Apple® Safari®
Lightning Experience	Nur IE 11 (EOL 31. Dezember 2020)	Unterstützt die aktuelle stabile Browserversion (EOL 31. Dezember 2020)	Unterstützt die aktuelle stabile Browserversion	Unterstützt die aktuelle stabile Browserversion	Unterstützt die aktuelle stabile Browserversion	Unterstützt die aktuelle stabile Browserversion
Lightning-Communities	Nur IE 11	Unterstützt die aktuelle stabile Browserversion	Unterstützt die aktuelle stabile Browserversion	Unterstützt die aktuelle stabile Browserversion	Unterstützt die aktuelle stabile Browserversion	Unterstützt die aktuelle stabile Browserversion
Besondere Anforderungen bei der Einrichtung?	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein
Einschränkungen?	Ja	Ja	Ja	Nein	Ja	Ja

Anmerkung: Der Browseranbieter definiert "aktuell" für seine eigenen Browser. Wenden Sie sich hinsichtlich der neuesten, verfügbaren Version an Ihren Browseranbieter.

Tablets

Verwenden Sie Apple Safari unter iPadOS (iOS 13.x) oder höher. Das Hochformat und die Ausrichtungsumschaltung werden in Lightning Experience bei iPad Safari nicht unterstützt. Verwenden Sie das Querformat und maximieren Sie Ihren Safari-Browser auf die vollständige Breite. Wenn Sie die Ausrichtungsumschaltung vermeiden möchten, aktivieren Sie auf dem iPad die Rotationssperre.

Für Android-basierte Tablets wird nur die mobile Salesforce-Anwendung unterstützt.

	Apple® Safari®	Google Chrome™	Andere Browser	Mobile Salesforce-Anwendung
iPadOS	Unterstützt	Nicht unterstützt	Nicht unterstützt	Unterstützt
Android	N/V	Nicht unterstützt	Nicht unterstützt	Unterstützt

Anmerkung: Salesforce behandelt Touch-fähige Laptops, einschließlich Microsoft Surface- und Surface Pro-Geräten, wie Laptops und nicht wie Tablets. Mit diesen Geräten kann nicht auf die mobile Salesforce-Anwendung zugegriffen werden. Benutzer werden immer zur Erfahrung der vollständigen Site umgeleitet, die für sie aktiviert ist – Lightning Experience oder Salesforce Classic. Auf diesen Gerätetypen werden nur standardmäßige Tastatur- und Mauseingaben unterstützt.

Telefone

Verwenden Sie für eine optimale Erfahrung die mobile Salesforce-Anwendung.

Unterstützte Browser und Geräte für Salesforce Classic

Lesen Sie die Informationen zu unterstützten Browsern und Geräten für Salesforce Classic.

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 mobilen Salesforce-Anwendung empfohlen.

Wichtig: Die Nicht-Chromium-Version von Microsoft Edge wird in Lightning Experience und Salesforce Classic ab dem 31. Dezember 2020 nicht mehr unterstützt. Lightning Experience unterstützt weiterhin Microsoft Edge Chromium für Windows.

	Microsoft® Internet Explorer®	Microsoft® Edge (nicht Chromium)	Microsoft® Edge Chromium	Google Chrome™	Mozilla® Firefox®	Apple® Safari®
Salesforce Classic	Nur IE 11	Unterstützt die aktuelle stabile Browserversion (EOL 31. Dezember 2020)	Nicht unterstützt	Unterstützt die aktuelle stabile Browserversion	Unterstützt die aktuelle stabile Browserversion	Unterstützt die aktuelle stabile Browserversion
Salesforce Classic Console	Nur IE 11	Unterstützt die aktuelle stabile Browserversion (EOL 31. Dezember 2020)	Nicht unterstützt	Unterstützt die aktuelle stabile Browserversion	Unterstützt die aktuelle stabile Browserversion	Nicht unterstützt
Besondere Anforderungen bei der Einrichtung?	Ja	Nein	Nein	Nein	Ja	Nein
Einschränkungen?	Ja	Ja	Ja	Nein	Nein	Ja

Anmerkung: Der Browseranbieter definiert "aktuell" für seine eigenen Browser. Wenden Sie sich hinsichtlich der neuesten, verfügbaren Version an Ihren Browseranbieter.

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: Lightning Experience auf dem iPad, Optimieren Ihrer Organisation und intelligenteres Arbeiten mit der geteilten Ansicht

Greifen Sie von Ihrem iPad aus auf Lightning Experience zu, verwenden Sie den Lightning Experience Configuration Converter und die Salesforce Optimizer-Anwendung und bearbeiten Sie im Handumdrehen Ihre Datensätze mit der geteilten Ansicht für die Standardnavigation. Darüber hinaus können Sie schrittweise Anleitungen zu Ihrer Anwendung hinzufügen und die Geschwindigkeit für Ihre Benutzer mithilfe von optimierten Eingabeaufforderungen steigern.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Zugreifen auf Lightning Experience auf iPad-Geräten (allgemein verfügbar)
Führen Sie die vollständige Desktop-Version von Lightning Experience auf Ihrem iPad in Safari aus.

Einfaches Durcharbeiten von Listen mit der geteilten Ansicht für die Standardnavigation
Müssen Sie oft mehrere Datensätze in einer Liste durcharbeiten? Bei der geteilten Ansicht können Sie eine Listenansicht und einen Datensatz nebeneinander sehen. Um mit einem neuen Datensatz fortzufahren, wählen Sie ihn in der geteilten Ansicht aus. Der neue Datensatz wird geöffnet, wobei die Liste weiterhin angezeigt wird. Sie brauchen nicht mehr zwischen Ihrer Liste und Ihren Datensätzen hin und her zu navigieren. Die geteilte Ansicht eignet sich hervorragend, um Datensätze nacheinander durchzugehen oder um schnell durch einen Satz von Datensätzen zu blättern. Der geteilte Ansichtsbereich kann für zusätzliche Flexibilität ausgeblendet werden.

Lightning Experience-Umstellung: Assistent für die Umstellung, Optimizer, Konfigurationskonverter
Bereiten Sie Ihre Organisation und Ihre Benutzer mit Tools vor, die die Umstellung auf Lightning Experience automatisieren und beschleunigen.

Lightning Experience-Engagement: Schrittweise Anleitungen, Generator für Hilfestellung in der Anwendung, Eingabeaufforderungen
Schrittweise Anleitungen gehören jetzt zu den Hilfestellungen in der Anwendung. Ein neuer Generator ist verfügbar, der sich perfekt für die Erstellung von Eingabeaufforderungen und schrittweisen Anleitungen eignet. Benutzer können unverankerte Eingabeaufforderungen verschieben.

Salesforce Anywhere: Optimieren der Zusammenarbeit in Salesforce (Beta)
Zentralisieren Sie die Zusammenarbeitserfahrung in Salesforce und steigern Sie die Teamproduktivität mit Salesforce Anywhere. Ihre Benutzer können in Salesforce mit Teammitgliedern chatten und angepasste Benachrichtigungen zu Änderungen bei Salesforce-Daten erhalten. Und wenn Ihre Benutzer unterwegs sind, können sie mit der mobilen Salesforce Anywhere-Anwendung auf dem aktuellen Stand bleiben.

Salesforce-Umfragen: Bessere Organisationsintegration und mehr Tools für den Generator
Erstellen oder aktualisieren Sie Datensätze anhand von Kundenantworten, personalisieren Sie Umfragen mit Briefvorlagenfeldern und sammeln Sie nach dem Chat oder während des Lebenszyklus eines Kunden Feedback. Legen Sie die anfänglichen Standardeinstellungen für Umfragen fest. Verbessern Sie die Antwortraten mit mehr Fragetypen, einer tollen neuen Möglichkeit zur Freigabe von Einladungen und einem verbesserten Übersetzungserlebnis.

Lightning Scheduler: Automatische Ressourcenzuweisung, anonyme Planung, verbesserte Planungserfahrung für globale Benutzer und mehr

Beschleunigen Sie die Terminplanung für Ihre Benutzer mit der automatischen Ressourcenzuweisung. Anonymisieren Sie Termine, um die Privatsphäre Ihrer Ressourcen zu schützen und um die Flexibilität zu haben, die Ressourcenzuweisung zu ändern, wenn die ursprünglich zugewiesenen Ressourcen nicht mehr verfügbar sind. Um globale Benutzer besser zu unterstützen, können Entfernungen in Lightning Scheduler jetzt zusätzlich zu Meilen auch in Kilometern angezeigt werden. Außerdem sehen Benutzer jetzt auf den Flow-Bildschirmen Datums- und Uhrzeitformate, die auf ihrem Gebietsschema basieren.

Suche: Schnelleres Auffinden von Informationen und Abrufen der relevantesten Ergebnisse

Verbessern Sie Ihre Produktivität mithilfe der Suche. Sie können die gewünschten Datensätze einfacher finden und direkt auf der Suchergebnisseite Maßnahmen ergreifen.

Umleitungshinweise für externe URLs

Für mehr Sicherheit werden Links jetzt verarbeitet und zu externen URLs oder zu anderen Standorten außerhalb von Salesforce umgeleitet.

Abrufen der Trailblazer.me-Erfahrung in der Salesforce-Hilfe

Für die Salesforce-Hilfe wird nun Trailblazer.me zur Registrierung, Anmeldung und Verwaltung von Profilen und Einstellungen verwendet. Öffnen Benutzer einen Link im Hilfemenü, über den sie zur Salesforce-Hilfe gelangen, müssen sie sich zunächst bei ihrem Trailblazer.me-Account anmelden.

Dunkler Modus der Lightning-Erweiterung vorübergehend deaktiviert

Der dunkle Modus ist deaktiviert, während Leistungsprobleme gelöst werden. Es wird daran gearbeitet, ihn wieder verfügbar zu machen.

Sichere HTTPS-Verbindungen erforderlich (Aktualisierung, erzwungen)

Die Aktualisierung "Sichere HTTPS-Verbindungen erforderlich" wurde in Version Spring '20 eingeführt und am 1. Mai 2020 in Produktionsorganisationen erzwungen. 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. Durch diese Aktualisierung wurde die Einstellung "Sichere Verbindungen (HTTPS) erforderlich" auf der Setup-Seite "Sitzungseinstellungen" aktiviert und verhindert, dass sie deaktiviert wird. Die Einstellung "Sichere Verbindungen (HTTPS) für alle Drittanbieter-Domänen erforderlich" ist von dieser Aktualisierung nicht betroffen.

Richtiges Öffnen von Hyperlinks in Formelfeldern (Aktualisierung, erzwungen)

In Formelfeldern, in denen die Funktion `HYPERLINK` enthalten ist, ignoriert Lightning Experience den Zielwert, sobald Sie versuchen, den Link zu öffnen. Durch diese Aktualisierung wird sichergestellt, dass der Zielwert für Hyperlinks berücksichtigt wird, unabhängig davon, ob er explizit konfiguriert oder standardmäßig festgelegt wurde. Diese Aktualisierung war in der Version Winter '19 erstmals verfügbar und wird in der Version Summer '20 erzwungen.

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

In Lightning-Konsolenanwendungen verhindern Dialogfelder jetzt nicht mehr, dass Sie mit der restlichen Benutzeroberfläche interagieren. Durch diese Versionsaktualisierung wird der Fokus der durch eine Arbeitsumgebungsregisterkarte oder Unterregisterkarte ausgelösten Dialogfelder jetzt nur auf die auslösende Registerkarte beschränkt. Diese Versionsaktualisierung wurde in der Version Winter '20 erstmals zur Verfügung gestellt.

Erstellen von mehr Datensätzen aus globalen Profilen

Sparen Sie Zeit und reduzieren Sie Fehler durch weniger manuelle Dateneingaben, wenn sie Datensätze aus globalen Profildaten mit der Suche "Globale C360-Profile" erstellen. Erstellen Sie Datensätze zu Lead- und Kontaktstandardobjekten zusammen mit dem zuvor unterstützten Account-Objekt in Ihrer Organisation.

Zugreifen auf Lightning Experience auf iPad-Geräten (allgemein verfügbar)

Führen Sie die vollständige Desktop-Version von Lightning Experience auf Ihrem iPad in Safari aus.

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

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Technische Anforderungen an Tablets (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Überlegungen zu Lightning Experience auf iPad Safari (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

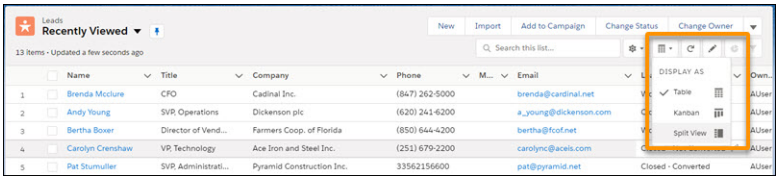
Einfaches Durcharbeiten von Listen mit der geteilten Ansicht für die Standardnavigation

Müssen Sie oft mehrere Datensätze in einer Liste durcharbeiten? Bei der geteilten Ansicht können Sie eine Listenansicht und einen Datensatz nebeneinander sehen. Um mit einem neuen Datensatz fortzufahren, wählen Sie ihn in der geteilten Ansicht aus. Der neue Datensatz wird geöffnet, wobei die Liste weiterhin angezeigt wird. Sie brauchen nicht mehr zwischen Ihrer Liste und Ihren Datensätzen hin und her zu navigieren. Die geteilte Ansicht eignet sich hervorragend, um Datensätze nacheinander durchzugehen oder um schnell durch einen Satz von Datensätzen zu blättern. Der geteilte Ansichtsbereich kann für zusätzliche Flexibilität ausgeblendet werden.

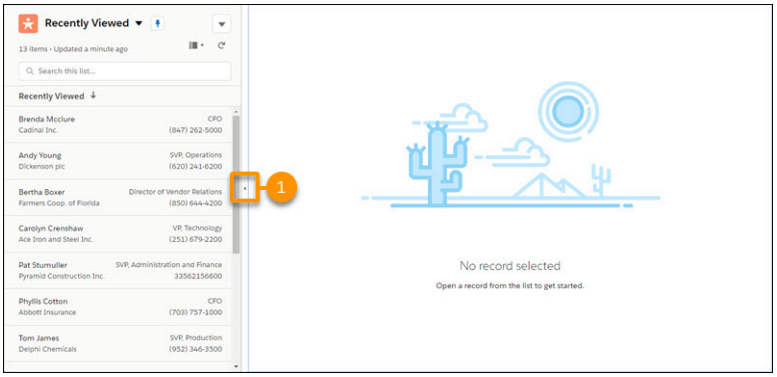
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

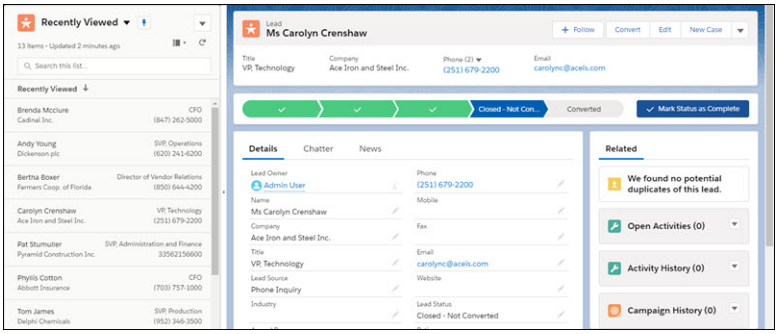
Wann: Diese Funktionalität steht im Laufe der Version Summer '20 schrittweise zur Verfügung.

Wie: Um auf die geteilte Ansicht zuzugreifen, wählen Sie **Geteilte Ansicht** aus dem Dropdown-Menü "Anzeigen als". Wenn Sie für ein Objekt die geteilte Ansicht wählen, wird dieses Objekt automatisch in der geteilten Ansicht geladen, bis Sie die Ansicht "Anzeigen als" ändern.



Öffnen Sie in der geteilten Ansicht einen Datensatz, um ihn neben Ihrer Liste anzuzeigen. Klicken Sie zum Ausblenden der Listenansicht auf ◀ (1). Klicken Sie auf ▶, um die Liste erneut zu erweitern.





Anmerkung: Die geteilte Ansicht unterstützt nur Objekte, die sich in der Navigationsleiste befinden. Um die geteilte Ansicht zu verwenden, stellen Sie sicher, dass das Objekt als Navigationselement in der Navigationsleiste hinzugefügt wurde. Die geteilte Ansicht war bisher nur für den Konsolennavigationsstil verfügbar.

SIEHE AUCH:

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

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

IdeaExchange: Unterstützen der geteilten Ansicht (wie einer Konsole) bei der Standardnavigation (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Lightning Experience-Umstellung: Assistent für die Umstellung, Optimizer, Konfigurationskonverter

Bereiten Sie Ihre Organisation und Ihre Benutzer mit Tools vor, die die Umstellung auf Lightning Experience automatisieren und beschleunigen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erhalten von zusätzlichen Anleitungen über den Lightning Experience-Umstellungsassistenten

Zur Unterstützung Ihrer Lightning Experience-Umstellung wurden dem Assistenten für die Umstellung weitere Tools und Ressourcen hinzugefügt.

Beschleunigen der Organisationswartung mit der Optimizer-Anwendung

Hier wird die Salesforce Optimizer-Anwendung vorgestellt, die interaktive Methode zur Überprüfung und Umsetzung von Expertenempfehlungen zur Wartung der Implementierung Ihrer Salesforce-Organisation. Sie müssen kein Paket installieren, sondern einfach die Anwendung aktivieren, sie zum Ausführen anklicken und sich entspannen, während Ihre Organisation untersucht wird. Mithilfe der sortierbaren Ergebnislistenansicht können Sie Probleme, die sofortige Aufmerksamkeit erfordern, schnell identifizieren. Lesen Sie die Empfehlungen von Salesforce, um die nächsten Schritte zu planen. Verwenden Sie Schnell-Links auf den Ergebnisseiten, um direkt zur entsprechenden Setup-Seite zu gelangen. Zuvor konnten Sie Optimizer-Inhalte nur durch Scrollen durch einen englischsprachigen Bericht aufrufen, der als PDF-Datei bereitgestellt wurde.

Optimieren von Umstellungsaufgaben mit dem Lightning Experience-Konfigurationskonverter (allgemein verfügbar)

Alle Registerkarten im Lightning Experience-Konfigurationskonverter sind jetzt allgemein verfügbar. Der Konfigurationskonverter hilft Ihnen, Ihre Organisation für Lightning Experience vorzubereiten, indem er allgemeine Umstellungsaufgaben optimiert oder automatisiert. Die Registerkarten "Home" (Startseite), "Hard-Coded URL" (Hartcodierter URL) und "Visualforce Pages" (Visualforce-Seiten) sowie die Registerkarten für AppExchange-Pakete wurden zuvor als Beta-Funktionen veröffentlicht.

Schnelleres Überprüfen Ihrer Lightning-Bereitschaft

Beginnen Sie, indem Sie die neue Startseite der Bereitschaftsprüfung, die jetzt außerhalb des Assistenten für die Umstellung verfügbar ist, aufrufen.

Erhalten von zusätzlichen Anleitungen über den Lightning Experience-Umstellungsassistenten

Zur Unterstützung Ihrer Lightning Experience-Umstellung wurden dem Assistenten für die Umstellung weitere Tools und Ressourcen hinzugefügt.

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

Warum: Das ist neu.

- **In der Einführungsphase**
  - Implementierungsphase: Richten Sie mehr produktivitätssteigernde Funktionen für Ihre Benutzer ein. Es sind neue Schritte vorhanden, die das Hinzufügen eines Pfads zu Objekten, das Aktivieren von Nachrichten, das Anpassen der Lightning Experience-Startseite und das Anpassen der Komponenten auf den Datensatzseiten Ihres Objekts beschreiben.
  - Anpassungsphase: Holen Sie sich Hilfe bei der Umstellung Ihrer Classic-Knowledge Base auf Lightning Knowledge mit dem Migrationstool für Lightning Knowledge.
- **In der Optimierungsphase**
  - Motivierungsphase: Bieten Sie Ihren Benutzern Unterstützung bei der Einarbeitung und kontextbezogene Anleitungen, indem Sie Aufforderungen innerhalb der Anwendung einrichten, die speziell auf Ihr Unternehmen und Ihre Anwendungsfälle zugeschnitten sind.

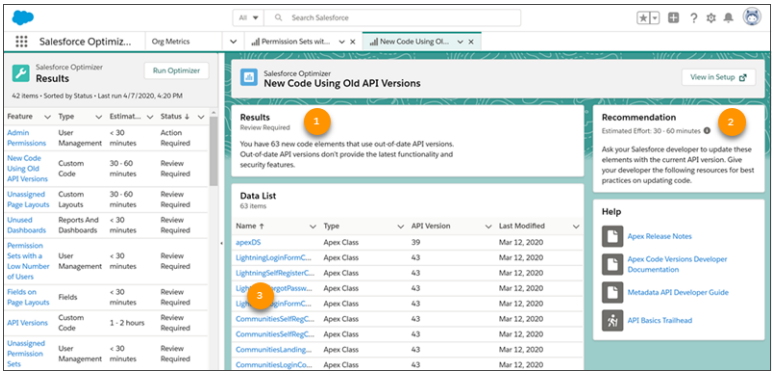
Beschleunigen der Organisationswartung mit der Optimizer-Anwendung

Hier wird die Salesforce Optimizer-Anwendung vorgestellt, die interaktive Methode zur Überprüfung und Umsetzung von Expertenempfehlungen zur Wartung der Implementierung Ihrer Salesforce-Organisation. Sie müssen kein Paket installieren, sondern einfach die Anwendung aktivieren, sie zum Ausführen anklicken und sich entspannen, während Ihre Organisation untersucht wird. Mithilfe der sortierbaren Ergebnislistenansicht können Sie Probleme, die sofortige Aufmerksamkeit erfordern, schnell identifizieren. Lesen Sie die Empfehlungen von Salesforce, um die nächsten Schritte zu planen. Verwenden Sie Schnell-Links auf den Ergebnisseiten, um direkt zur entsprechenden Setup-Seite zu gelangen. Zuvor konnten Sie Optimizer-Inhalte nur durch Scrollen durch einen englischsprachigen Bericht aufrufen, der als PDF-Datei bereitgestellt wurde.

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

Wer: Für den Zugriff auf die Optimizer-Anwendung benötigen Benutzer die Benutzerberechtigungen "Anwendung anpassen", "Alle Daten modifizieren" und "Benutzer verwalten". Im Gegensatz zum PDF-Bericht von Salesforce Optimizer, der bisher nur auf Englisch verfügbar war, ist die Anwendung in die Sprachen der Endbenutzer übersetzt.

Warum: Die Anwendung erleichtert die strategische Planung der Organisationswartung. Anstatt durch die Seiten eines statischen PDF-Berichts für Ergebnisse und nächste Schritte zu scrollen, verwenden Sie die sortierbare Ergebnislistenansicht. Die geteilte Ansicht in Optimizer erleichtert das Überprüfen der Ergebnisse, ohne den Kontext aus dem Blick zu verlieren.



Von der Listenansicht aus können Sie mit wenigen Klicks die vollständigen Ergebnisse (1) und Empfehlungen (2) sowie die Seite "Setup" anzeigen, auf der für über 40 durch Optimizer analysierte Funktionen Änderungen (3) vorgenommen werden können.

Wie: Geben Sie in Lightning Experience unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Optimizer` ein und wählen Sie dann **Optimizer** aus.

Optimieren von Umstellungsaufgaben mit dem Lightning Experience-Konfigurationskonverter (allgemein verfügbar)

Alle Registerkarten im Lightning Experience-Konfigurationskonverter sind jetzt allgemein verfügbar. Der Konfigurationskonverter hilft Ihnen, Ihre Organisation für Lightning Experience vorzubereiten, indem er allgemeine Umstellungsaufgaben optimiert oder automatisiert. Die Registerkarten "Home" (Startseite), "Hard-Coded URL" (Hartcodierter URL) und "Visualforce Pages" (Visualforce-Seiten) sowie die Registerkarten für AppExchange-Pakete wurden zuvor als Beta-Funktionen veröffentlicht.

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

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

Wie: Der Konfigurationskonverter ist ein eigenständiges Tool außerhalb von Salesforce. Es wird empfohlen, ihn in einer Sandbox oder Developer-Organisation auszuführen und die Änderungen anschließend in die 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.

Schnelleres Überprüfen Ihrer Lightning-Bereitschaft

Beginnen Sie, indem Sie die neue Startseite der Bereitschaftsprüfung, die jetzt außerhalb des Assistenten für die Umstellung verfügbar ist, aufrufen.

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

Warum: Greifen Sie auf die Bereitschaftsprüfung ohne Umweg über den Assistenten für die Umstellung zu, um mit der Prüfung zu beginnen.

Wie: Die Bereitschaftsprüfung steht Administratoren in Sandbox- und Produktionsumgebungen zur Verfügung. Zum Ausführen der Bereitschaftsprüfung in Ihrer Sandbox-Umgebung rufen Sie https://sb-lightning-readiness-check.salesforce.com/home auf. Zum Ausführen der Bereitschaftsprüfung in Ihrer Produktionsumgebung rufen Sie https://lightning-readiness-check.salesforce.com/home auf. Sie können die Bereitschaftsprüfung jedoch auch weiterhin über den Lightning Experience-Assistenten für die Umstellung durchführen.

Lightning Experience-Engagement: Schrittweise Anleitungen, Generator für Hilfestellung in der Anwendung, Eingabeaufforderungen

Schrittweise Anleitungen gehören jetzt zu den Hilfestellungen in der Anwendung. Ein neuer Generator ist verfügbar, der sich perfekt für die Erstellung von Eingabeaufforderungen und schrittweisen Anleitungen eignet. Benutzer können unverankerte Eingabeaufforderungen verschieben.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erstellen von schrittweisen Anleitungen mit mehreren Schritten für Schulungen in der Anwendung

Erstellen Sie mit schrittweisen Anleitungen – der aktuellen Ergänzung der Hilfestellung in der Anwendung – eine geführte schrittweise Erfahrung innerhalb der Anwendung für Ihre Benutzer. Wenn Sie myTrailhead abonnieren, können Sie Benutzern bis zu 500 schrittweise Anleitungen anzeigen. Schrittweise Anleitungen für die Einarbeitung, für Schulungen und zur Einführung von Funktionen können schnell erstellt und bestimmten Benutzern ganz einfach angezeigt werden.

Kennenlernen des Generators für Hilfestellung in der Anwendung

Das Erstellen von Eingabeaufforderungen und schrittweisen Anleitung ist einfacher und intuitiver. Damit Platz für schrittweise Anleitungen geschaffen wird, ähnelt die Benutzeroberfläche zum Verfassen von Hilfestellung in der Anwendung nun anderen Generator-Tools in Salesforce.

Ändern der Seitenposition von Eingabeaufforderungen

Sparen Sie Zeit und stellen Sie sicher, dass Eingabeaufforderungen Benutzern auf der richtigen Seite angezeigt werden. Wenn Sie über eine Eingabeaufforderung verfügen, die für mehrere Objekte gilt, duplizieren Sie die Eingabeaufforderung und verschieben Sie sie auf eine andere Seite. Sie möchten eine vorhandene Eingabeaufforderung auf eine andere Seite verschieben? Wählen Sie eine neue Seite für die zuvor gespeicherten Eingabeaufforderungen aus.

Verschieben unverankerter Eingabeaufforderungen

Auch wenn Sie sich beim Positionieren einer unverankerten Eingabeaufforderung noch so viel Mühe geben, könnte sie die eine entscheidende Funktion ausblenden, die Sie hervorheben möchten. Nun können Benutzer eine Eingabeaufforderung nicht verschieben, wenn sie einen Bereich der Seite blockiert.

Aktualisiertes Design verankerter Eingabeaufforderungen

Die verankerte Eingabeaufforderung wurde umgestaltet, um sie weiter an das Erscheinungsbild von Lightning Experience anzupassen. Diese Änderung wirkt sich nicht auf die Zeichenanzahl oder Funktionsweise aus.

Informationen zum Inhalt in der Salesforce-Anwendung

Bleiben Sie hinsichtlich der wertvollen Eingabeaufforderungen, Willkommensbereiche und Popovers auf dem Laufenden, die Administratoren und Endbenutzern in Salesforce angezeigt werden.

Erstellen von schrittweisen Anleitungen mit mehreren Schritten für Schulungen in der Anwendung

Erstellen Sie mit schrittweisen Anleitungen – der aktuellen Ergänzung der Hilfestellung in der Anwendung – eine geführte schrittweise Erfahrung innerhalb der Anwendung für Ihre Benutzer. Wenn Sie myTrailhead abonnieren, können Sie Benutzern bis zu 500 schrittweise Anleitungen anzeigen. Schrittweise Anleitungen für die Einarbeitung, für Schulungen und zur Einführung von Funktionen können schnell erstellt und bestimmten Benutzern ganz einfach angezeigt werden.

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

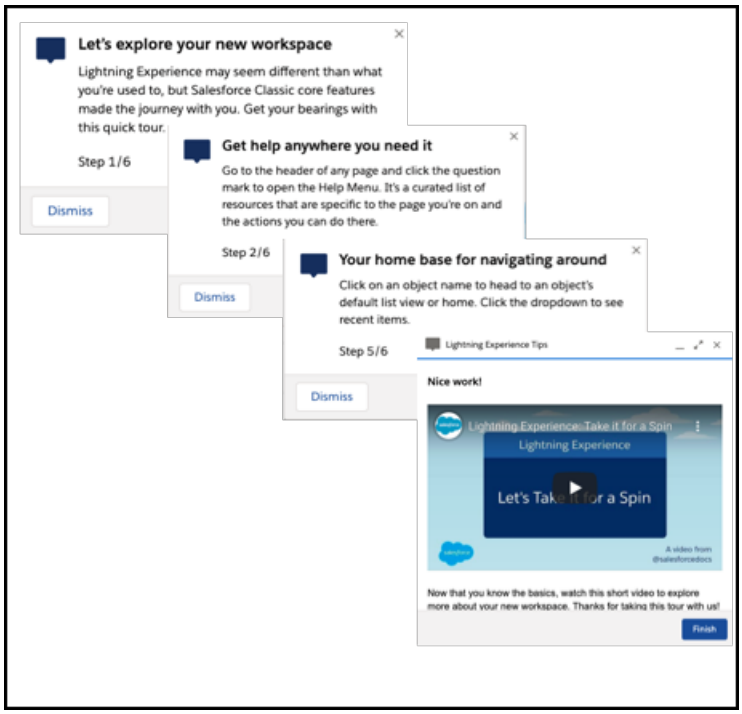
Wer: Administratoren mit der Benutzerberechtigung "Alle Daten modifizieren" oder "Anwendung anpassen" können schrittweise Anleitungen erstellen und verwalten. Alternativ können Sie einen Benutzer delegieren, dieselbe Aktion durchzuführen. Erteilen Sie ihm dazu die Benutzerberechtigungen "Metadaten durch Metadaten-API-Funktionen ändern" und "Eingabeaufforderungen verwalten".

Wenn Sie Benutzern Ihre schrittweisen Anleitungen anzeigen möchten, abonnieren Sie myTrailhead, um die Berechtigungssatz-Lizenz "Zugriff auf schrittweise Anleitungen" und den Berechtigungssatz "Schrittweise Anleitungen" zu erhalten. Weisen Sie die Benutzerberechtigung "Schrittweise Anleitungen anzeigen" Benutzern zu, denen Ihre schrittweisen Anleitungen angezeigt werden sollen. Wenden Sie sich hinsichtlich der Preisdetails an Ihren Salesforce-Kundenbeauftragten.

Wenn Sie Ihren Benutzern vor dem Abonnieren schrittweise Anleitungen anzeigen möchten, steht eine 30-tägige Testversion zur Verfügung, mit der Sie Benutzern benutzerdefinierte schrittweise Anleitungen anzeigen können. Suchen Sie auf der Setup-Seite "Hilfestellung in der Anwendung" nach der Schaltfläche **Testversion der schrittweisen Anleitung starten**, um weitere Informationen zu erhalten.

Warum: Bei schrittweisen Anleitungen handelt es sich um eine Reihe von bis zu 10 verbundenen Eingabeaufforderungen, die Benutzern auf einer einzelnen Seite oder mehreren Seiten einen geführten Pfad zum kontextbasierten Lernen bieten.

- Einarbeiten neuer Mitarbeiter in ihrer Arbeitsumgebung
- Hervorheben einer Reihe von wichtigen, aber zugehörigen Funktionen
- Bereitstellen einer Navigations- oder Funktionsübersicht
- Führen von Benutzern durch einen Vorgang mit mehreren Schritten



Genau wie Eingabeaufforderungen werden auch schrittweise Anleitungen für Pakete unterstützt.

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 **Hinzufügen**, um den Generator für Hilfestellung in der Anwendung in einer neuen Registerkarte zu öffnen. Navigieren Sie zu einer Seite und klicken Sie erneut auf **Hinzufügen**, um Ihre schrittweise Anleitung zu platzieren. Auf einer Randleiste auf der rechten Seite können Sie die Anzeige, die Position und den Inhalt des

Schritts bearbeiten. Mit einer Randleiste auf der linken Seite können Sie navigieren und die Schritte der schrittweisen Anleitung neu anordnen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Definieren einer schrittweisen Anleitung in Lightning Experience (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

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

Kennenlernen des Generators für Hilfestellung in der Anwendung

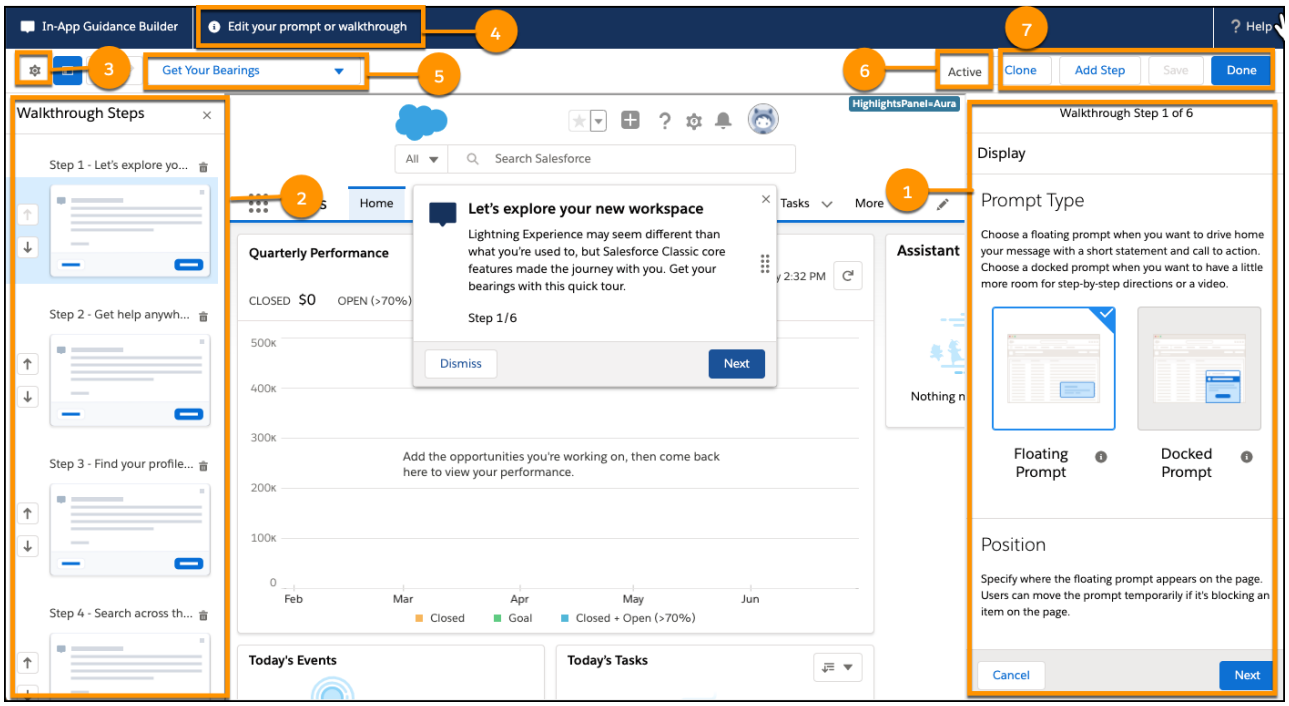
Das Erstellen von Eingabeaufforderungen und schrittweisen Anleitung ist einfacher und intuitiver. Damit Platz für schrittweise Anleitungen geschaffen wird, ähnelt die Benutzeroberfläche zum Verfassen von Hilfestellung in der Anwendung nun anderen Generator-Tools in Salesforce.

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

Wer: Administratoren mit der Benutzerberechtigung "Alle Daten modifizieren" oder "Anwendung anpassen" können im Generator für Hilfestellung in der Anwendung schrittweise Anleitungen oder Eingabeaufforderungen erstellen und verwalten. Alternativ können Sie einen Benutzer delegieren, dieselbe Aktion durchzuführen. Erteilen Sie ihm dazu die Benutzerberechtigungen "Metadaten durch Metadaten-API-Funktionen ändern" und "Eingabeaufforderungen verwalten".

Beim Anzeigen schrittweiser Anleitungen für Benutzer gibt es weitere Anforderungen. Details finden Sie im entsprechenden aufgeführten Versionshinweis.

Wie: Geben Sie in Lightning Experience unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text "Hilfestellung in der Anwendung" ein und wählen Sie anschließend "Hilfestellung in der Anwendung" aus. Klicken Sie auf "Hinzufügen", um den Generator für Hilfestellung in der Anwendung in einer neuen Registerkarte zu öffnen.



Klicken Sie erneut auf "Hinzufügen", um Ihre Eingabeaufforderung oder schrittweise Anleitung zu platzieren. Auf der Randleiste rechts geben Sie den Typ der Hilfestellung in der Anwendung, den Typ und die Position der Eingabeaufforderung sowie den Inhalt an (1). Wenn Sie eine schrittweise Anleitung erstellen, wird links eine Randleiste mit allen Schritten der schrittweisen Anleitung angezeigt (2). Sie können die Schritte auf der Randleiste löschen oder neu anordnen. Die Eingabeaufforderung wird aktualisiert, während Sie Informationen eingeben, damit Sie während der Arbeit eine Vorschau anzeigen können.

Nach dem Speichern einer neuen Hilfestellung in der Anwendung wird ein Fenster mit Einstellungen angezeigt, in dem die Einstellungen für Aktionslinks oder Aktionsschaltflächen, Pläne, Profile und Berechtigungen angepasst werden können. Zudem können Sie Ihre Eingabeaufforderung benennen und festlegen, ob sie aktiviert werden soll oder nicht. Sie können immer zu den Einstellungen zurückkehren, indem Sie beim Bearbeiten einer Eingabeaufforderung in der Generatorkopfzeile auf das Einstellungssymbol klicken (3). Die Kopfzeile enthält auch Folgendes:

- Hilfreiche Anweisungen (4)
- Sonstige Hilfestellung in der Anwendung auf der Seite (5)
- Den Status der Hilfestellung in der Anwendung, die Sie gerade bearbeiten (6)
- Aktionsschaltflächen (die Verfügbarkeit der Schaltflächen ist vom Typ der Hilfestellung in der Anwendung abhängig und davon, ob Sie eine Vorschau anzeigen oder Text verfassen) (7)

SIEHE AUCH:

Erstellen von schrittweisen Anleitungen mit mehreren Schritten für Schulungen in der Anwendung

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

Ändern der Seitenposition von Eingabeaufforderungen

Sparen Sie Zeit und stellen Sie sicher, dass Eingabeaufforderungen Benutzern auf der richtigen Seite angezeigt werden. Wenn Sie über eine Eingabeaufforderung verfügen, die für mehrere Objekte gilt, duplizieren Sie die Eingabeaufforderung und verschieben Sie sie auf eine andere Seite. Sie möchten eine vorhandene Eingabeaufforderung auf eine andere Seite verschieben? Wählen Sie eine neue Seite für die zuvor gespeicherten Eingabeaufforderungen aus.

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

Warum: Bei Eingabeaufforderungen für häufig verwendete Funktionen wie Listenansichten, Favoriten oder das Hilfemenü können Sie dieselben Informationen auf mehreren Seiten replizieren. Anstatt Inhalt zu kopieren und einzufügen, können Sie eine vorhandene Eingabeaufforderung einfach duplizieren und die Position ändern.

Auch wenn Sie die Position von Eingabeaufforderungen beim Bearbeiten und Duplizieren ändern können, ist es weiterhin nicht möglich, die Position von Eingabeaufforderungen, die aus Paketen installiert wurden, direkt zu bearbeiten. Sie können Eingabeaufforderungen aus Paketen jedoch duplizieren und die Postion auf diese Weise ändern.

Die Möglichkeit zum Ändern der Position gilt auch für schrittweise Anleitungen, die in der Version Summer '20 neu sind.

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. Wählen Sie im Aktionsmenü auf Zeilenebene die Option

Bearbeiten oder **Duplizieren** aus. Der Generator für Hilfestellung in der Anwendung wird in einer neuen Registerkarte geöffnet. Navigieren Sie im Generator zur neuen Position. Klicken Sie auf **Speichern** und dann auf **Fertig**.

SIEHE AUCH:

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

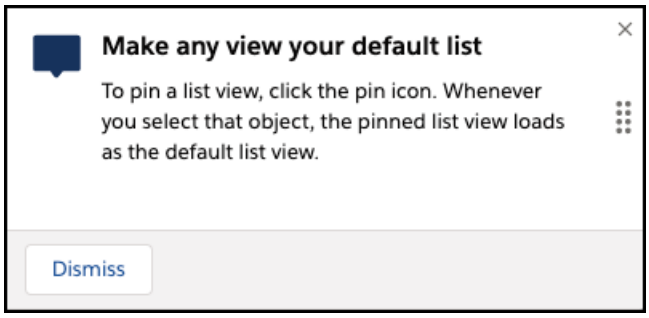
Verschieben unverankerter Eingabeaufforderungen

Auch wenn Sie sich beim Positionieren einer unverankerten Eingabeaufforderung noch so viel Mühe geben, könnte sie die eine entscheidende Funktion ausblenden, die Sie hervorheben möchten. Nun können Benutzer eine Eingabeaufforderung nicht verschieben, wenn sie einen Bereich der Seite blockiert.

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

Wer: Benutzer können unverankerte Eingabeaufforderungen immer verschieben, wenn sie angezeigt werden, indem sie auf der rechten Seite der Eingabeaufforderung auf das Symbol zum Ziehen und Ablegen klicken.

Wenn Sie Eingabeaufforderungen im Generator für Hilfestellung in der Anwendung erstellen oder bearbeiten, können Sie dies auch vornehmen, aber Eingabeaufforderungen werden nicht an dieser Position gespeichert. Unverankerte Eingabeaufforderungen können nur an einer der sechs vordefinierten Positionen gespeichert werden.



SIEHE AUCH:

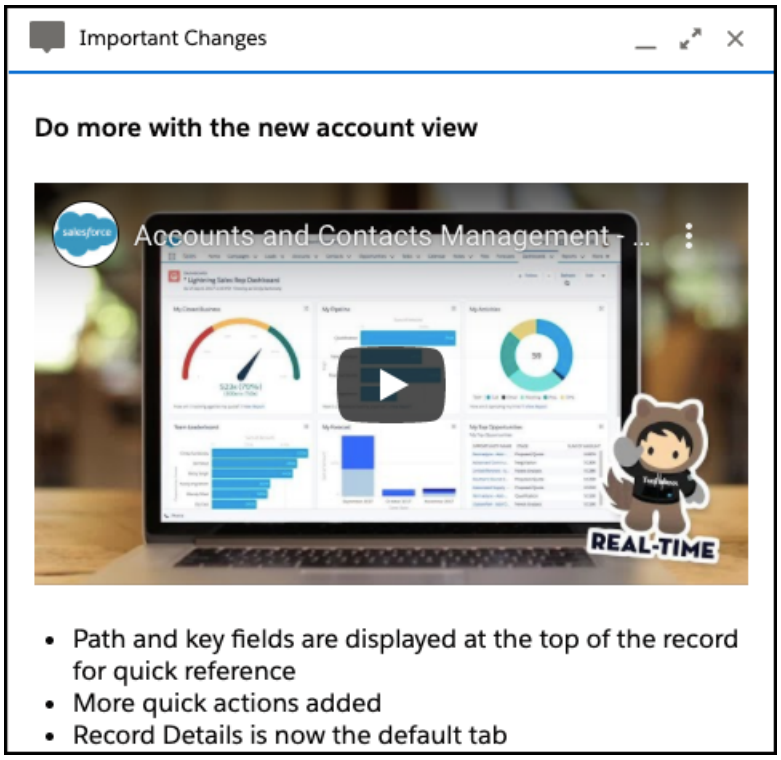
Salesforce-Hilfe: Hilfestellung in der Anwendung in Lightning Experience (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Aktualisiertes Design verankerter Eingabeaufforderungen

Die verankerte Eingabeaufforderung wurde umgestaltet, um sie weiter an das Erscheinungsbild von Lightning Experience anzupassen. Diese Änderung wirkt sich nicht auf die Zeichenanzahl oder Funktionsweise aus.

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

Warum: Verabschieden Sie sich vom blauem Titelbanner und profitieren Sie von einem frischen und optimierten Erscheinungsbild.



SIEHE AUCH:

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

Informationen zum Inhalt in der Salesforce-Anwendung

Bleiben Sie hinsichtlich der wertvollen Eingabeaufforderungen, Willkommensbereiche und Popovers auf dem Laufenden, die Administratoren und Endbenutzern in Salesforce angezeigt werden.

Wo: Die Verfügbarkeit von Inhalt in der Anwendung variiert je nach Funktion.

Warum: Vermeiden Sie beim Erstellen Ihrer eigenen Eingabeaufforderungen oder von anderem Inhalt in der Anwendung doppelte Informationen.

In der Version Summer '20 wurden von Salesforce die folgenden Eingabeaufforderungen hinzugefügt.

- Eine unverankerte Eingabeaufforderung, mit der Administratoren an den offenen IdeaExchange-Priorisierungszeitraum erinnert werden. Wird nur Administratoren angezeigt.
- Eine unverankerte Eingabeaufforderung, mit der Vertriebsleiter motiviert werden, die Funktion "Einstein-Anruf-Coaching" in der High Velocity Sales-Anwendung auszuprobieren.
- Eine verankerte Eingabeaufforderung, in der Administratoren motiviert werden, die Funktion "Erweiterte Themenliste" zu aktivieren. Wird nur Administratoren angezeigt.

Sie können den gesamten Inhalt in der Anwendung, der von Salesforce verfasst wurde, auf der Setup-Seite "Hilfestellung in der Anwendung" deaktivieren.

SIEHE AUCH:

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

Salesforce Anywhere: Optimieren der Zusammenarbeit in Salesforce (Beta)

Zentralisieren Sie die Zusammenarbeitserfahrung in Salesforce und steigern Sie die Teamproduktivität mit Salesforce Anywhere. Ihre Benutzer können in Salesforce mit Teammitgliedern chatten und angepasste Benachrichtigungen zu Änderungen bei Salesforce-Daten erhalten. Und wenn Ihre Benutzer unterwegs sind, können sie mit der mobilen Salesforce Anywhere-Anwendung auf dem aktuellen Stand bleiben.

Wo: Diese Funktion ist in Lightning Experience in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Anmerkung: Bei Salesforce Anywhere handelt es sich um einen nicht allgemein verfügbaren Service und es zählt nicht zu dem "Service" oder einem Teil der "Services", die im Rahmen-Abonnementvertrag (Master Subscription Agreement, MSA) mit Salesforce definiert sind. Ein solcher nicht allgemein verfügbarer Service unterliegt den Bedingungen des Unified Pilot Research Agreement ("UPRA", Vereinheitlichte Pilotforschungsvereinbarung), einschließlich des Nachtrags zur Datenverarbeitung zur UPRA. Die Verwendung dieses nicht allgemein verfügbaren Service liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Die automatische Verfügbarkeit von Salesforce Anywhere hängt von Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce und dem Typ der von Ihnen erworbenen Services ab. Wenn Salesforce Anywhere unter "Setup" nicht angezeigt wird, wenden Sie sich an Ihren Kundenbeauftragten, um Zugriff auf Salesforce Anywhere zu erhalten.

Wann: Salesforce Anywhere wird ab 13. Juli 2020 schrittweise zur Verfügung gestellt. Wenn Sie sicherstellen möchten, dass Ihre Organisation beim Salesforce Anywhere-Beta-Programm registriert ist, füllen Sie das Registrierungsformular aus.

Wer: Damit Salesforce Anywhere verwendet werden kann, müssen Endbenutzer über eine Salesforce-, Salesforce Platform- oder Lightning-Plattform-Benutzerlizenz verfügen.

In den Versionshinweisen zu Salesforce Anywhere erfahren Sie mehr über die Lightning Experience-Funktionen und die mobilen Funktionen von Salesforce Anywhere.

Salesforce-Umfragen: Bessere Organisationsintegration und mehr Tools für den Generator

Erstellen oder aktualisieren Sie Datensätze anhand von Kundenantworten, personalisieren Sie Umfragen mit Briefvorlagenfeldern und sammeln Sie nach dem Chat oder während des Lebenszyklus eines Kunden Feedback. Legen Sie die anfänglichen Standardeinstellungen für Umfragen fest. Verbessern Sie die Antwortraten mit mehr Fragetypen, einer tollen neuen Möglichkeit zur Freigabe von Einladungen und einem verbesserten Übersetzungserlebnis.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Umwandeln von Antworten in Salesforce-Datensätze

Erstellen oder aktualisieren Sie Datensätze anhand von Teilnehmerantworten. Erstellen Sie eine Datenzuordnung, um die Werte für Objektfelder zu definieren, die beim Einsenden einer Antwort ausgefüllt werden. Sie können Teilnehmerantworten einem oder mehreren Feldern zuordnen oder einen konstanten Wert auswählen, der in ein Feld eingetragen werden soll.

Personalisieren von Umfragen mit Ihren Salesforce-Daten

Stellen Sie eine personalisiertere und stärker kontextbezogene Erfahrung für Ihre Teilnehmer bereit. Fügen Sie die Daten Ihrer Salesforce-Organisation mithilfe von Briefvorlagenfeldern in Umfragen ein. Sie können Briefvorlagenfelder auf der Begrüßungsseite und in Umfragen-Fragen hinzufügen.

Erfassen von Kundenfeedback nach dem Chat

Verwenden Sie Umfragen, um am Ende einer integrierten Chat-Sitzung Kunden-Feedback zu sammeln. Ihre Kunden bleiben zur Teilnahme an der Umfrage im Chat-Fenster.

Neugestaltung der Kundenerfahrung mit Kundenlebenszyklus-Zuordnungen

Verschaffen Sie sich einen Überblick darüber, wie Kunden Ihr Unternehmen wahrnehmen, indem Sie in jeder Phase des Kundenlebenszyklus Feedback sammeln. Erstellen Sie Kundenlebenszyklus-Zuordnungen mit mehreren Phasen und ordnen Sie jede Phase einer oder mehreren Umfragen-Fragen zu. Verwenden Sie die Aktion "Umfrageeinladung senden" im Prozessgenerator, um in jeder Phase Umfrageeinladungen zu senden.

Auswählen von Standardwerten und Ausführen der Umfrage

Definieren Sie die anfänglichen Standardeinstellungen für die Inhalts- und Freigaberegeln für über automatisierte Prozesse gesendete Einladungen, beispielsweise Supporteinstellungen. Wenn Teilnehmer außerhalb Ihrer Salesforce-Organisation eine Sprache auswählen, in der sie die Umfrage anzeigen möchten, teilen Sie ihnen mit, in welcher Sprache die Umfrage erstellt wurde.

Verstehen von positiven und negativen Wertungen der Teilnehmer

Mit dem neuen Fragetyp "Gefällt mir" oder "Gefällt mir nicht" können Sie Fragen definieren, bei denen Teilnehmer ihre Meinung äußern können.

Erfassen kritischer Teilnehmerinformationen mit kurzem Text

Verwenden Sie den neuen Fragetyp "Kurzer Text", um kritische Informationen von Teilnehmern zu erfassen, beispielsweise Kontaktdaten oder persönliche Daten. Mit diesem Fragetyp können Sie auch Textantworten mit bis zu 200 Zeichen sammeln.

Freigeben von Umfrageeinladungen mithilfe von QR-Codes

Jetzt können Sie einen QR-Code mit einer Umfrageeinladung herunterladen und diesen für die Teilnehmer freigeben. Die Teilnehmer können den QR-Code einfach scannen, um die Umfrage zu öffnen und zu antworten. Diese Einladung ist nicht mit dem Datensatz des Teilnehmers verknüpft.

Bessere Erfahrung für Ihre globale Zielgruppe

Gestalten Sie übersetzte Umfragen visuell ansprechend, indem Sie Bilder hinzufügen. Wenn Sie eine Frage übersetzen, die die Antwort auf eine vorherige Frage enthält, können Sie die Übersetzung der ursprünglichen Frage anzeigen.

Senden von Umfragen zwischen Organisationen mithilfe verwalteter Pakete

Nun können Sie mit verwalteten Paketen Umfragen zwischen den Organisationen senden. Ändern Sie die Umfrage in der Quellorganisation, können Sie mit einer neuen Version des verwalteten Pakets die aktualisierte Umfrage in die Zielorganisation verschieben.

Gleichzeitiges Anzeigen aller Fragetypen

Die Zeiten der Bildlaufleiste sind Geschichte. Verwenden Sie die erweiterte Fragenauswahl, um alle Fragetypen auf einen Blick anzuzeigen.

Bessere Antwortmöglichkeiten für Umfrageteilnehmer außerhalb Ihrer Organisation

Teilnehmer außerhalb Ihrer Organisation benötigen jetzt keinen Bearbeitungszugriff auf das Objekt "Umfrageantwort" mehr, um an Umfragen teilzunehmen.

Änderung der Fragetypnamen

Textfragen wurden in "Langer Text" umbenannt, um sie vom Fragetyp "Kurzer Text" zu unterscheiden.

Customer Lifecycle Analytics: Themenanalyse, Kundenlebenszyklus-Zuordnungen, Antwortanalyse, interne Umfragenanalyse und optimierter Konfigurationsassistent

Verwenden Sie das Themenanalyse-Dashboard, um Trending-Themen zu analysieren und mehr über Ihr Unternehmen zu erfahren. Das Dashboard für die Kundenlebenszyklus-Zuordnung hilft Ihnen bei der Analyse von Kundenfeedback in den vier Phasen des Kundenlebenszyklus. Im Antwortanalyse-Dashboard können Sie jetzt detaillierte Informationen zu Umfrageantworten anhand von demografischen und geografischen Daten anzeigen. Erstellen Sie mit dem verbesserten Konfigurationsassistenten automatisch Datensets für Ihre Anwendung.

Umwandeln von Antworten in Salesforce-Datensätze

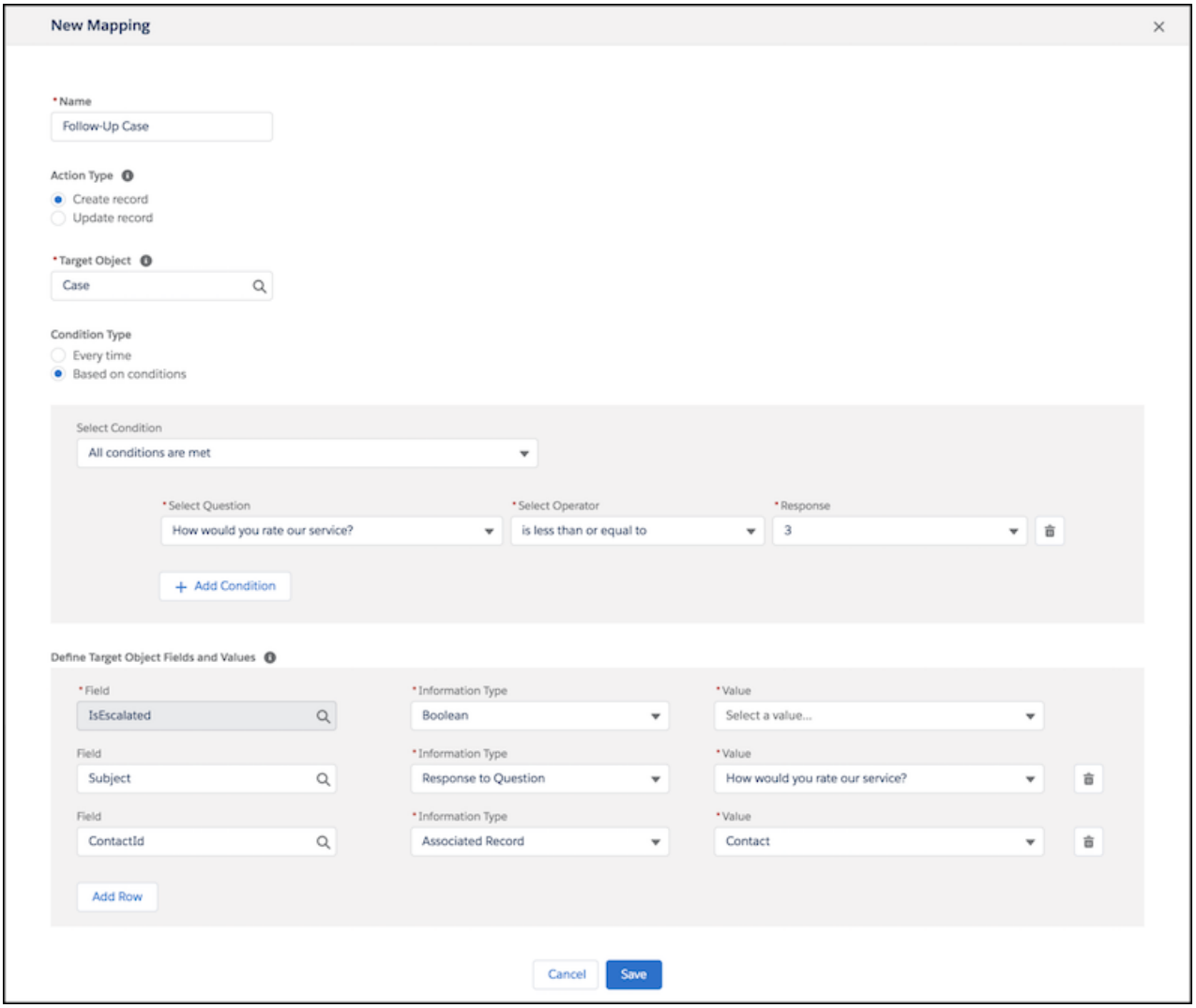
Erstellen oder aktualisieren Sie Datensätze anhand von Teilnehmerantworten. Erstellen Sie eine Datenzuordnung, um die Werte für Objektfelder zu definieren, die beim Einsenden einer Antwort ausgefüllt werden. Sie können Teilnehmerantworten einem oder mehreren Feldern zuordnen oder einen konstanten Wert auswählen, der in ein Feld eingetragen werden soll.

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

Wer: Benutzer benötigen zum Erstellen einer Datenzuordnung die Berechtigung "Erweiterte Funktionen von Salesforce-Umfragen", die mit der Lizenz für die Salesforce-Feedbackverwaltung erhältlich ist.

Warum: Sie können beispielsweise eine Datenzuordnung verwenden, um jedes Mal, wenn ein Kunde eine bestimmte Bewertung für ein Produkt abgibt, einen Folge-Kundenvorgangs-Datensatz zu erstellen. Sie können die Teilnehmerantwort dem Feld "Kundenvorgangsthema" zuordnen. Sie können die Kontaktdatensatz-ID des Teilnehmers auch als Kontaktdatensatz-ID für den Kundenvorgang zuordnen.

Wie: Öffnen Sie eine Umfrage, klicken Sie auf **Erweiterte Einstellungen** und wählen Sie "Umfragedatenzuordnung" aus. Klicken Sie auf **Neue Zuordnung**. Geben Sie einen Namen für die Zuordnung ein, wählen Sie aus, ob Sie Datensätze anhand von Teilnehmerantworten erstellen oder aktualisieren möchten, und wählen Sie das Objekt aus, dessen Datensätze erstellt oder aktualisiert werden sollen. Geben Sie an, ob Datensätze jedes Mal oder basierend auf Bedingungen erstellt oder aktualisiert werden sollen. Ordnen Sie schließlich die Objektfelder zu.



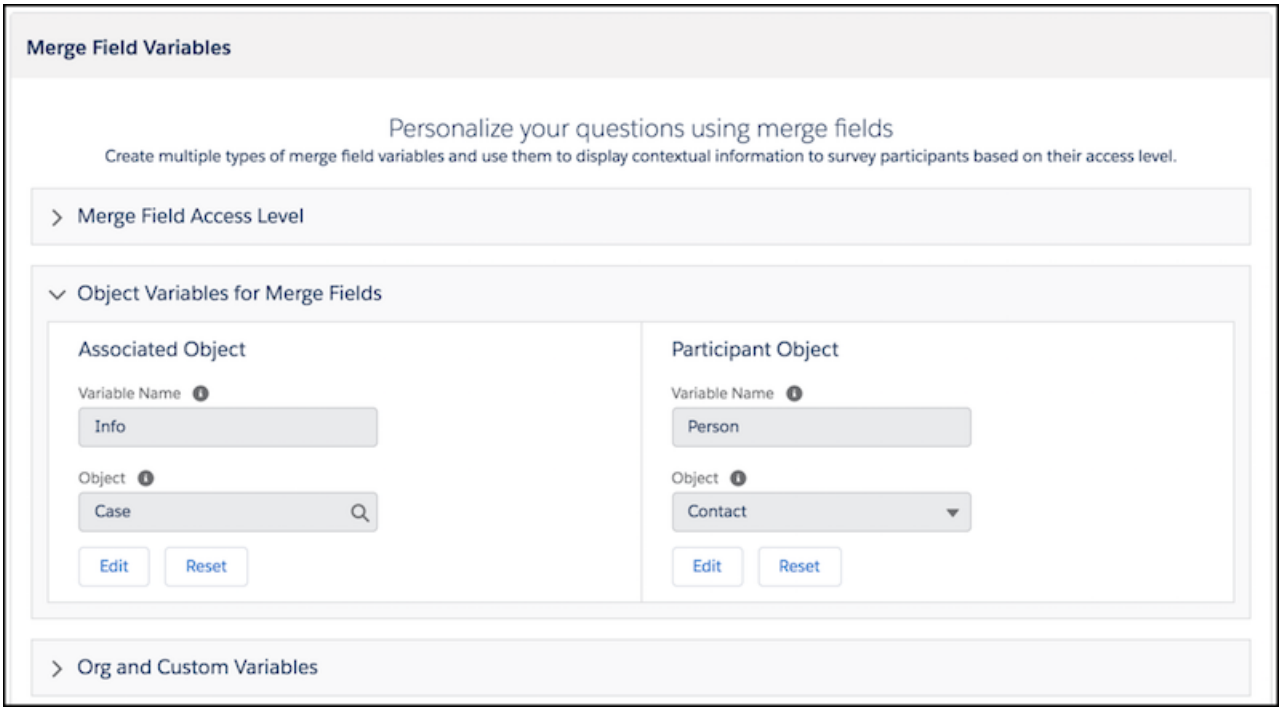
Personalisieren von Umfragen mit Ihren Salesforce-Daten

Stellen Sie eine personalisiertere und stärker kontextbezogene Erfahrung für Ihre Teilnehmer bereit. Fügen Sie die Daten Ihrer Salesforce-Organisation mithilfe von Briefvorlagenfeldern in Umfragen ein. Sie können Briefvorlagenfelder auf der Begrüßungsseite und in Umfragen-Fragen hinzufügen.

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

Wer: Benutzer benötigen zum Definieren von Variablen und zum Verwenden von Briefvorlagenfeldern die Berechtigung "Erweiterte Funktionen von Salesforce-Umfragen", die mit der Lizenz für die Salesforce-Feedbackverwaltung erhältlich ist.

Wie: Öffnen Sie eine Umfrage, klicken Sie auf **Erweiterte Einstellungen** und wählen Sie "Variablen für Briefvorlagenfelder" aus. Definieren Sie den Zugriff auf Briefvorlagenfelder, um sicherzustellen, dass die Teilnehmer keine Daten sehen, die sie nicht sehen sollen. Sie können vier Arten von Variablen konfigurieren und diese Variablen anschließend verwenden, um Briefvorlagenfelder einzufügen. Sie können eine Variable erstellen, um Informationen über den Datensatz einzufügen, der der Einladung zugeordnet ist. Zudem haben Sie die Möglichkeit, eine Variable zu definieren, um personalisierte Informationen wie beispielsweise den Namen des Teilnehmers einzufügen. Sie können auch mehrere Variablen erstellen, um Informationen über Ihre Salesforce-Organisation oder benutzerdefinierte Werte einzufügen.



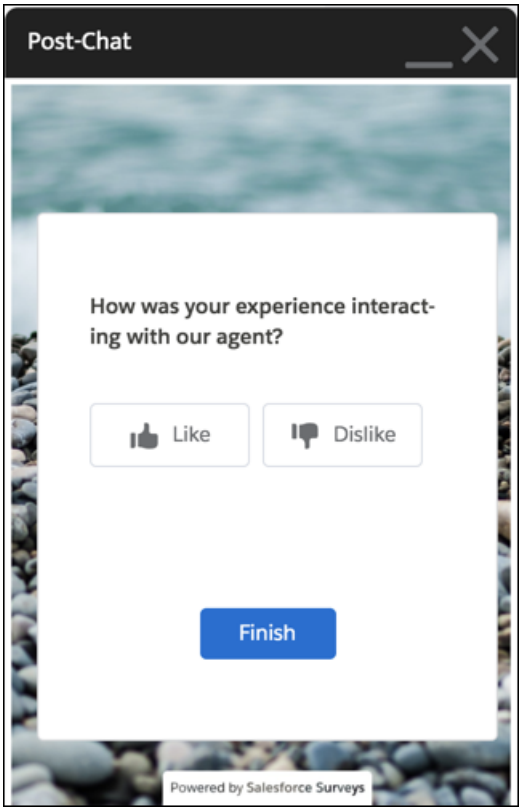
Erfassen von Kundenfeedback nach dem Chat

Verwenden Sie Umfragen, um am Ende einer integrierten Chat-Sitzung Kunden-Feedback zu sammeln. Ihre Kunden bleiben zur Teilnahme an der Umfrage im Chat-Fenster.

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

Wer: Benutzer benötigen zur Auswahl einer Umfrage nach dem Chat in Bereitstellungen für den integrierten Service die Berechtigung "Erweiterte Funktionen von Salesforce-Umfragen", die mit der Lizenz für die Salesforce-Feedbackverwaltung erhältlich ist.

Wie: Fügen Sie den integrierten Chat auf Ihrer Website oder in Ihrer Community hinzu. Wenn Sie eine Nach-Chat-Umfrage nach dem Chat innerhalb des Chat-Fensters in Communities und auf externen Websites öffnen möchten, aktivieren Sie die Umfrage und wählen Sie sie in der entsprechenden Bereitstellung für den integrierten Service als Umfrage aus. Außerdem müssen Sie das Inline-Framing der Umfragen im URL der Website auf der Seite "Sitzungseinstellungen" zulassen, um eine Nach-Chat-Umfrage innerhalb des Chat-Fensters auf einer Website zu öffnen.



Neugestaltung der Kundenerfahrung mit Kundenlebenszyklus-Zuordnungen

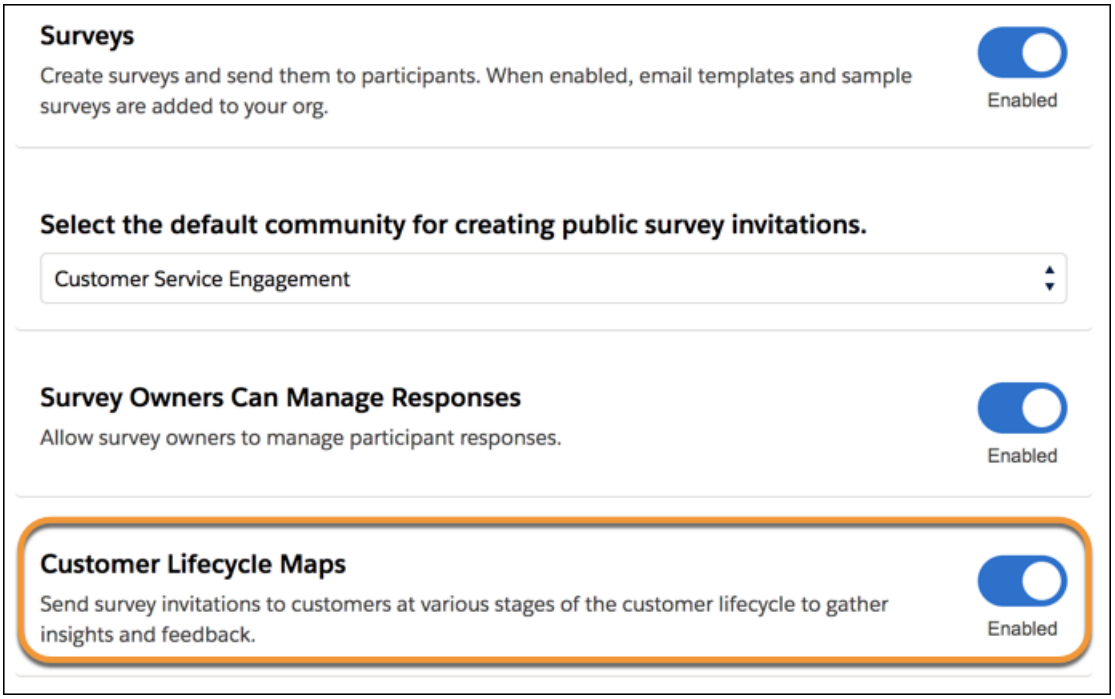
Verschaffen Sie sich einen Überblick darüber, wie Kunden Ihr Unternehmen wahrnehmen, indem Sie in jeder Phase des Kundenlebenszyklus Feedback sammeln. Erstellen Sie Kundenlebenszyklus-Zuordnungen mit mehreren Phasen und ordnen Sie jede Phase einer oder mehreren Umfragen-Fragen zu. Verwenden Sie die Aktion "Umfrageeinladung senden" im Prozessgenerator, um in jeder Phase Umfrageeinladungen zu senden.

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

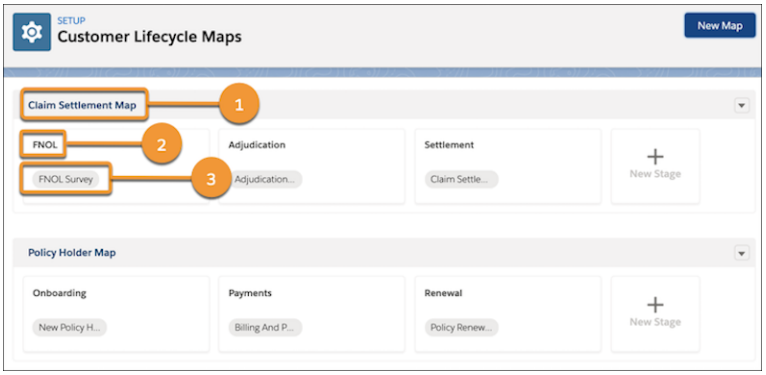
Wer: Benutzer benötigen zum Erstellen einer Zuordnung die Berechtigung "Erweiterte Funktionen von Salesforce-Umfragen", die mit der Lizenz für die Salesforce-Feedbackverwaltung erhältlich ist.

Warum: Wenn Sie handlungsrelevante Statistiken zur Kundenwahrnehmung in den verschiedenen Phasen erhalten möchten, verwenden Sie die Kundenlebenszyklus-Zuordnungen in der Vorlage "Customer Lifecycle Analytics".

Wie: Aktivieren Sie die Einstellungen für Kundenlebenszyklus-Zuordnungen auf der Seite "Einstellungen der Umfrage". Machen Sie sich mit den folgenden Beispielzuordnungen startbereit.



Erstellen Sie auf der Setup-Seite der Kundenlebenszyklus-Zuordnungen eine Zuordnung (1), definieren Sie die Phasen (2) innerhalb der Zuordnung und ordnen Sie jeder Phase Umfragen-Fragen zu (3).



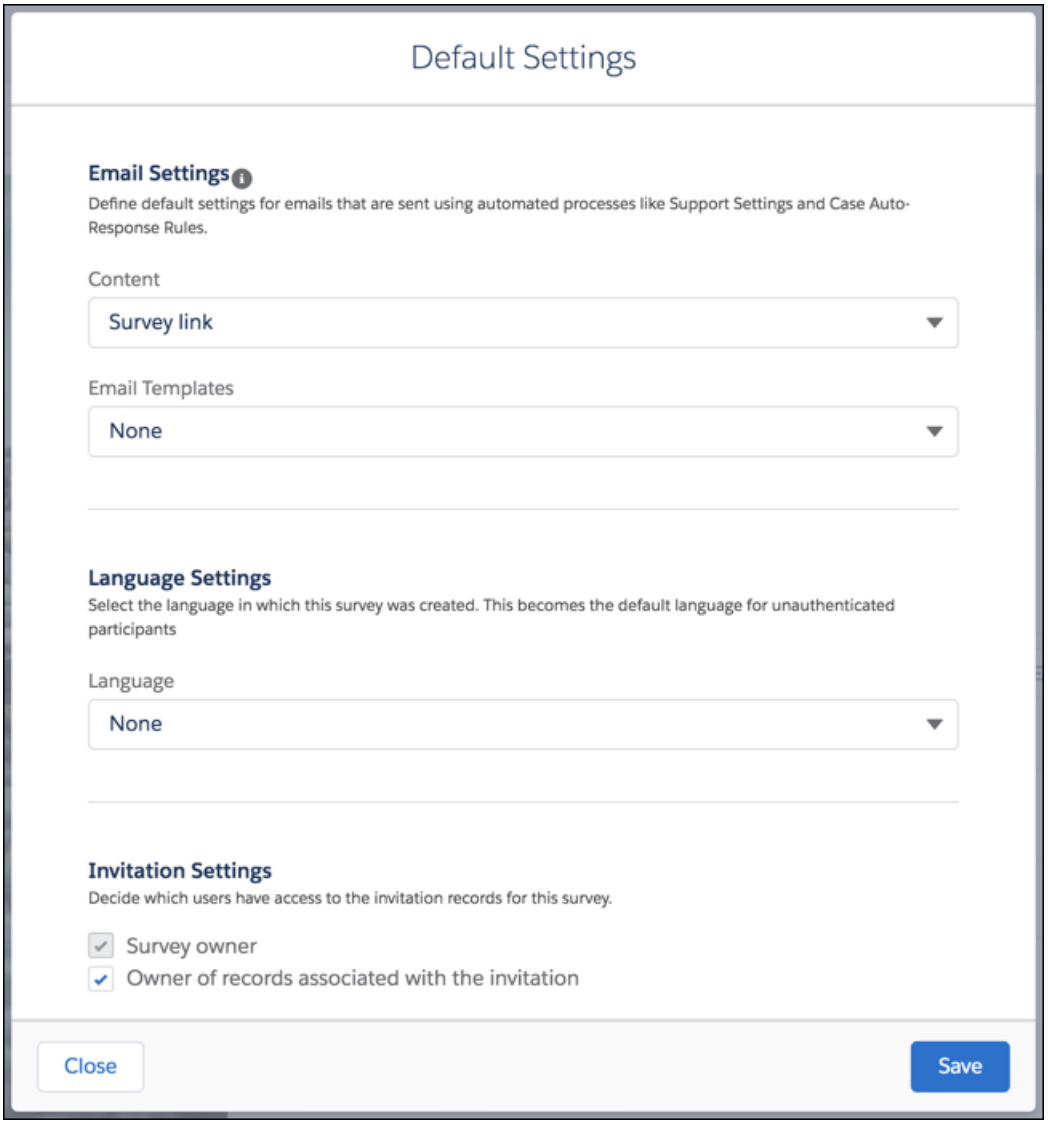
Auswählen von Standardwerten und Ausführen der Umfrage

Definieren Sie die anfänglichen Standardeinstellungen für die Inhalts- und Freigaberegeln für über automatisierte Prozesse gesendete Einladungen, beispielsweise Supporteinstellungen. Wenn Teilnehmer außerhalb Ihrer Salesforce-Organisation eine Sprache auswählen, in der sie die Umfrage anzeigen möchten, teilen Sie ihnen mit, in welcher Sprache die Umfrage erstellt wurde.

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

Wie: Klicken Sie im Umfragegenerator auf und wählen Sie "Standardeinstellungen" aus.

Wählen Sie unter "E-Mail-Einstellungen" den Inhalt der E-Mail und die Vorlage aus, die in der E-Mail enthalten sein müssen. Wählen Sie unter "Spracheinstellungen" die Sprache aus, in der die Umfrage erstellt wurde. Die ausgewählte Sprache wird angezeigt, wenn Teilnehmer außerhalb Ihrer Salesforce-Organisation die Sprache auswählen, in der sie die Umfrage anzeigen möchten. Wählen Sie unter "Einladungseinstellungen" aus, ob der Inhaber eines Datensatzes, der der Einladung zugeordnet ist, Bearbeitungszugriff erhalten soll.



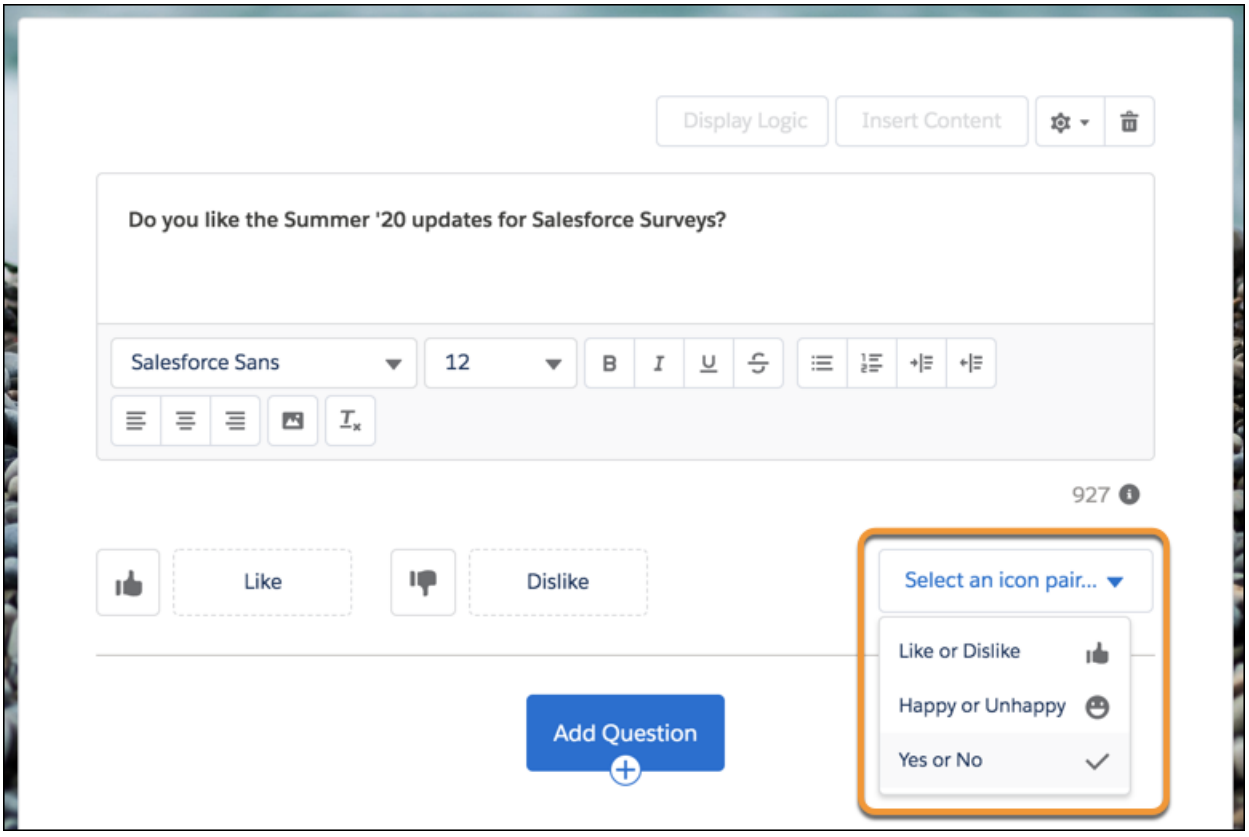
Verstehen von positiven und negativen Wertungen der Teilnehmer

Mit dem neuen Fragetyp "Gefällt mir" oder "Gefällt mir nicht" können Sie Fragen definieren, bei denen Teilnehmer ihre Meinung äußern können.

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

Warum: Sie können Bilder Ihrer Produkte in eine Frage einfügen und herausfinden, ob sie den Teilnehmern gefallen. Alternativ können Sie den Fragetyp"Gefällt mir" oder "Gefällt mir nicht" verwenden, um festzustellen, ob die Kunden mit der Lösung ihres Kundenvorgangs zufrieden sind.

Wie: Klicken Sie im Umfragegenerator auf **Frage hinzufügen** und wählen Sie "Gefällt mir" oder "Gefällt mir nicht" aus. Verwenden Sie eine von drei bereitgestellten Symbolgruppen mit ihren Standardbezeichnungen oder passen Sie die Bezeichnungen für Ihre Frage an.



Erfassen kritischer Teilnehmerinformationen mit kurzem Text

Verwenden Sie den neuen Fragetyp "Kurzer Text", um kritische Informationen von Teilnehmern zu erfassen, beispielsweise Kontaktdaten oder persönliche Daten. Mit diesem Fragetyp können Sie auch Textantworten mit bis zu 200 Zeichen sammeln.

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

Wie: Klicken Sie im Umfragegenerator auf **Frage hinzufügen** und wählen Sie "Kurzer Text" aus.

Freigeben von Umfrageeinladungen mithilfe von QR-Codes

Jetzt können Sie einen QR-Code mit einer Umfrageeinladung herunterladen und diesen für die Teilnehmer freigeben. Die Teilnehmer können den QR-Code einfach scannen, um die Umfrage zu öffnen und zu antworten. Diese Einladung ist nicht mit dem Datensatz des Teilnehmers verknüpft.

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

Wie: Klicken Sie im Umfragegenerator auf der Registerkarte "Senden" auf **Einladung erhalten**. Wählen Sie die Einladungseinstellungen aus und klicken Sie auf **QR-Code herunterladen**.

Bessere Erfahrung für Ihre globale Zielgruppe

Gestalten Sie übersetzte Umfragen visuell ansprechend, indem Sie Bilder hinzufügen. Wenn Sie eine Frage übersetzen, die die Antwort auf eine vorherige Frage enthält, können Sie die Übersetzung der ursprünglichen Frage anzeigen.

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

Wer: Übersetzer in Ihrer Salesforce-Organisation, die über Übersetzungsworkbench-Berechtigungen verfügen, können Umfragen in die Sprachen übersetzen, für die sie über Berechtigungen verfügen.

Senden von Umfragen zwischen Organisationen mithilfe verwalteter Pakete

Nun können Sie mit verwalteten Paketen Umfragen zwischen den Organisationen senden. Ändern Sie die Umfrage in der Quellorganisation, können Sie mit einer neuen Version des verwalteten Pakets die aktualisierte Umfrage in die Zielorganisation verschieben.

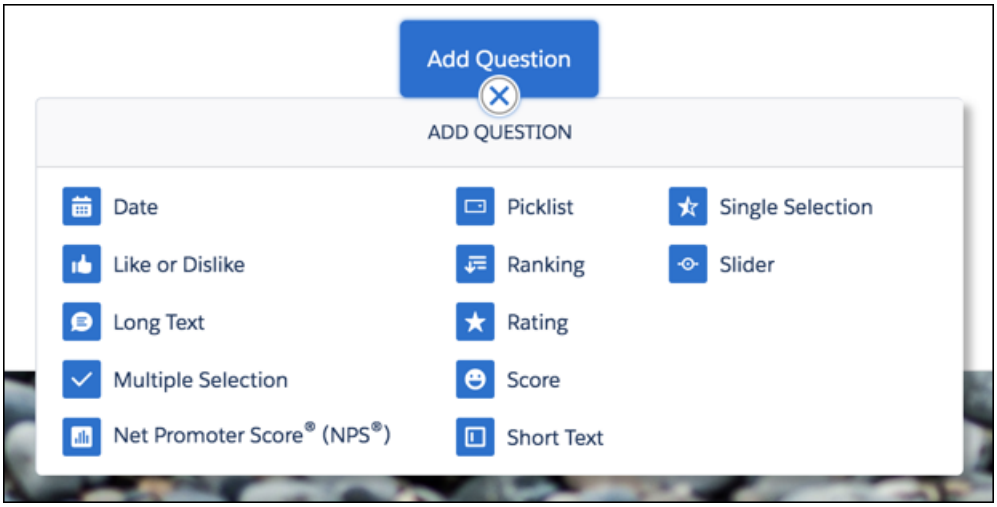
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Performance, Partner Developer, Enterprise, Developer und Unlimited Edition mit aktivierten Salesforce-Umfragen.

Gleichzeitiges Anzeigen aller Fragetypen

Die Zeiten der Bildlaufleiste sind Geschichte. Verwenden Sie die erweiterte Fragenauswahl, um alle Fragetypen auf einen Blick anzuzeigen.

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

Wie: Öffnen Sie eine Umfrage, klicken Sie auf **Seite hinzufügen** und klicken Sie dann auf **Frage hinzufügen**.



Bessere Antwortmöglichkeiten für Umfrageteilnehmer außerhalb Ihrer Organisation

Teilnehmer außerhalb Ihrer Organisation benötigen jetzt keinen Bearbeitungszugriff auf das Objekt "Umfrageantwort" mehr, um an Umfragen teilzunehmen.

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

Änderung der Fragetypnamen

Textfragen wurden in "Langer Text" umbenannt, um sie vom Fragetyp "Kurzer Text" zu unterscheiden.

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

Customer Lifecycle Analytics: Themenanalyse, Kundenlebenszyklus-Zuordnungen, Antwortanalyse, interne Umfragenanalyse und optimierter Konfigurationsassistent

Verwenden Sie das Themenanalyse-Dashboard, um Trending-Themen zu analysieren und mehr über Ihr Unternehmen zu erfahren. Das Dashboard für die Kundenlebenszyklus-Zuordnung hilft Ihnen bei der Analyse von Kundenfeedback in den vier Phasen des Kundenlebenszyklus. Im Antwortanalyse-Dashboard können Sie jetzt detaillierte Informationen zu Umfrageantworten anhand von demografischen und geografischen Daten anzeigen. Erstellen Sie mit dem verbesserten Konfigurationsassistenten automatisch Datensets für Ihre Anwendung.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Analysieren von Themen und Nachverfolgen der Geschäftsleistung

Mit dem neuen Dashboard für die Themenanalyse können Sie Themen-Trends analysieren und feststellen, wie es sich mit der Leistung verschiedener Unternehmensbereiche verhält.

Bessere Kundenerfahrung mit Kundenlebenszyklus-Zuordnungen

Das Dashboard für die Kundenlebenszyklus-Zuordnung liefert Ihnen handlungsrelevante Statistiken zu Kundenfeedback in verschiedenen Phasen des Kundenlebenszyklus. Mithilfe von Dashboard-Visualisierungen können Sie die Phasen ermitteln, bei denen Verbesserungsbedarf besteht, und so die Erfahrung für Ihre Kunden verbessern.

Abrufen genauerer Statistiken zu Umfrageantworten

Mit dem erweiterten Antwortanalyse-Dashboard können Sie die Umfrageantworten für die einzelnen Fragetypen detaillierter analysieren. Sie können die Antwort auf die einzelnen Umfragen-Fragen analysieren und mit Antworten auf Fragen in anderen Umfragen vergleichen. Darüber hinaus haben Sie die Möglichkeit, mehrere Fragen in einer Umfrage auszuwählen und ihre Trends und Bewertungen miteinander zu vergleichen.

Analysieren von Antworten von Teilnehmern innerhalb Ihres Unternehmens

Verwenden Sie Dashboards in der Anwendung Customer Lifecycle Analytics, um Feedback von Benutzern in Ihrer Salesforce-Organisation zu analysieren.

Verwenden des optimierten Konfigurationsassistenten zum automatischen Erstellen von Datensets

Wenn Sie eine Anwendung mit der Vorlage "Customer Lifecycle Analytics" erstellen, können Sie Objekte zu Ihrem Datenfluss zuordnen, sodass Daten automatisch in Ihrer Anwendung hinzugefügt werden.

Analysieren von Themen und Nachverfolgen der Geschäftsleistung

Mit dem neuen Dashboard für die Themenanalyse können Sie Themen-Trends analysieren und feststellen, wie es sich mit der Leistung verschiedener Unternehmensbereiche verhält.

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

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

Warum: Mit Themen werden Umfragedaten zu gemeinsamen Themen in Gruppen angeordnet. Wenn Sie Daten nach einem Thema filtern, werden alle mit dem Thema gekennzeichneten Umfragedaten im Dashboard angezeigt. Durch intuitive Visualisierungen erhalten Sie wichtige Informationen darüber, was für Ihre Kunden wichtig ist.

Wie: Navigieren Sie zu Analytics Studio, klicken Sie auf **Alle Artikel**, wählen Sie die Registerkarte **Anwendungen** aus und klicken Sie auf Ihre Anwendung. Klicken Sie auf die Registerkarte **Dashboards** und öffnen Sie das Themenanalyse-Dashboard.

Bessere Kundenerfahrung mit Kundenlebenszyklus-Zuordnungen

Das Dashboard für die Kundenlebenszyklus-Zuordnung liefert Ihnen handlungsrelevante Statistiken zu Kundenfeedback in verschiedenen Phasen des Kundenlebenszyklus. Mithilfe von Dashboard-Visualisierungen können Sie die Phasen ermitteln, bei denen Verbesserungsbedarf besteht, und so die Erfahrung für Ihre Kunden verbessern.

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

Wer: Sie müssen über die Lizenz für die Salesforce-Feedbackverwaltung verfügen, um Ihrer Anwendung das Dashboard für die Kundenlebenszyklus-Zuordnung hinzuzufügen.

Wie: Navigieren Sie zu Analytics Studio, klicken Sie auf **Alle Artikel**, wählen Sie die Registerkarte **Anwendungen** aus und klicken Sie auf Ihre Anwendung. Klicken Sie auf die Registerkarte **Dashboards** und öffnen Sie das Dashboard für die Kundenlebenszyklus-Zuordnung, um das Kundenfeedback aus den verschiedenen Phasen zu analysieren.

Abrufen genauerer Statistiken zu Umfrageantworten

Mit dem erweiterten Antwortanalyse-Dashboard können Sie die Umfrageantworten für die einzelnen Fragetypen detaillierter analysieren. Sie können die Antwort auf die einzelnen Umfragen-Fragen analysieren und mit Antworten auf Fragen in anderen Umfragen vergleichen. Darüber hinaus haben Sie die Möglichkeit, mehrere Fragen in einer Umfrage auszuwählen und ihre Trends und Bewertungen miteinander zu vergleichen.

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

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

Warum: Verwenden Sie das Antwortanalyse-Dashboard, um die Umfrageantworten verschiedener Umfragen zu analysieren und die Effektivität Ihrer Umfragen zu erhöhen.

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

Analysieren von Antworten von Teilnehmern innerhalb Ihres Unternehmens

Verwenden Sie Dashboards in der Anwendung Customer Lifecycle Analytics, um Feedback von Benutzern in Ihrer Salesforce-Organisation zu analysieren.

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

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 **Alle Artikel**, wählen Sie die Registerkarte **Anwendungen** aus und klicken Sie auf Ihre Anwendung. Klicken Sie auf die Registerkarte **Dashboards** und öffnen Sie das gewünschte Dashboard. Filtern Sie die Daten nach dem Teilnehmertyp **Benutzer**, um das Feedback aus internen Umfragen zu analysieren.

Verwenden des optimierten Konfigurationsassistenten zum automatischen Erstellen von Datensets

Wenn Sie eine Anwendung mit der Vorlage "Customer Lifecycle Analytics" erstellen, können Sie Objekte zu Ihrem Datenfluss zuordnen, sodass Daten automatisch in Ihrer Anwendung hinzugefügt werden.

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

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

Warum: Mit dem optimierten Konfigurationsassistenten lassen sich auch leichter Daten zu Ihren Dashboards hinzufügen. Wählen Sie im Assistenten die Objekte aus, die Sie in Ihrer Anwendung hinzufügen möchten, und Analytics fügt die relevanten Datensets zur Anwendung hinzu.

Wie: Wählen Sie im Assistenten im Bildschirm **Customer Lifecycle Analytics – Personalize** (Customer Lifecycle Analytics – Personalisieren) die Objekte aus, deren Datensätze Umfrageeinladungen zugeordnet sind. Daraufhin werden die relevanten Datensets erstellt.

Lightning Scheduler: Automatische Ressourcenzuweisung, anonyme Planung, verbesserte Planungserfahrung für globale Benutzer und mehr

Beschleunigen Sie die Terminplanung für Ihre Benutzer mit der automatischen Ressourcenzuweisung. Anonymisieren Sie Termine, um die Privatsphäre Ihrer Ressourcen zu schützen und um die Flexibilität zu haben, die Ressourcenzuweisung zu ändern, wenn die ursprünglich zugewiesenen Ressourcen nicht mehr verfügbar sind. Um globale Benutzer besser zu unterstützen, können Entfernungen in Lightning Scheduler jetzt zusätzlich zu Meilen auch in Kilometern angezeigt werden. Außerdem sehen Benutzer jetzt auf den Flow-Bildschirmen Datums- und Uhrzeitformate, die auf ihrem Gebietsschema basieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Optimieren der Terminplanung mit automatischer Zuweisung von Serviceressourcen

Aktivieren Sie die automatische Zuweisung von Serviceressourcen, damit Ihre Benutzer schnell Termine planen können, ohne eine Serviceressource auswählen zu müssen. Sie können den Benutzern auch die Möglichkeit geben, eine Serviceressource manuell auszuwählen oder automatisch zuweisen zu lassen.

Ausblenden der Namen von Serviceressourcen mit der anonymen Planung

Die anonyme Planung stellt sicher, dass die Namen Ihrer Serviceressourcen bei geplanten Terminen externen Benutzern nicht angezeigt werden. Bei der anonymen Planung können Benutzer während des Planungsprozesses keine Serviceressourcen auswählen und die Namen der zugewiesenen Ressourcen werden nicht auf der Terminübersichtsseite angezeigt.

Optimieren von Flows mit der Komponente "Eingehenden oder ausgehenden Servicetermin überprüfen"

Benutzer können jetzt eingehende oder ausgehende Servicetermine mit einer neuen Flow-Bildschirmkomponente überprüfen. Wenn beim Planen eines Termins in einer Fehlermeldung angezeigt wird, dass der Zugriff auf die Einheit "Lead" verweigert wurde, ersetzen Sie die alte Komponente "Servicetermin überprüfen" durch die neue Komponente.

Abrufen von Terminfenstern für Serviceressourcen mit der API für verfügbare Zeitfenster in einer Region

Verwenden Sie die neue Connect API für verfügbare Zeitfenster in einer Region, um verfügbare Terminfenster für alle Serviceressourcen in einer Liste von Serviceregionen abzurufen.

Sonstige Änderungen an Lightning Scheduler

Erfahren Sie mehr über andere kleine, aber wichtige Verbesserungen an Lightning Scheduler.

Optimieren der Terminplanung mit automatischer Zuweisung von Serviceressourcen

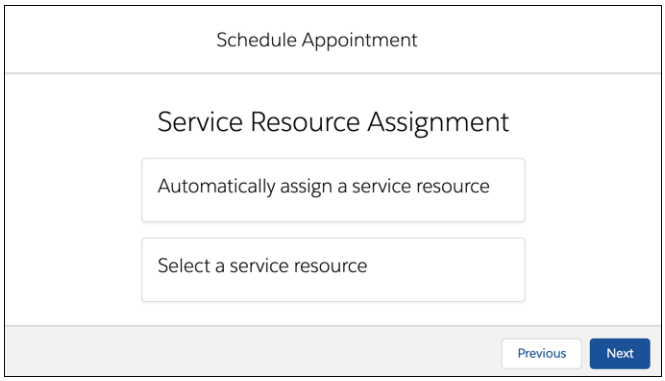
Aktivieren Sie die automatische Zuweisung von Serviceressourcen, damit Ihre Benutzer schnell Termine planen können, ohne eine Serviceressource auswählen zu müssen. Sie können den Benutzern auch die Möglichkeit geben, eine Serviceressource manuell auszuwählen oder automatisch zuweisen zu lassen.

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

Warum: Kunden oder Gastbenutzer kennen nicht immer die Namen von Serviceressourcen oder es ist ihnen egal, welche Ressource ihnen zugewiesen wird. Mit der automatischen Ressourcenzuweisung können sie Termine planen, ohne eine Serviceressource auswählen zu müssen. Auf der Grundlage des ausgewählten Zeitfensters wird dem Termin automatisch eine geeignete Serviceressource zugewiesen.

Wie: Verwenden Sie die neuen Attribute "Anonyme Buchung" und "Buchung der Serviceressource" in Ihrer Flow-Bildschirmkomponente. Dies gilt für folgende Flow-Bildschirmkomponenten: "Serviceressource auswählen", "Verfügbarkeit der Serviceressource" sowie für "Serviceressource und Zeit für den Servicetermin auswählen". Standardmäßig ist "Anonyme Buchung" auf "False" und "Buchung der Serviceressource" auf "True" festgelegt und das Verhalten Ihres Flows ändert sich nicht.

- Um die Auswahlseite für Ressourcen zu überspringen und automatisch Serviceressourcen zuzuweisen, legen Sie "Anonyme Buchung" auf `True` und "Buchung der Serviceressource" auf `False` fest.
- Um Benutzern die Möglichkeit zu geben, zwischen automatischer Ressourcenzuweisung und manueller Ressourcenauswahl auszuwählen, legen Sie sowohl "Anonyme Buchung" als auch "Buchung der Serviceressource" auf `True` fest.



Ausblenden der Namen von Serviceressourcen mit der anonymen Planung

Die anonyme Planung stellt sicher, dass die Namen Ihrer Serviceressourcen bei geplanten Terminen externen Benutzern nicht angezeigt werden. Bei der anonymen Planung können Benutzer während des Planungsprozesses keine Serviceressourcen auswählen und die Namen der zugewiesenen Ressourcen werden nicht auf der Terminübersichtsseite angezeigt.

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

Warum: Organisationen blenden in der Regel die Namen der geplanten Serviceressourcen für Benutzer aus, um ihre Privatsphäre zu schützen. Die anonyme Planung gibt Ihnen auch die Flexibilität, Terminen andere Ressourcen zuzuweisen, wenn die ursprünglich zugewiesenen Ressourcen nicht mehr verfügbar sind.

Wie: Um eine anonyme Planung zu ermöglichen, aktivieren Sie zunächst die automatische Zuweisung von Serviceressourcen, indem Sie in Ihrer Flow-Bildschirmkomponente das neue Attribut "Anonyme Buchung" auf `True` und das Attribut "Buchung der Serviceressource" auf `False` festlegen. Blenden Sie dann die Namen der zugewiesenen Ressourcen aus, indem Sie in der Flow-Bildschirmkomponente "Servicetermin überprüfen" das neue Attribut "Serviceressource anzeigen" auf `False` festlegen.

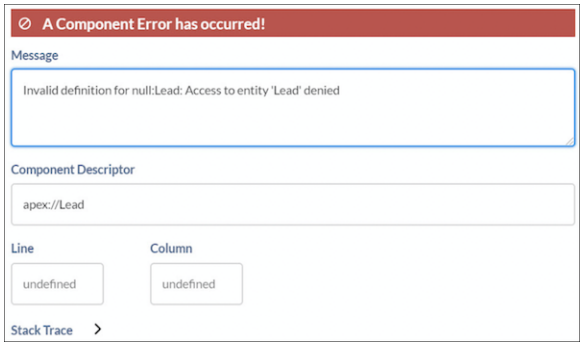
Optimieren von Flows mit der Komponente "Eingehenden oder ausgehenden Servicetermin überprüfen"

Benutzer können jetzt eingehende oder ausgehende Servicetermine mit einer neuen Flow-Bildschirmkomponente überprüfen. Wenn beim Planen eines Termins in einer Fehlermeldung angezeigt wird, dass der Zugriff auf die Einheit "Lead" verweigert wurde, ersetzen Sie die alte Komponente "Servicetermin überprüfen" durch die neue Komponente.

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

Wann: Diese Komponente wurde am 15. April 2020 veröffentlicht.

Warum: Die Flow-Bildschirmkomponente "Servicetermin überprüfen" führt zu einem Fehler, wenn authentifizierte Community-Benutzer versuchen, einen Termin zu planen. Am häufigsten erhalten Benutzer mit der Kunden-Community Plus-Lizenz diesen Fehler.



Wie: Bearbeiten Sie den Lightning Scheduler-Flow, bei dem dieses Problem auftritt, und ersetzen Sie die Komponente "Servicetermin überprüfen" durch die Komponente "Eingehenden oder ausgehenden Servicetermin überprüfen".

Abrufen von Terminfenstern für Serviceressourcen mit der API für verfügbare Zeitfenster in einer Region

Verwenden Sie die neue Connect API für verfügbare Zeitfenster in einer Region, um verfügbare Terminfenster für alle Serviceressourcen in einer Liste von Serviceregionen abzurufen.

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

SIEHE AUCH:

Neue und geänderte Ressourcen der Connect-REST-API

Sonstige Änderungen an Lightning Scheduler

Erfahren Sie mehr über andere kleine, aber wichtige Verbesserungen an Lightning Scheduler.

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

Warum: Die Terminplanungserfahrung für globale Benutzer wurde verbessert.

Anzeigen von Entfernungen in Meilen (mi) oder Kilometern (km) auf der Seite zur Auswahl der Serviceregion
Legen Sie das neue Attribut für die Entfernungseinheit in der Flow-Bildschirmkomponente "Serviceregion auswählen" auf `mi` oder `km` fest. Wenn Sie einen anderen Wert eingeben, wird der Wert in Meilen angezeigt.

Anzeigen des Datums-/Uhrzeitformats entsprechend dem Gebietsschema des Benutzers
Das Datums-/Uhrzeitformat auf Flow-Bildschirmen ändert sich automatisch entsprechend dem Gebietsschema des Benutzers. Es ist kein Setup durch den Administrator erforderlich.

Suche: Schnelleres Auffinden von Informationen und Abrufen der relevantesten Ergebnisse

Verbessern Sie Ihre Produktivität mithilfe der Suche. Sie können die gewünschten Datensätze einfacher finden und direkt auf der Suchergebnisseite Maßnahmen ergreifen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Abrufen von Suchergebnissen für mehr Objekte
In der Financial Services Cloud und Health Cloud lassen sich nun mehr Objekte durchsuchen.

Abrufen von Suchergebnissen für mehr Objekte

In der Financial Services Cloud und Health Cloud lassen sich nun mehr Objekte durchsuchen.

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

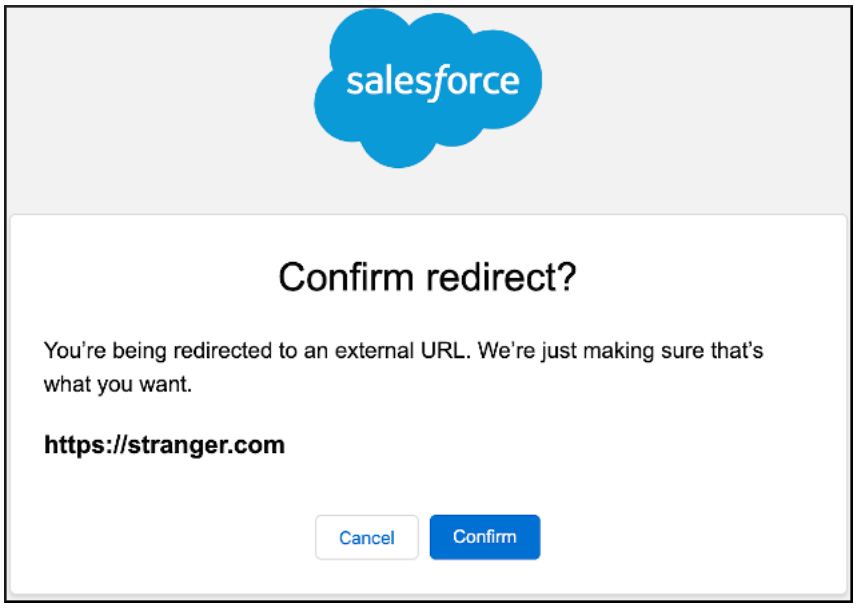
Objekt	Ort
Ziel für Versorgungskennzahlen	Health Cloud, Enterprise und Unlimited Edition in Lightning Experience und Salesforce Classic
Gesundheitsanbieter des Versorgungsprogramms	Health Cloud, Enterprise und Unlimited Edition in Lightning Experience und Salesforce Classic
Registriertes Gerät für die Gesundheitsversorgung	Health Cloud, Enterprise und Unlimited Edition in Lightning Experience und Salesforce Classic
Codesatz	Health Cloud, Enterprise und Unlimited Edition in Lightning Experience und Salesforce Classic
Ausgabe	Financial Services Cloud, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition mit Field Service in Lightning Experience und Salesforce Classic
Synchronisierungsprotokoll der Anbietersuche	Health Cloud, Enterprise und Unlimited Edition in Lightning Experience
Maßeinheit	Health Cloud, Enterprise und Unlimited Edition in Lightning Experience und Salesforce Classic

Umleitungshinweise für externe URLs

Für mehr Sicherheit werden Links jetzt verarbeitet und zu externen URLs oder zu anderen Standorten außerhalb von Salesforce umgeleitet.

Wo: Diese Änderung gilt für Links in Lightning Experience, die auf externe URLs verweisen.

Wie: Klicken Sie auf einen Link. Bei Linkzielen außerhalb von Salesforce gibt es keine Verhaltensänderung, wenn der URL auf der Positivliste steht – die Seite wird normal geöffnet. Wenn der Ziel-URL nicht auf der Positivliste steht, wird eine Seite geöffnet, auf der Sie aufgefordert werden, die Umleitung zum externen URL zu bestätigen. Klicken Sie auf **Bestätigen**, um die Seite direkt zu öffnen, oder klicken Sie auf **Abbrechen**, um die Weiterleitung zu verhindern.



Abrufen der Trailblazer.me-Erfahrung in der Salesforce-Hilfe

Für die Salesforce-Hilfe wird nun Trailblazer.me zur Registrierung, Anmeldung und Verwaltung von Profilen und Einstellungen verwendet. Öffnen Benutzer einen Link im Hilfemenü, über den sie zur Salesforce-Hilfe gelangen, müssen sie sich zunächst bei ihrem Trailblazer.me-Account anmelden.

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

Wann: Diese Änderung beginnt am 22. Mai 2020.

Wie: Melden Sie sich in der Salesforce-Hilfe an. Klicken Sie dazu oben rechts auf "Anmelden". Klicken Sie nach der Anmeldung zum Anzeigen oder Bearbeiten Ihres Trailblazer.me-Profils oder Ihrer Trailblazer.me-Einstellungen auf Ihr Profilbild und wählen Sie **Profil** oder **Einstellungen** aus.

Wenn Sie nach der Auswahl eines Salesforce-Hilfemenülinks aufgefordert werden, sich bei Trailblazer.me anzumelden, werden Sie nach der Anmeldung zur entsprechenden Seite umgeleitet. Derzeit ist es nicht möglich, sich über die Salesforce-Anwendung per Single Sign-On bei der Salesforce-Hilfe anzumelden. Trailblazer.me-Sitzungen sind jedoch langlebig. Wenn Sie sich kürzlich bei Trailhead, in der Salesforce-Hilfe, in der Trailblazer Community oder bei einer anderen Salesforce-Site angemeldet haben, wird Ihre Sitzung in der Salesforce-Hilfe fortgesetzt. Sie sind als derselbe Benutzer angemeldet.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Erste Schritte mit Trailblazer.me (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Dunkler Modus der Lightning-Erweiterung vorübergehend deaktiviert

Der dunkle Modus ist deaktiviert, während Leistungsprobleme gelöst werden. Es wird daran gearbeitet, ihn wieder verfügbar zu machen.

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

SIEHE AUCH:

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

Knowledge-Artikel: Dark Mode is Disabled (Dunkler Modus ist deaktiviert)

Sichere HTTPS-Verbindungen erforderlich (Aktualisierung, erzwungen)

Die Aktualisierung "Sichere HTTPS-Verbindungen erforderlich" wurde in Version Spring '20 eingeführt und am 1. Mai 2020 in Produktionsorganisationen erzwungen. 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. Durch diese Aktualisierung wurde die Einstellung "Sichere Verbindungen (HTTPS) erforderlich" auf der Setup-Seite "Sitzungseinstellungen" aktiviert und verhindert, dass sie deaktiviert wird. 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 Aktualisierung wurde am 1. Mai 2020 in Produktionsorganisationen automatisch aktiviert.

Wenn Sie diese Aktualisierung anzeigen 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 **Überprüfen**.

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

SIEHE AUCH:

Spring '20 – Versionshinweise: Sichere HTTPS-Verbindungen erforderlich (Aktualisierung)

Versionsaktualisierungen (Beta)

Richtiges Öffnen von Hyperlinks in Formelfeldern (Aktualisierung, erzwungen)

In Formelfeldern, in denen die Funktion `HYPERLINK` enthalten ist, ignoriert Lightning Experience den Zielwert, sobald Sie versuchen, den Link zu öffnen. Durch diese Aktualisierung wird sichergestellt, dass der Zielwert für Hyperlinks berücksichtigt wird, unabhängig davon, ob er explizit konfiguriert oder standardmäßig festgelegt wurde. Diese Aktualisierung war in der Version Winter '19 erstmals verfügbar und wird in der Version Summer '20 erzwungen.

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

Wann: Diese Aktualisierung wird erzwungen, wenn Ihre Sandbox- oder Produktionsorganisation auf Version Summer '20 aktualisiert wird. Die Erzwingung beginnt am Montag, 15. Juni 2020 und tritt in Kraft, wenn ein Upgrade Ihrer Instanz auf die Version Summer '20 durchgeführt wird. Wenn Sie das Datum des Hauptversions-Upgrades für Ihre Instanz anzeigen möchten, wechseln Sie zum Trust-Status, suchen Sie nach Ihrer Instanz und klicken Sie auf die Wartungsregisterkarte.

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**.

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

In Lightning-Konsolenanwendungen verhindern Dialogfelder jetzt nicht mehr, dass Sie mit der restlichen Benutzeroberfläche interagieren. Durch diese Versionsaktualisierung wird der Fokus der durch eine Arbeitsumgebungsregisterkarte oder Unterregisterkarte ausgelösten Dialogfelder jetzt nur auf die auslösende Registerkarte beschränkt. Diese Versionsaktualisierung wurde in der Version Winter '20 erstmals zur Verfügung gestellt.

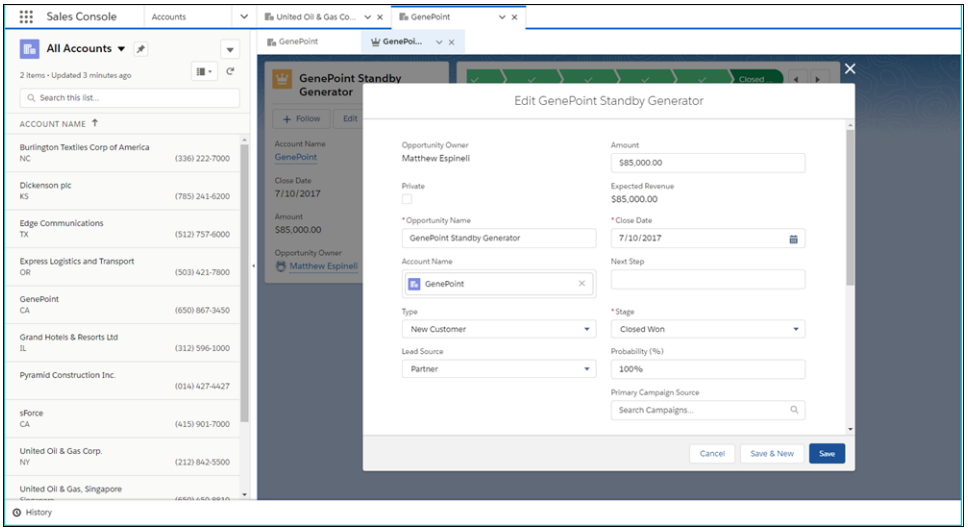
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Lightning-Konsolenanwendungen stehen Benutzern, die für bestimmte Produkte über Salesforce Platform-Benutzerlizenzen verfügen, gegen einen Aufpreis zur Verfügung.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

Wann: Sie können diese Aktualisierung nun aktivieren. Andernfalls wird sie in der Version Winter '22 erzwungen.

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 `Versionsaktualisierungen` ein und wählen Sie dann **Versionsaktualisierungen** aus, um diese Versionsaktualisierung vor Version Winter '22 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:

Versionsaktualisierungen (Beta)

Erstellen von mehr Datensätzen aus globalen Profilen

Sparen Sie Zeit und reduzieren Sie Fehler durch weniger manuelle Dateneingaben, wenn sie Datensätze aus globalen Profildaten mit der Suche "Globale C360-Profile" erstellen. Erstellen Sie Datensätze zu Lead- und Kontaktstandardobjekten zusammen mit dem zuvor unterstützten Account-Objekt in Ihrer Organisation.

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

Wer: Benutzer mit einem Customer 360 Data Manager-Add-On-Abonnement.

Wie: Suchen Sie über die Suche "Globale C360-Profile" anhand einer Telefonnummer oder E-Mail-Adresse nach dem gewünschten Kunden. Wählen Sie basierend auf dem globalen Profil das zu erstellende Objekt aus. Über das globale Profil können Sie mehrere Datensätze unterschiedlicher Typen für jedes unterstützte Objekt erstellen.

Jedes Objekt muss dem Cloud-Informationsmodell über Customer 360 Data Manager zugeordnet werden.

SIEHE AUCH:

Hinzufügen der Komponente "Globale C360-Profile" zu mehr Seitenlayouts

Salesforce-Hilfe: Erstellen von Datensätzen mithilfe von Customer 360 Data Manager-Daten

Salesforce-Hilfe: Datenzuordnung

Salesforce Einstein: Bessere Ergebnisse bei der Einstein-Suche, Texterkennung in Bildern mit Einstein OCR und bessere Prognosen durch mehr Algorithmen und Daten in Einstein Discovery

Die Einstein-Suche ist natürlich. Benutzer können häufig verwendete Wörter und Ausdrücke in das Suchfeld eingeben und die Datensätze finden, nach denen sie suchen. Verwenden Sie Einstein OCR (Texterkennung), um Bilder wie Visitenkarten in alphanumerischen Text umzuwandeln. Erhalten Sie durch mehrere Modellierungsalgorithmen und erhöhte Zeilenobergrenzen noch bessere Prognosen von Einstein Discovery.

Informieren Sie sich über die neuesten Möglichkeiten, wie Einstein für Sie arbeiten kann.

Vertrieb

Sales Cloud Einstein: Opportunity-Bewertung umfasst konsistente Bezeichnungen und Feldebenensicherheit, verbessertes Bewertungsmodell für Leads und Opportunities und neue Account-Statistik

Überall, wo Bewertungen angezeigt werden, wird "Opportunity-Bewertung" als Feldname verwendet. Die Feldebenensicherheit steuert, welche Bewertungsfaktoren Vertriebsmitarbeiter sehen. Die Modelle zur Einstein-Opportunity-Bewertung umfassen nun Produkte, Angebote und Preisbücher. Die Modelle zur Einstein-Leadbewertung umfassen nun Aktivitätsdaten von Leads. Darüber hinaus erfahren Mitarbeiter mithilfe von Einstein-Account-Statistiken, wann Unternehmen ihre Kosten senken.

Service

Einstein für Service: Antwortempfehlungen, Artikelempfehlungen in mehreren Sprachen, Optimierte Bot-Ereignisprotokolle und Facebook Messenger für Bots

Empfehlen Sie Chat-Antworten basierend auf ähnlichen geschlossenen Chats an ausgelastete Support-Mitarbeiter und erhalten Sie Empfehlungen für Knowledge-Artikel in fünf neuen Sprachen. Helfen Sie Supportagenten mit Empfehlungen für Feldwerte, die auf Chat-Daten und Feldern aus geschlossenen Kundenvorgängen basieren, dabei, Kundenvorgänge schneller nachzubearbeiten. Dank erweiterter Bot-Ereignisprotokolle und der Integration der fertigkeitsbasierten Weiterleitung kann Ihr Bot den Kunden schneller weiterhelfen und es ist eine schnellere Fehlerbehebung möglich. Erreichen Sie mehr Kunden mit Bots mit neun neuen Sprachen und Unterstützung für den Facebook Messenger. Rufen Sie Prognosen der Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung zu Nachschlagefeldern sowie Kontrollkästchen und Auswahllisten ab und ermitteln Sie Kundenvorgänge, deren Feldprognosen den Konfidenzschwellenwert für die automatische Aktualisierung nicht erreicht haben.

Branchen

Einstein-Objekterkennung: Datensicherheit, verbesserte Erkennung und einige wichtige Aktualisierungen

Löschen Sie die Objekterkennungsdaten, die in Ihren inaktiven Salesforce-Organisationen gespeichert sind. Objekte werden von Modellen mit der höchsten Genauigkeit erkannt. Administratoren verfügen über weitere Informationen zu ihren Modellen und Datensets. Verwenden Sie die Liste aller Datensätze und Themenlisten, um Datensätze der Einstein-Objekterkennung auf einfache Weise anzuzeigen.

Analysen

Einstein Discovery: Strukturbasierte Modelltypen, Modelle vom Typ "Zufällige Gesamtstruktur" (Pilot) und erhöhte Zeilenobergrenzen

Erhalten Sie die besten Prognosen von drei Modellierungsalgorithmen. Erstellen Sie genaue Modelle mithilfe von Algorithmen vom Typ "Zufällige Gesamtstruktur" (Pilot). Verarbeiten Sie bis zu 100 Millionen Datenzeilen.

Anpassung

Einstein-Prognosegenerator: Definieren von Prognosesätzen, Ausführen von Berichten und Aktivieren von Prognosen über die Scorecard

Wählen Sie die Datensätze aus, die durch Einstein bewertet werden sollen, um die Relevanz Ihrer Prognoseergebnisse zu steigern. Führen Sie Berichte aus, um die in Ihrer Prognose verwendeten Daten erkunden zu können. Sparen Sie Zeit, indem Sie Prognosen direkt auf der Prognose-Scorecard aktivieren oder deaktivieren. Verwenden Sie die Datenprüfung für noch weitere Feld- und Datensatztypen.

Entwicklung

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 von Bilderkennung und 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.

Die Rechte von ALBERT EINSTEIN werden mit Erlaubnis der Hebräischen Universität von Jerusalem verwendet. Die Vertretung erfolgt ausschließlich durch Greenlight.

Vertrieb: Einstein-Anruf-Coaching und Engagement-Details für High Velocity Sales, benutzerdefinierte Opportunity-Aufteilungen, Schnellaktionen für Aufgabenwarteschlangen und Pardot B2B Marketing-Funktionen

Verwenden Sie Einstein-Anruf-Coaching zum Analysieren von Unterhaltungsdaten und zum Überprüfen von Engagementdetails, um festzustellen, wann potenzielle Kunden auf E-Mails reagieren. Erstellen Sie mehr benutzerdefinierte Opportunity-Aufteilungstypen. Richten Sie Schnellaktionen ein, um Aufgaben Warteschlangen zuzuweisen. In Pardot wurden die Einstein-Attribution und die Anwendung für Marketingkampagnen-Intelligenz hinzugefügt. Erhalten Sie mehr Kontrolle über den Opportunity-Zugriff mittels Regionen. Pfadfunktionen wurden in Kanban integriert. Außerdem hilft Ihnen die E-Mail-Integration mehr denn je, Ihre Produktivität zu steigern.

IN DIESEM ABSCHNITT:

High Velocity Sales: Einstein-Anruf-Coaching, Engagementdetails und weitergehende Anpassung des Vertriebsrhythmus

Salesforce Maps: Überwachen von COVID-19-Hotspots, Szenarien für die Regionsplanung und Advanced-Setup-Verbesserungen

Sales Cloud Einstein: Opportunity-Bewertung umfasst konsistente Bezeichnungen und Feldebenensicherheit, verbessertes Bewertungsmodell für Leads und Opportunities und neue Account-Statistik

Kernfunktionen für den Vertrieb: Verbesserungen bei Opportunities, Aufträgen und Enterprise-Regionsverwaltung

Produktivitätsfunktionen: E-Mail-Threading, Zuweisen von Aufgaben zu Warteschlangen, neue E-Mail-Statistik und verbesserte Kanban-Ansichten

Integration in Google: Verfolgen von Änderungen am E-Mail-Setup, Verbesserungen von Textbausteinen und Verfügbarkeit von Lightning Sync-Setup für mehr Administratoren

Integration in Microsoft®: Verfolgen von Änderungen am E-Mail-Setup, Verbesserungen von Textbausteinen, Änderungen für Lightning Sync und Einstellung von Salesforce for Outlook

Salesforce CPQ und Billing: Ändern der Spaltenbreite des Angebotsbelegposten-Editors, automatische Nutzungsübersichten für Evergreen-Abonnements und verbesserte Fehlerverwaltung für Finanzzeiträume

High Velocity Sales: Einstein-Anruf-Coaching, Engagementdetails und weitergehende Anpassung des Vertriebsrhythmus

Vertriebsleiter können Vertriebsgespräche mit Einstein-Anruf-Coaching analysieren. Vertriebsmitarbeiter können es sehen, wenn potenzielle Kunden mit E-Mails interagieren, z. B. wenn eine Vertriebsrhythmus-E-Mail geöffnet oder auf einen Link geklickt wird. Außerdem gibt es viele neue Funktionen für Vertriebsrhythmen, wie z. B. das automatische Entfernen von potenziellen Kunden aus den Vertriebsrhythmen, wenn bestimmte Beendigungskriterien erfüllt sind.

Salesforce Maps: Überwachen von COVID-19-Hotspots, Szenarien für die Regionsplanung und Advanced-Setup-Verbesserungen

Planen Sie für Vertriebs- und Serviceantworten, wenn Sie aktive COVID-19-Fälle visualisieren. Zeigen Sie, wie sich das Erweitern oder Verkleinern von Regionen auswirkt. Nutzen Sie zudem die vereinfachte, intuitivere Setup-Erfahrung für Salesforce Maps Advanced.

Sales Cloud Einstein: Opportunity-Bewertung umfasst konsistente Bezeichnungen und Feldebenensicherheit, verbessertes Bewertungsmodell für Leads und Opportunities und neue Account-Statistik

Überall, wo Bewertungen angezeigt werden, wird "Opportunity-Bewertung" als Feldname verwendet. Die Feldebenensicherheit steuert, welche Bewertungsfaktoren Vertriebsmitarbeiter sehen. Die Modelle zur Einstein-Opportunity-Bewertung umfassen nun Produkte, Angebote und Preisbücher. Die Modelle zur Einstein-Leadbewertung umfassen nun Aktivitätsdaten von Leads. Darüber hinaus erfahren Mitarbeiter mithilfe von Einstein-Account-Statistiken, wann Unternehmen ihre Kosten senken.

Kernfunktionen für den Vertrieb: Verbesserungen bei Opportunities, Aufträgen und Enterprise-Regionsverwaltung

Erstellen Sie weitere benutzerdefinierte Aufteilungstypen. Mit einer B2B Commerce-Lizenz können Sie Aufträge in Salesforce verwenden und gleichzeitig Produkte und Preisbücher in einer externen Plattform verwalten. Außerdem erhalten Sie mehr Kontrolle über den Opportunity-Zugriff mittels Regionen.

Produktivitätsfunktionen: E-Mail-Threading, Zuweisen von Aufgaben zu Warteschlangen, neue E-Mail-Statistik und verbesserte Kanban-Ansichten

Vertriebsmitarbeiter können sich über mehr Effizienz beim Verkauf freuen. High Velocity Sales-Benutzer können E-Mails mit Threads verwenden, um eine ganze Unterhaltung zu sehen. Schnellaktionen erleichtern die Zuweisung von Aufgaben zu Warteschlangen. Die Option "Kein Interesse" für E-Mail-Statistiken lässt es Vertriebsmitarbeiter wissen, wenn ein Kunde an einem Verkaufsgespräch nicht interessiert ist. Fügen Sie unternehmensspezifische Tipps und Fachwissen den Kanban-Ansichten hinzu.

Integration in Google: Verfolgen von Änderungen am E-Mail-Setup, Verbesserungen von Textbausteinen und Verfügbarkeit von Lightning Sync-Setup für mehr Administratoren

Sie können die E-Mail-Verfolgungsfunktion über eine einzige Einstellung für alle Benutzer der Gmail-Integration und Inbox-Benutzer aktivieren und deaktivieren. Darüber hinaus wurde eine Tastenkombination hinzugefügt. Auf diese Weise wird das Hinzufügen von Textbausteinen einfacher denn je. Ab Winter ’21 ändert sich die Verfügbarkeit von Lightning Sync. Außerdem können Lightning Sync-Administratoren in Spring '20 die Einrichtung an Administratoren mit restriktiveren Berechtigungen delegieren.

Integration in Microsoft®: Verfolgen von Änderungen am E-Mail-Setup, Verbesserungen von Textbausteinen, Änderungen für Lightning Sync und Einstellung von Salesforce for Outlook

Sie können die E-Mail-Verfolgungsfunktion über eine einzige Einstellung für alle Benutzer der Outlook-Integration und Inbox-Benutzer aktivieren und deaktivieren. Darüber hinaus wurde eine Tastenkombination hinzugefügt. Auf diese Weise wird das Hinzufügen von Textbausteinen einfacher denn je. In Winter '21 ändert sich die Verfügbarkeit von Lightning Sync. Salesforce for Outlook wird ab Dezember 2020 eingestellt und funktioniert nicht mehr. Lesen Sie weiter, um mehr über die Einstellung und den Übergang zu den Funktionen der nächsten Generation zu erfahren.

Salesforce CPQ und Billing: Ändern der Spaltenbreite des Angebotsbelegposten-Editors, automatische Nutzungsübersichten für Evergreen-Abonnements und verbesserte Fehlerverwaltung für Finanzzeiträume

Ändern Sie die Spaltenbreiten im Angebotsbelegposten-Editor. Erhalten Sie zusätzlich zu den anfänglichen 12 Übersichten automatische Nutzungsübersichten für ein Auftragsprodukt mit Evergreen-Abonnement. Erstellen Sie Änderungen, ohne die Produktpaketstruktur des ursprünglichen Vertrags zu verwenden. Außerdem können Sie Fehler, die beim Öffnen oder Schließen von Finanzzeiträumen auftreten, schnell überprüfen und korrigieren.

Pardot

Pardot führt neue Funktionen für B2B Marketing ein, wie z. B. die Einstein-Attribution und die Anwendung für Marketingkampagnen-Intelligenz, sowie eine Reihe von Verbesserungen in den Bereichen Sicherheit, Synchronisierung, Wiederverwendung von Inhalten und Setup von Funktionen. Einige Funktionen stehen ab Juni zur Verfügung, andere in der Version Salesforce Summer '20.

Sonstige Änderungen in der Sales Cloud

Erfahren Sie mehr über weitere Änderungen, die vorgenommen wurden, um die Benutzerfreundlichkeit zu verbessern, sowie über Änderungen der Berechtigungen für die Duplikatsverwaltung, E-Mail und die Enterprise-Regionsverwaltung.

High Velocity Sales: Einstein-Anruf-Coaching, Engagementdetails und weitergehende Anpassung des Vertriebsrhythmus

Vertriebsleiter können Vertriebsgespräche mit Einstein-Anruf-Coaching analysieren. Vertriebsmitarbeiter können es sehen, wenn potenzielle Kunden mit E-Mails interagieren, z. B. wenn eine Vertriebsrhythmus-E-Mail geöffnet oder auf einen Link geklickt wird. Außerdem gibt es viele neue Funktionen für Vertriebsrhythmen, wie z. B. das automatische Entfernen von potenziellen Kunden aus den Vertriebsrhythmen, wenn bestimmte Beendigungskriterien erfüllt sind.

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:

Erhalten von Statistiken für Vertriebsgespräche mit Einstein-Anruf-Coaching

Stellen Sie Vertriebsleitern Statistiken über die Vertriebsgespräche ihrer Teams zur Verfügung und decken Sie auf, wo Coaching nötig ist. Vertriebsleiter können aufgezeichnete Unterhaltungen wiedergeben, um mehr über die Erwähnung von Mitbewerbern, Produkten, benutzerdefinierte Stichwörter, Preisdiskussionen und die nächsten Schritte zu erfahren.

Anzeigen von Details zum E-Mail-Engagement potenzieller Kunden in Echtzeit

Erkennen Sie es sofort, wenn Vertriebsrythmusziele eine E-Mail öffnen, antworten, auf einen E-Mail-Link klicken und vieles mehr. Benachrichtigungen für "Mein Feed" zeigen Engagements direkt in der Arbeitswarteschlange an. Engagementdaten werden für Zieldatensätze und E-Mail-Nachrichten angezeigt.

Vertriebsrhythmen: Verzweigen auf der Grundlage von E-Mail-Antworten, automatisches Entfernen von potenziellen Kunden und E-Mail-Threads

Vertriebsleiter können Vertriebsrhythmen auf der Grundlage von E-Mail-Antworten verzweigen und potenzielle Kunden automatisch anhand bestimmter Kriterien entfernen. Außerdem können sie E-Mails aus einem Vertriebsrhythmus an einen potenziellen Kunden in einem Thread gruppieren.

Vertriebsrhythmus und Mitarbeiterleistung im Überblick (allgemein verfügbar)

Vertriebsleiter können mithilfe von Leistungs-Dashboards in Einstein Analytics schnell die Kundeninteraktionen und die Leistung der Vertriebsmitarbeiter nachvollziehen. So können Leiter beispielsweise anzeigen, wie viele Vertriebsrhythmen in Bearbeitung sind, und dies mit detaillierten Statistiken zu Anrufen und E-Mail-Antworten. Zudem können sie sehen, wie effektiv sich die Vertriebsmitarbeiter durch ihre Vertriebsrhythmen arbeiten.

Voranbringen des Vertriebsrhythmus ohne Warten

Vertriebsmitarbeiter können einen Wartezeitraum überspringen und zum nächsten Schritt des Vertriebsrhythmus wechseln. Zuvor mussten Vertriebsmitarbeiter die gesamte Dauer des Wartezeitraums abwarten. Jetzt können Vertriebsmitarbeiter den Vertriebsrhythmus beschleunigen und Zeit sparen.

Auswählen der Verfolgung von E-Mails in High Velocity Sales

Das Erfassen von Informationen über Interaktionen mit den E-Mails von Vertriebsmitarbeitern entspricht nicht immer den Datenschutzrichtlinien Ihrer Kunden. Jetzt ist die E-Mail-Verfolgung optional, um Ihnen mehr Flexibilität beim Setup von High Velocity Sales zu bieten.

Mehr Übersicht über Vertriebsrhythmusaufgaben in der Aktivitätszeitachse

In Organisationen, die High Velocity Sales in der Version Summer 20 oder später aktivieren, wird jetzt jede Vertriebsrhythmusaufgabe nur einmal in der Aktivitätszeitachse angezeigt. In Salesforce-Organisationen, die High Velocity Sales vor der Version Summer 20 aktiviert haben, wird in der Aktivitätszeitachse in Datensätzen potenzieller Kunden jede Vertriebsrhythmusaufgabe zweimal angezeigt. Sowohl die geplante Aufgabe als auch die abgeschlossene Aufgabe wurden angezeigt. Wenden Sie sich an Salesforce, um diese übersichtlichere Zeitachse anzuzeigen, wenn Sie High Velocity Sales vor der Version Summer '20 aktiviert haben.

Erhalten von Statistiken für Vertriebsgespräche mit Einstein-Anruf-Coaching

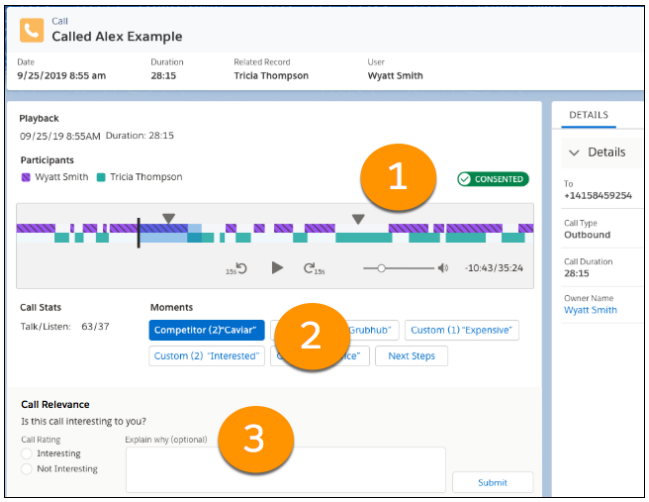
Stellen Sie Vertriebsleitern Statistiken über die Vertriebsgespräche ihrer Teams zur Verfügung und decken Sie auf, wo Coaching nötig ist. Vertriebsleiter können aufgezeichnete Unterhaltungen wiedergeben, um mehr über die Erwähnung von Mitbewerbern, Produkten, benutzerdefinierte Stichwörter, Preisdiskussionen und die nächsten Schritte zu erfahren.

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: Diese Funktion ist für Vertriebsleiter mit dem Berechtigungssatz "Anruf-Coaching-Benutzer", allerdings nur in englischer Sprache, verfügbar.

Ihre Anrufe werden mittels "Anruf-Coaching" nicht aufgezeichnet. Stattdessen verbinden Sie die Funktion mit Ihrem Aufzeichnungssystem, etwa Lightning Dialer oder anderen unterstützten Partnern. Der Kunde ist dafür verantwortlich, die Einwilligung zu verwalten und bei der Art und Weise, wie Anrufe aufgezeichnet werden, die lokalen Datenschutzanforderungen einzuhalten.

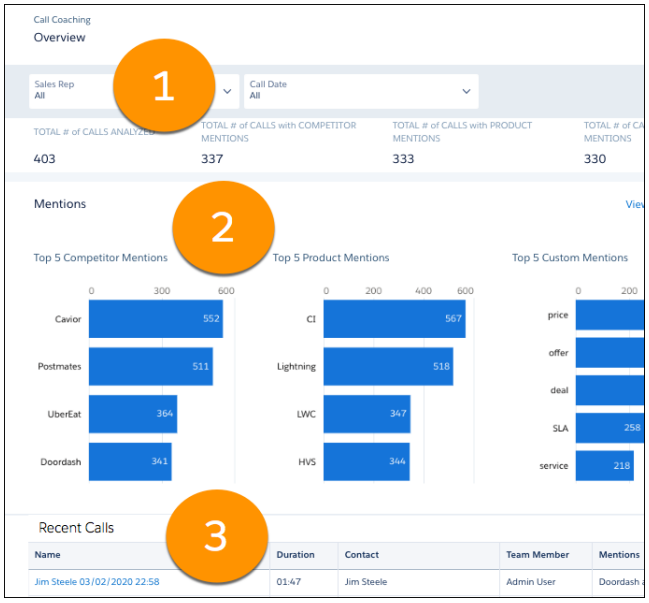
Warum: Einstein-Anruf-Coaching ist eine neue Funktion, die Vertriebsleitern Statistiken und Trends bietet, die sich aus Vertriebsgesprächen ergeben. Aufgezeichnete Anrufe werden auf die Erwähnung bestimmter Stichwörter und Ausdrücke hin analysiert.



Vertriebsleiter können die aufgezeichneten Sprachanrufe wiedergeben und Anrufdetails, einschließlich des Verhältnisses zwischen Sprechen und Zuhören, einsehen. Die verschiedenen Farben zeigen die Teilnehmer des Aufrufs an. Springen Sie im Player zu verschiedenen Erwähnungen (1). Klicken Sie auf verschiedene Erwähnungen (2), um bestimmte Bereiche des Aufrufs hervorzuheben und zu ihnen zu springen.

Vertriebsleiter können auch Feedback (3) hinzufügen, damit Salesforce die wichtigsten Anrufe in die E-Mail mit den täglichen Highlights aufnimmt. Dieses Feedback wird an unser System gesendet, nicht an den am Anruf beteiligten Vertriebsmitarbeiter.

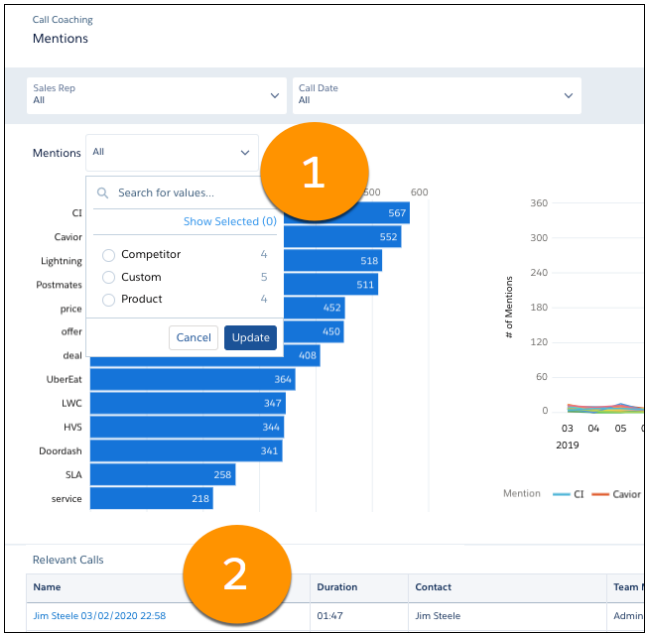
Vertriebsleiter können auch Berichte und Dashboards zu verschiedenen Statistiken einsehen.



Von der Übersichtsseite aus können Vertriebsleiter nach Mitarbeiter und Anrufdatum filtern (1) und Berichte mit den wichtigsten Erwähnungen auf der Grundlage der Rollenhierarchie überprüfen (2).

Die Übersichtsseite enthält auch Links zu Aufzeichnungen in der Tabelle für aktuelle Anrufe (3). Diese Aufzeichnungen sind die zuletzt von Ihrem Team getätigten Anrufe.

Auf der Seite "Erwähnungen" sehen Vertriebsleiter weitere Details.



Filtern Sie nach dem Typ der Erwähnung und sehen Sie sich relevante Berichte (1) an. Diese Seite enthält auch eine Liste relevanter Aufrufe (2), die auf Ihren Filterkriterien basiert.

Anruf-Coaching-Benutzer erhalten außerdem täglich E-Mails mit einer Liste der hervorgehobenen Anrufe, wenn am Vortag mindestens drei Anrufe mit Statistiken getätigt wurden.

Wie: Salesforce-Administratoren können das Anruf-Coaching in "Setup" aktivieren. Weitere Details finden Sie in der Salesforce-Hilfe.

Anzeigen von Details zum E-Mail-Engagement potenzieller Kunden in Echtzeit

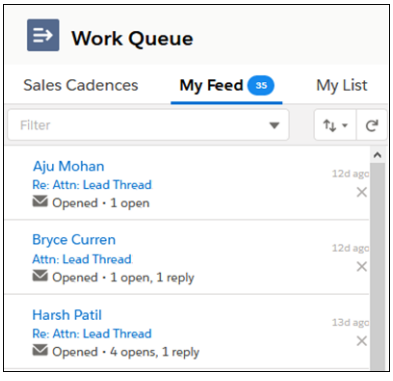
Erkennen Sie es sofort, wenn Vertriebsrythmusziele eine E-Mail öffnen, antworten, auf einen E-Mail-Link klicken und vieles mehr. Benachrichtigungen für "Mein Feed" zeigen Engagements direkt in der Arbeitswarteschlange an. Engagementdaten werden für Zieldatensätze und E-Mail-Nachrichten angezeigt.

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.

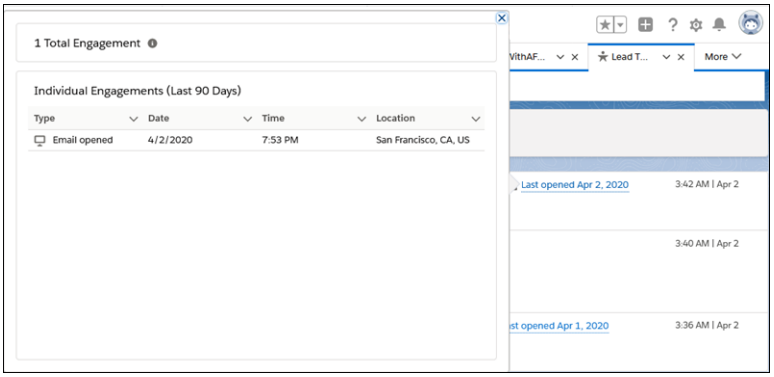
Wann: Diese Funktion ist voraussichtlich 30 Tage nach der Veröffentlichung der Version Summer '20 allgemein verfügbar.

Warum: Auf der neuen Registerkarte "Mein Feed" der Arbeitswarteschlange erhalten Vertriebsmitarbeiter Benachrichtigungen, wenn potenzielle Kunden mit verfolgten E-Mails interagieren, sodass sie sofort nachfassen können. Sie können auch eine Benachrichtigung sehen, wenn ihnen ein Datensatz zugewiesen wird. Welche Arten von Benachrichtigungen Mitarbeiter sehen, hängt davon ab, ob Ihre Salesforce-Organisation High Velocity Sales (HVS), Inbox, die Einstein-Aktivitätserfassung (EAC) oder eine Kombination davon verwendet.

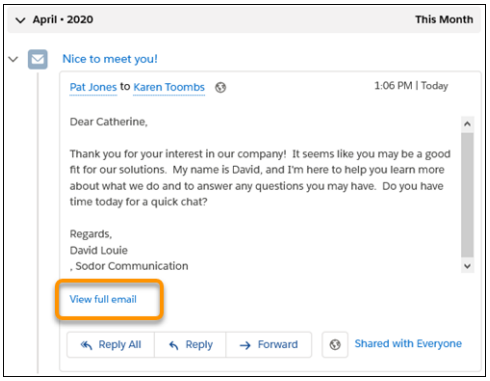
Benachrichtigungstypen	HVS + Inbox + EAC	HVS + Inbox	Nur Inbox
Öffnungen	✓	✓	✓
Antworten	✓		
Link-Klicks	✓	✓	✓
Unzustellbarkeit	✓		
Datensatzzuweisungen	✓	✓	



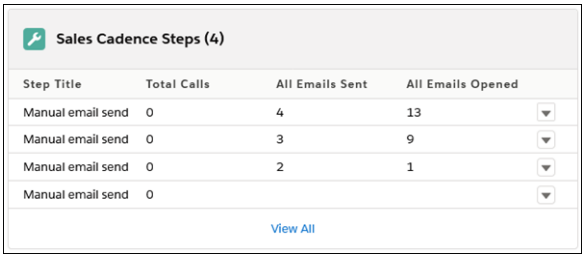
Die Registerkarte "Mein Feed" zeigt die Engagements der letzten 30 Tage an. Vertriebsmitarbeiter können die Liste nach Bedarf sortieren und filtern. Um eine E-Mail und Engagementdetails anzuzeigen, können Vertriebsmitarbeiter auf den Betreff der E-Mail klicken.



Wenn Ihre Salesforce-Organisation die Einstein-Aktivitätserfassung verwendet, wird beim Bewegen des Mauszeigers über **Zuletzt geöffnet** einer E-Mail die Themenliste "Engagement" angezeigt. Wenn Ihre Salesforce-Organisation die Einstein-Aktivitätserfassung nicht verwendet, klicken Sie auf den E-Mail-Betreff und dann auf die Registerkarte **Engagement**, um die Liste anzuzeigen. Die Engagementliste zeigt alle Engagements der letzten 90 Tage an. Vertriebsmitarbeiter können in einer chronologischen Liste sehen, wann und wie oft Empfänger E-Mails geöffnet oder auf Links geklickt haben und wie oft sie interagiert haben. Mithilfe der Engagementdetails können Vertriebsmitarbeiter die potenziellen Kunden mit dem größten Interesse identifizieren und zeitnah nachfassen.



Wenn in Lead-, Kontakt- und Personenaccount-Datensätzen auf der Aktivitätszeitachse eine E-Mail-Aktivität angezeigt wird, können Vertriebsmitarbeiter auf die Engagementdetails für jede E-Mail zugreifen. Um die Engagements anzuzeigen, klicken Sie auf "Gesamte E-Mail anzeigen" und bewegen Sie dann die Maus über **Zuletzt geöffnet** oder klicken Sie auf den Betreff der E-Mail.



Bei Vertriebsrhythmus-Datensätzen zeigt die Themenliste "Vertriebsrhythmusschritte" Vertriebsleitern und Vertriebsmitarbeitern an, wie oft E-Mails in jedem E-Mail-Schritt geöffnet wurden.

Vertriebsrhythmen: Verzweigen auf der Grundlage von E-Mail-Antworten, automatisches Entfernen von potenziellen Kunden und E-Mail-Threads

Vertriebsleiter können Vertriebsrhythmen auf der Grundlage von E-Mail-Antworten verzweigen und potenzielle Kunden automatisch anhand bestimmter Kriterien entfernen. Außerdem können sie E-Mails aus einem Vertriebsrhythmus an einen potenziellen Kunden in einem Thread gruppieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verzweigen von Vertriebsrhythmen auf der Grundlage von E-Mail-Antworten

Vertriebsleiter können Vertriebsrhythmen erstellen, die potenzielle Kunden je nachdem, ob sie auf eine E-Mail antworten, durch unterschiedliche Schritte der Kontaktaufnahme führen. Vertriebsmitarbeiter können einem Pfad folgen, wenn der potenzielle Kunde antwortet, und einem anderen, wenn er nicht antwortet.

Automatisches Entfernen potenzieller Kunden aus Vertriebsrhythmusregeln auf der Grundlage ausgewählter Kriterien

Verwenden Sie Vertriebsrhythmusregeln, um potenzielle Kunden zu entfernen, wenn eine E-Mail unzustellbar ist, der potenzielle Kunde auf eine E-Mail antwortet oder ein Vertriebsgespräch ein bestimmtes Ergebnis hat.

Organisieren von Vertriebsrhythmus-E-Mails als Thread

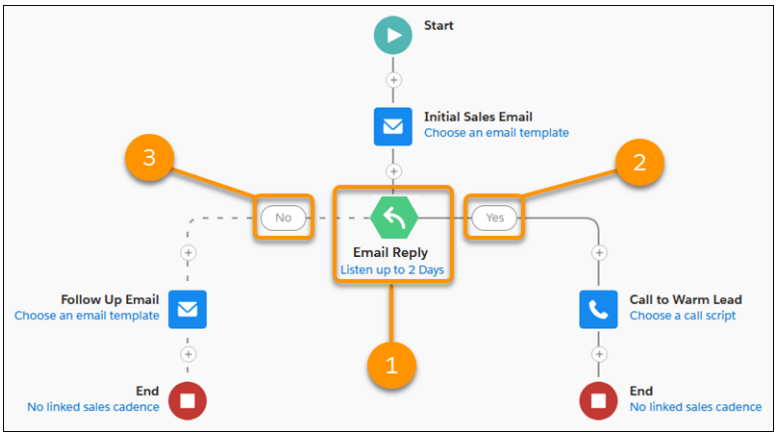
Vertriebsmitarbeiter können E-Mails aus Vertriebsrhythmen oder von und an einen potenziellen Kunden als Thread anzeigen, um mehr von ihren Interaktionen mit potenziellen Kunden zu sehen. Vertriebsleiter können einige oder alle E-Mails eines Vertriebsrhythmus in einem Thread gruppieren, sodass Vertriebsmitarbeiter alle E-Mail-Aktivitäten an einem Ort sehen können.

Verzweigen von Vertriebsrhythmen auf der Grundlage von E-Mail-Antworten

Vertriebsleiter können Vertriebsrhythmen erstellen, die potenzielle Kunden je nachdem, ob sie auf eine E-Mail antworten, durch unterschiedliche Schritte der Kontaktaufnahme führen. Vertriebsmitarbeiter können einem Pfad folgen, wenn der potenzielle Kunde antwortet, und einem anderen, wenn er nicht antwortet.

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 bestimmen, dass auf eine E-Mail-Antwort gewartet werden soll und wie lange auf die Interaktion eines potenziellen Kunden gewartet werden soll (1). Anschließend können sie auswählen, welche Form der Kontaktaufnahme durch Vertriebsmitarbeiter durchgeführt werden soll, wenn ein potenzieller Kunde interagiert (2) oder nicht (3). Listener-Verzweigungsschritte ignorieren Abwesenheitsnotizen und Meldungen über unzustellbare E-Mails.



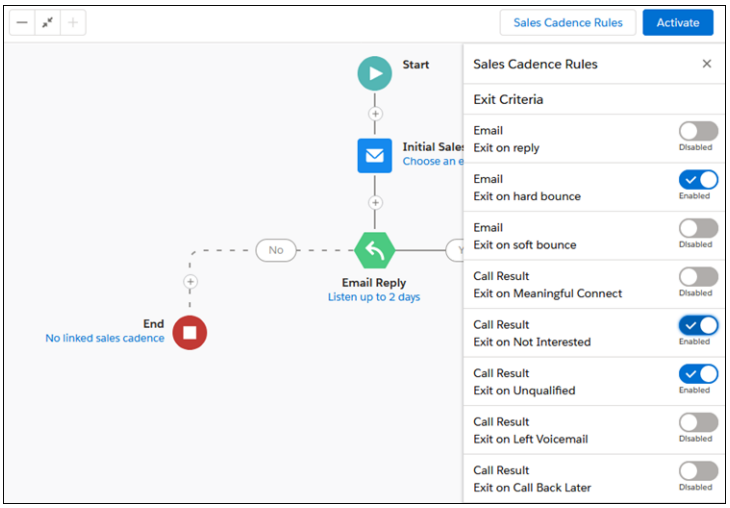
Automatisches Entfernen potenzieller Kunden aus Vertriebsrhythmusregeln auf der Grundlage ausgewählter Kriterien

Verwenden Sie Vertriebsrhythmusregeln, um potenzielle Kunden zu entfernen, wenn eine E-Mail unzustellbar ist, der potenzielle Kunde auf eine E-Mail antwortet oder ein Vertriebsgespräch ein bestimmtes Ergebnis hat.

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: Helfen Sie Vertriebsmitarbeitern, Zeit zu sparen, indem Sie potenzielle Kunden auf der Grundlage der Ergebnisse von Vertriebsschritten automatisch aus Vertriebsrhythmen entfernen.

Wie: Mit Vertriebsrhythmusregeln können Vertriebsleiter Beendigungskriterien festlegen, die für den gesamten Vertriebsrhythmus gelten.



Organisieren von Vertriebsrhythmus-E-Mails als Thread

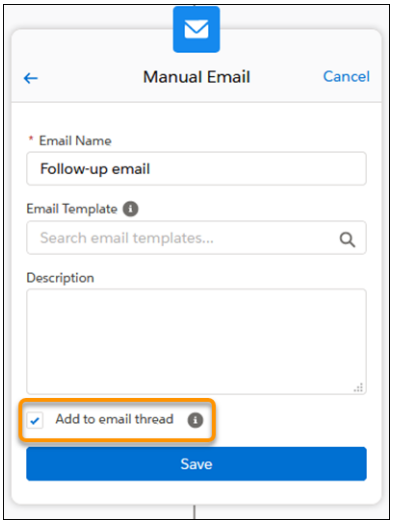
Vertriebsmitarbeiter können E-Mails aus Vertriebsrhythmen oder von und an einen potenziellen Kunden als Thread anzeigen, um mehr von ihren Interaktionen mit potenziellen Kunden zu sehen. Vertriebsleiter können einige oder alle E-Mails eines Vertriebsrhythmus in einem Thread gruppieren, sodass Vertriebsmitarbeiter alle E-Mail-Aktivitäten an einem Ort sehen können.

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: Wenn Vertriebsleiter einen Vertriebsrhythmus erstellen, können sie manuelle E-Mail-Schritte so einstellen, dass sie mit E-Mails aus früheren E-Mail-Schritten einen Thread bilden. Wenn die nachfolgenden E-Mails eine andere Vorlage mit einem anderen E-Mail-Betreff verwenden, ändert sich der Betreff so, dass er mit dem der vorangegangenen E-Mail übereinstimmt, wobei "AW:" vorangestellt wird.

Vertriebsmitarbeiter können E-Mail-Schritte mit Threads in Lightning Experience, Outlook oder Gmail ausführen.

Wie: Nach dem manuellen E-Mail-Schritt in einem Vertriebsrhythmus wird jede nachfolgende manuelle E-Mail zusammen mit den vorangegangenen E-Mail-Schritten in einen Thread aufgenommen.



Um einen neuen Thread im Vertriebsrhythmus zu starten, deaktivieren Sie **Zum E-Mail-Thread hinzufügen**. Jeder automatisierte E-Mail-Schritt startet auch einen neuen Thread.

Anmerkung: Wenn in einem Vertriebsrhythmus eine E-Mail mit Threads angegeben wird, wird im Feld **BCC** eine Salesforce-E-Mail-Adresse hinzugefügt, sofern E-Mails nicht über "Nein, über Salesforce senden" gesendet werden.

Vertriebsmitarbeiter können die BCC-Adresse im Ordner der gesendeten Elemente ihrer E-Mail-Anwendung anzeigen.

SIEHE AUCH:

Anzeigen von E-Mails mit Threads auf einer einzelnen Seite

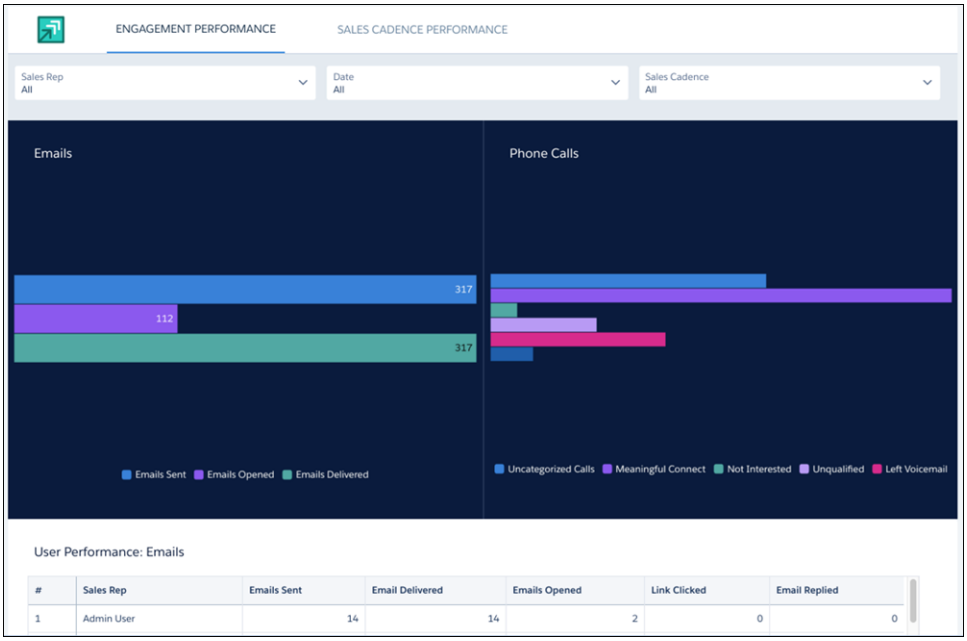
Vertriebsrhythmus und Mitarbeiterleistung im Überblick (allgemein verfügbar)

Vertriebsleiter können mithilfe von Leistungs-Dashboards in Einstein Analytics schnell die Kundeninteraktionen und die Leistung der Vertriebsmitarbeiter nachvollziehen. So können Leiter beispielsweise anzeigen, wie viele Vertriebsrhythmen in Bearbeitung sind, und dies mit detaillierten Statistiken zu Anrufen und E-Mail-Antworten. Zudem können sie sehen, wie effektiv sich die Vertriebsmitarbeiter durch ihre Vertriebsrhythmen arbeiten.

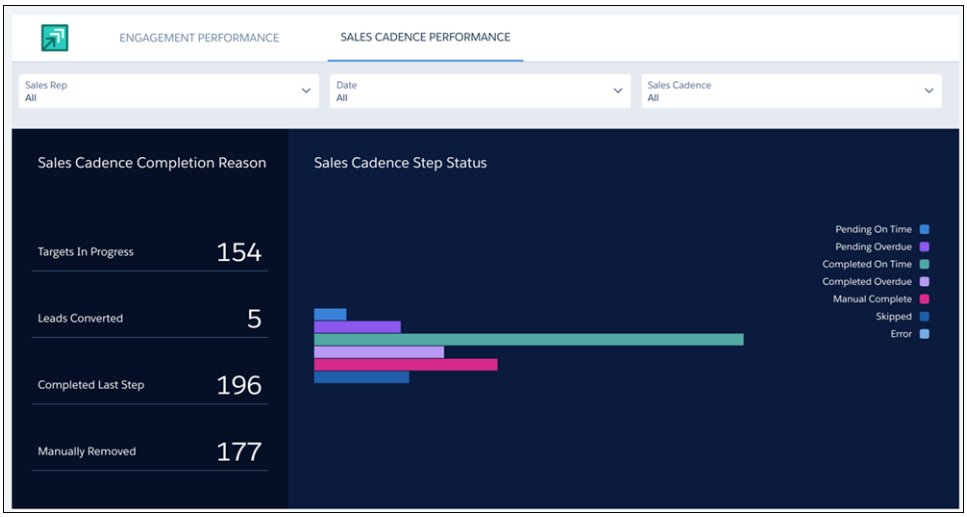
Wo: Diese Änderung gilt für High Velocity Sales in Lightning Experience. High Velocity Sales ist als Add-On in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wer: Zum Anzeigen der High Velocity Sales-Leistungs-Dashboards benötigen Sie die Berechtigung "High Velocity Sales-Benutzer" oder "Rhythmusersteller für High Velocity Sales".

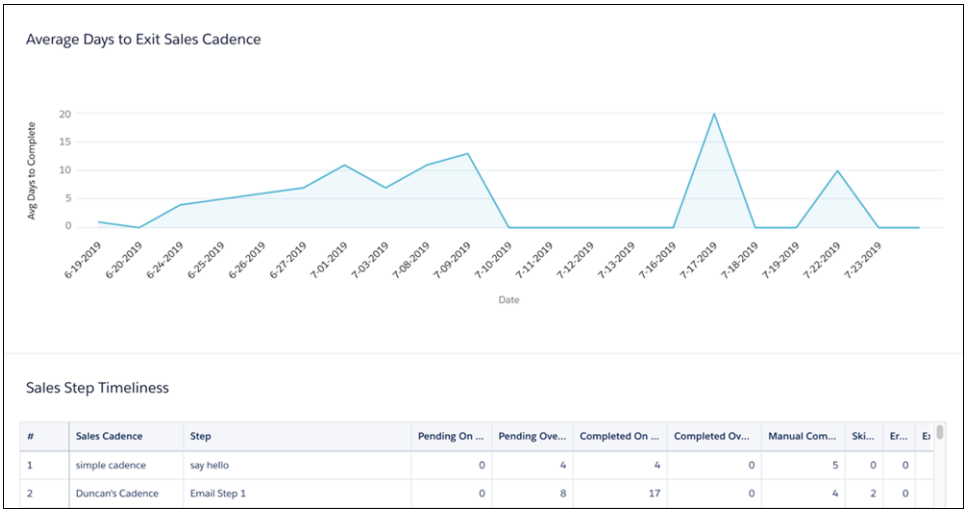
Warum: Im Interaktionsleistungs-Dashboard können Leiter Statistiken zur Interaktion mit potenziellen Kunden für E-Mails und Telefonanrufe anzeigen, die nach Vertriebsrhythmus, Datumsbereich, Vertriebsmitarbeiter oder einer Kombination sortiert sind.



Im Dashboard für Vertriebsrhythmusleistung können Manager die Vertriebsrhythmuseffektivität nachvollziehen. Zu den Details zählen Statistiken zu den in Bearbeitung befindlichen Zielen, die Leadkonvertierung und die Vertriebsrhythmusabschlüsse.

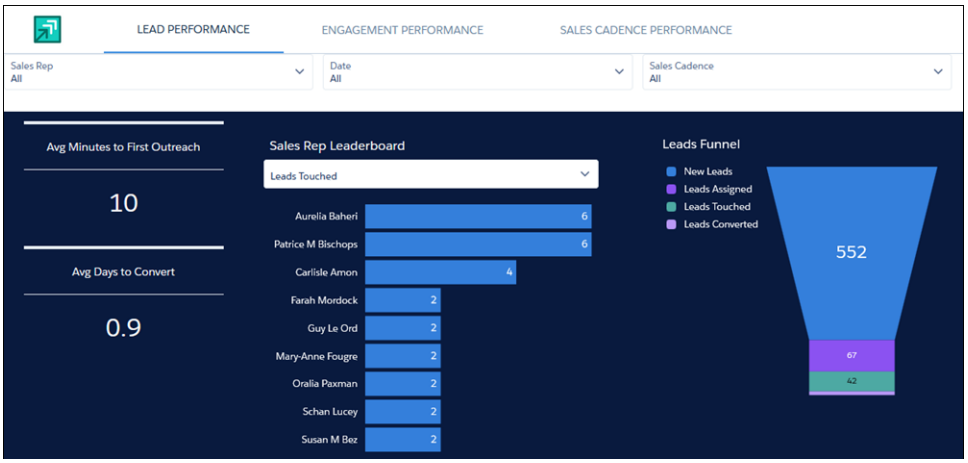


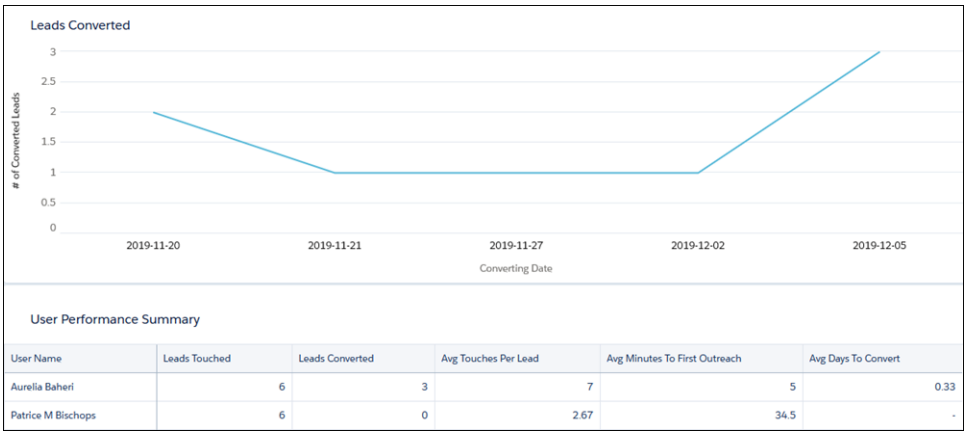
Darüber hinaus können Leiter anzeigen, wie lange potenzielle Kunden Vertriebsrhythmen durchlaufen und ob die Mitarbeiter die Kontaktaufnahmeschritte rechtzeitig erledigen.



Ihre Vertriebsleiter können im Dashboard zur Leadleistung einsehen, wie zufriedenstellend ihr Team Leads konvertiert. Sie können sehen, wie schnell Vertriebsmitarbeiter auf neue Leads reagieren, und die Anzahl der Leads in jeder Phase des Vertriebs-Funnel sehen. Das Dashboard zeigt auch die durchschnittliche Anzahl der Tage bis zur Konvertierung, die Anzahl der Kontakte pro Lead und die Anzahl der Konvertierungen an. Anhand dieser Daten können Vertriebsleiter nachvollziehen, welche Mitarbeiter mehr Coaching benötigen und für welche Vertriebsrhythmen eine Optimierung erforderlich ist.

Vertriebsleiter können Leadstatistiken nach Vertriebsmitarbeiter, Vertriebsrhythmus und Datumsbereich filtern.





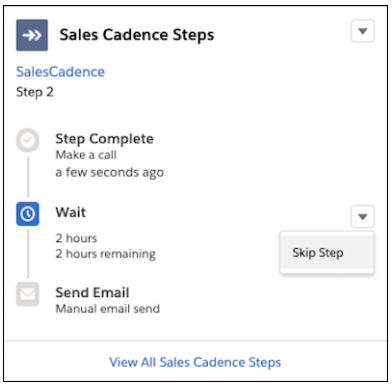
Wie: Um die Dashboards zu aktivieren, ordnen Sie Ihre Werte vom Typ "Call Outcome" (Anrufergebnis) zu und aktivieren Sie im High Velocity Sales-Setup die Option für die Leistungsanalyse der Anwendung in High Velocity Sales. Zum Auswählen der Dashboards müssen die Vertriebsleiter in der High Velocity Sales-Anwendung im Navigationsmenü die Option "High Velocity Sales Performance" (High Velocity Sales-Leistung) auswählen.

Voranbringen des Vertriebsrhythmus ohne Warten

Vertriebsmitarbeiter können einen Wartezeitraum überspringen und zum nächsten Schritt des Vertriebsrhythmus wechseln. Zuvor mussten Vertriebsmitarbeiter die gesamte Dauer des Wartezeitraums abwarten. Jetzt können Vertriebsmitarbeiter den Vertriebsrhythmus beschleunigen und Zeit sparen.

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: Manchmal möchten Vertriebsmitarbeiter zum nächsten Schritt eines Vertriebsrhythmus wechseln, ohne zu warten. Das Überspringen des Wartezeitraums ermöglicht es Vertriebsmitarbeitern, Leads, Kontakte und Personenaccounts ohne unnötige Verzögerungen durch den Vertriebsprozess zu führen.

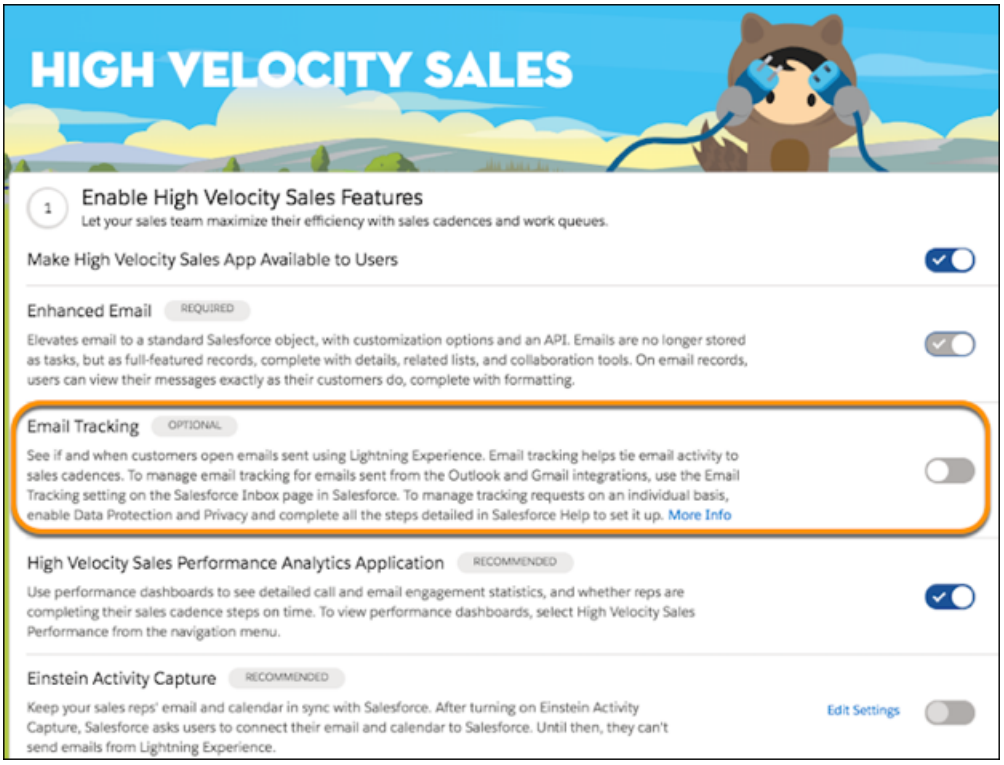


Auswählen der Verfolgung von E-Mails in High Velocity Sales

Das Erfassen von Informationen über Interaktionen mit den E-Mails von Vertriebsmitarbeitern entspricht nicht immer den Datenschutzrichtlinien Ihrer Kunden. Jetzt ist die E-Mail-Verfolgung optional, um Ihnen mehr Flexibilität beim Setup von High Velocity Sales zu bieten.

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: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `High Velocity Sales` ein und wählen Sie dann **High Velocity Sales** aus. Mit der Option "E-Mail-Verfolgung" können Sie die E-Mail-Verfolgung ein- oder ausschalten.



Die Deaktivierung der E-Mail-Verfolgung für High Velocity Sales deaktiviert auch die Verfolgung für alle von Lightning Experience gesendeten E-Mails. Wenn Ihre Mitarbeiter die Outlook- oder Gmail-Integrationen zusammen mit Inbox verwenden, können Sie mit der Option "E-Mail-Verfolgung" auf der Salesforce Inbox-Setup-Seite die E-Mail-Verfolgung in den Integrationen deaktivieren.

SIEHE AUCH:

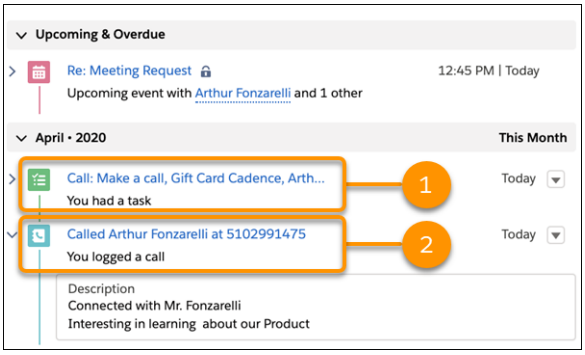
- Deaktivieren der E-Mail-Verfolgung in der Gmail-Integration mit einer Salesforce-Einstellung
- Deaktivieren der E-Mail-Verfolgung in der Outlook-Integration mit einer Salesforce-Einstellung
- *Salesforce-Hilfe*: Einrichten von High Velocity Sales (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Mehr Übersicht über Vertriebsrhythmusaufgaben in der Aktivitätszeitachse

In Organisationen, die High Velocity Sales in der Version Summer 20 oder später aktivieren, wird jetzt jede Vertriebsrhythmusaufgabe nur einmal in der Aktivitätszeitachse angezeigt. In Salesforce-Organisationen, die High Velocity Sales vor der Version Summer 20 aktiviert haben, wird in der Aktivitätszeitachse in Datensätzen potenzieller Kunden jede Vertriebsrhythmusaufgabe zweimal angezeigt. Sowohl die geplante Aufgabe als auch die abgeschlossene Aufgabe wurden angezeigt. Wenden Sie sich an Salesforce, um diese übersichtlichere Zeitachse anzuzeigen, wenn Sie High Velocity Sales vor der Version Summer '20 aktiviert haben.

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: Dank der übersichtlicheren Aktivitätszeitachse können Vertriebsmitarbeiter leichter erkennen, welche Aufgaben noch zu erledigen und welche bereits abgeschlossen sind.



Die geplante Aufgabe (1) wird nicht mehr angezeigt, sobald die abgeschlossene Aufgabe (2) erscheint.

Salesforce Maps: Überwachen von COVID-19-Hotspots, Szenarien für die Regionsplanung und Advanced-Setup-Verbesserungen

Planen Sie für Vertriebs- und Serviceantworten, wenn Sie aktive COVID-19-Fälle visualisieren. Zeigen Sie, wie sich das Erweitern oder Verkleinern von Regionen auswirkt. Nutzen Sie zudem die vereinfachte, intuitivere Setup-Erfahrung für Salesforce Maps Advanced.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Salesforce Maps: COVID-19-Hotspot-Überwachung und Esri™ ArcGIS Living Atlas of the World

Planen Sie für Unternehmensantworten mit einer Esri ArcGIS Online-Schicht zum Verfolgen aktiver COVID-19-Hotspots. Erhalten Sie genauere Einblicke in die geografische Landschaft und erstellen Sie umsatz- und serviceoptimierte Zeitpläne. Profitieren Sie zudem von erweiterten Steuerungen und Optionen für Berechtigungen.

Regionsplanung: Szenarienvergleiche, Zusammenarbeit und Freigaben und Berechtigungen

Überlegen Sie, wie sich die Erweiterung oder Verkleinerung von Regionsmodellen auswirkt. Arbeiten Sie zusammen mit Teamkollegen an Regionsplänen. Zudem können Sie den Zugriff auf Datensets und Ausrichtungen freigeben und kontrollieren, ohne Salesforce Maps verlassen zu müssen.

Advanced: Neu gestaltete Setup-Erfahrung

Nutzen Sie eine vereinfachte, intuitivere Setup-Erfahrung für Salesforce Maps Advanced. Dank des optimierten Prozesses und der neuen vorausgefüllten Beispielwerte können Sie Ihren Teams wichtige Funktionen schneller bereitstellen.

Salesforce Maps: COVID-19-Hotspot-Überwachung und Esri™ ArcGIS Living Atlas of the World

Planen Sie für Unternehmensantworten mit einer Esri ArcGIS Online-Schicht zum Verfolgen aktiver COVID-19-Hotspots. Erhalten Sie genauere Einblicke in die geografische Landschaft und erstellen Sie umsatz- und serviceoptimierte Zeitpläne. Profitieren Sie zudem von erweiterten Steuerungen und Optionen für Berechtigungen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Überwachen von COVID-19-Hotspots mit einer Esri™ ArcGIS Online-Schicht

Planen Sie für Vertriebs- und Serviceantworten, wenn Sie aktive COVID-19-Fälle in Salesforce Maps visualisieren.

Einzeichnen von Inhalten über den Esri™ ArcGIS Living Atlas of the World

Direkt in Salesforce Maps können Sie Ihren Mitarbeitern Desktopzugriff auf die einzigartige Sammlung öffentlich verfügbarer weltweiter geografischer Inhalte erteilen.

Besseres Kontrollieren von Berechtigungen und der Einstellungen Ihrer Mitarbeiter

Reduzieren Sie die Setup-Anforderungen Ihrer Mitarbeiter und verwalten Sie mehr ihrer Salesforce Maps-Einstellungen in den Berechtigungsgruppen. Auf der neu organisierten Seite "Permission Groups" (Berechtigungsgruppen) verfügen Sie auch dank der hinzugefügten Berechtigungen über mehr Kontrolle. So können sich Ihre Teams auf ihre Aufträge konzentrieren. Sie bestimmen, ob Ihre Teams die von Ihnen implementierten Einstellungen außer Kraft setzen können.

Anzeigen von Schichten statt Ordnern auf Mobilgeräten

Zwei neue Ansichten machen es möglich, Schichten auf Mobilgeräten so effizient einzuzeichnen wie nie zuvor. Ihre Mitarbeiter können mit weniger Klicks Schichten anzeigen und einreichen, auf die sie zugreifen können.

Zuordnen neuer Formenschichten

Machen Sie sich mit den neuen Formenschichten vertraut, die nach der Version Spring '20 in Salesforce Maps verfügbar sind.

Überwachen von COVID-19-Hotspots mit einer Esri™ ArcGIS Online-Schicht

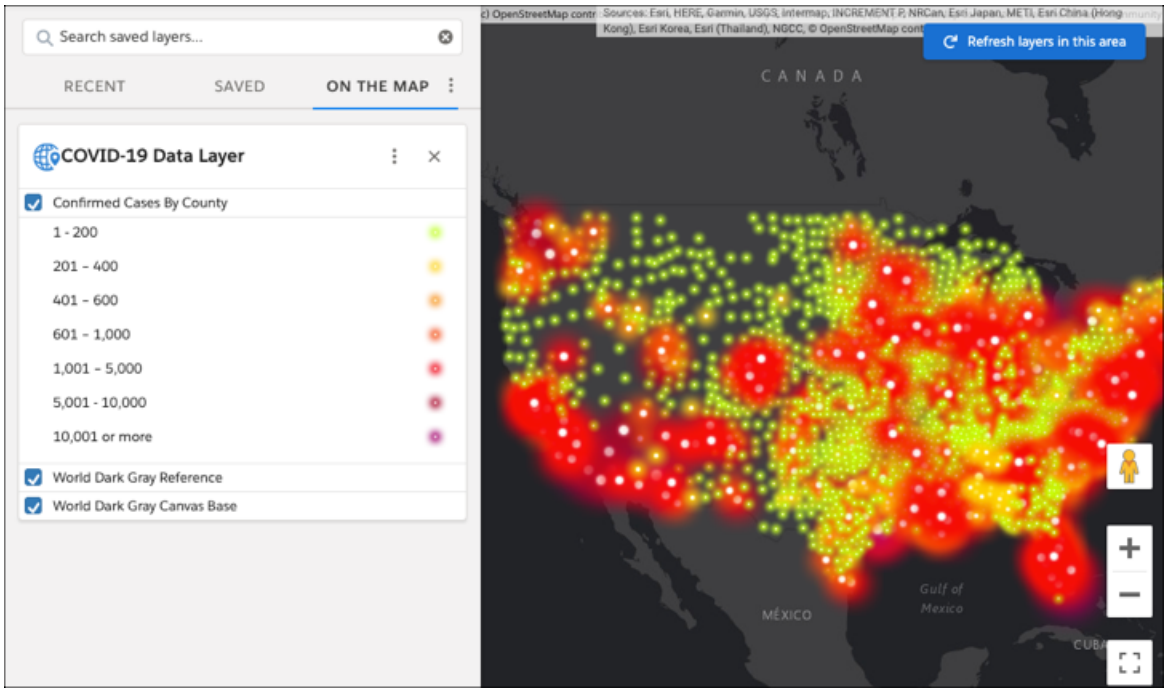
Planen Sie für Vertriebs- und Serviceantworten, wenn Sie aktive COVID-19-Fälle in Salesforce Maps visualisieren.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition mit installiertem vereinheitlichten Salesforce Maps-Paket.

Wer: Administratoren richten eine ArcGIS Online-Schicht ein, wodurch Außendienstmitarbeiter etwas in ihren Karten einzeichnen können, um fundierte Entscheidungen hinsichtlich ihrer Zeitplanung treffen zu können.

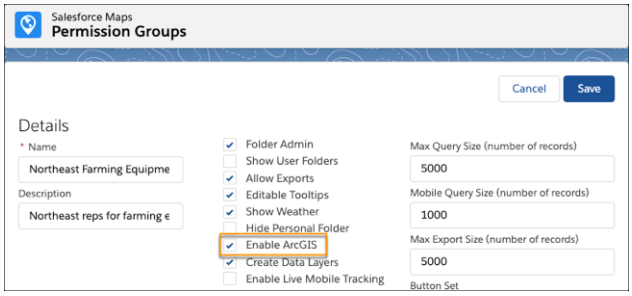
Warum: Damit Zeitpläne durchdacht geplant werden können, wobei Sicherheit und Empathie an erster Stelle stehen, können Administratoren eine Datenschicht einrichten, wodurch ihre Teams:

- Gebiete mit sich verlangsamenden Ausbruchstrends identifizieren können, um sichere Zonen für die Wiederaufnahme der Außendienstaktivitäten bestimmen zu können.
- Die ideale Mitarbeiterzahl auf Grundlage der Gesamtgesundheit des Markts bestimmen können.
- Regionen mit der aktuellen Mitarbeiterzahl neu austarieren können.
- Neue oder bisher unentdeckte Opportunities in ihren Regionen ermitteln können, während sie die Arbeit im Außendienst wieder aufnehmen.



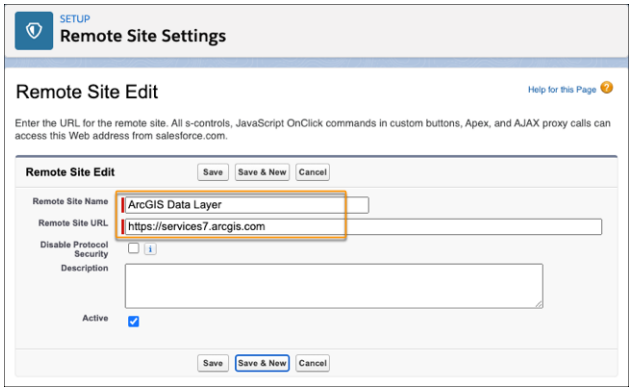
Wie: Richten Sie Salesforce Maps für ArcGIS und zwei Remote-Standorte ein, damit Mitarbeiter etwas in der ArcGIS Online-Schicht einzeichnen können.

1. Wählen Sie für jede Berechtigungsgruppe, der die Schicht hinzugefügt werden soll, **Enable ArcGIS** (ArcGIS aktivieren) aus.



2. Geben Sie im Salesforce-Setup im Feld "Schnellsuche" den Text `Einstellungen für Remote-Standort` ein und wählen Sie anschließend **Einstellungen für Remote-Standort** aus. Klicken Sie auf **Neuer Remote-Standort**.
3. Geben Sie dem Remote-Standort einen beliebigen Namen. Geben Sie den folgenden URL ein und klicken Sie dann auf **Speichern und neu**.

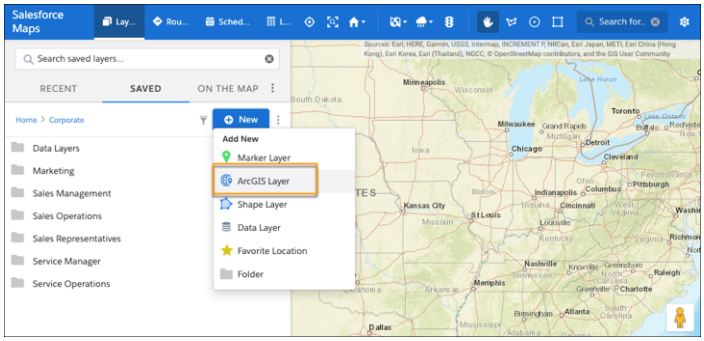
   `https://services7.arcgis.com`



4. Geben Sie dem Remote-Standort einen beliebigen Namen. Geben Sie den folgenden URL ein und speichern Sie Ihre Änderungen.

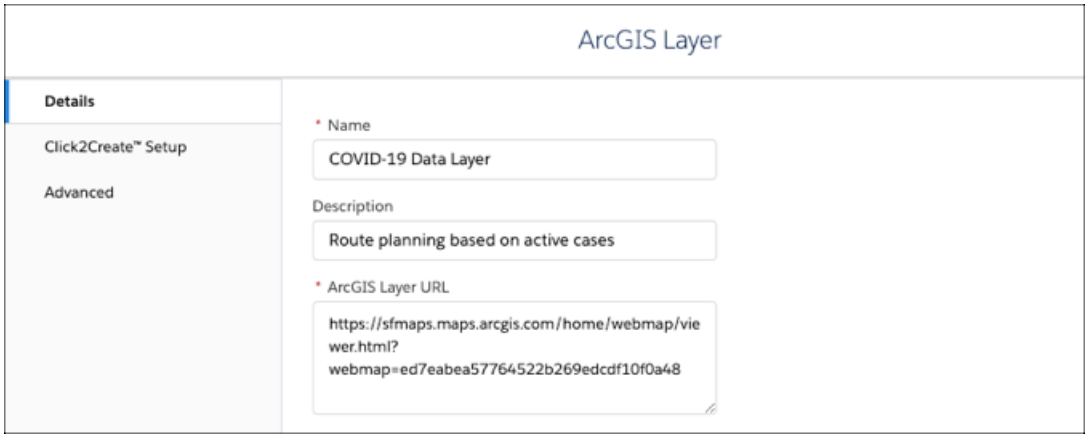
   `https://services.arcgisonline.com`

5. Wählen Sie **Layers (Schichten)** > **Saved (Gespeichert)** aus, um die ArcGIS Online-Schicht in Salesforce Maps zu erstellen. Wählen Sie dann den Ordner aus, in dem die Datenschicht gespeichert werden soll.
6. Klicken Sie auf **New (Neu)** > **ArcGIS Layer (ArcGIS-Schicht)**.



7. Benennen Sie die ArcGIS Online-Schicht. Geben Sie dann den folgenden URL ein.

   `https://sfmaps.maps.arcgis.com/home/webmap/viewer.html?webmap=ed7eabea57764522b269edcdf10f0a48`



Nun können Ihre Mitarbeiter die Schicht auf der Karte einzeichnen.

Einzeichnen von Inhalten über den Esri™ ArcGIS Living Atlas of the World

Direkt in Salesforce Maps können Sie Ihren Mitarbeitern Desktopzugriff auf die einzigartige Sammlung öffentlich verfügbarer weltweiter geografischer Inhalte erteilen.

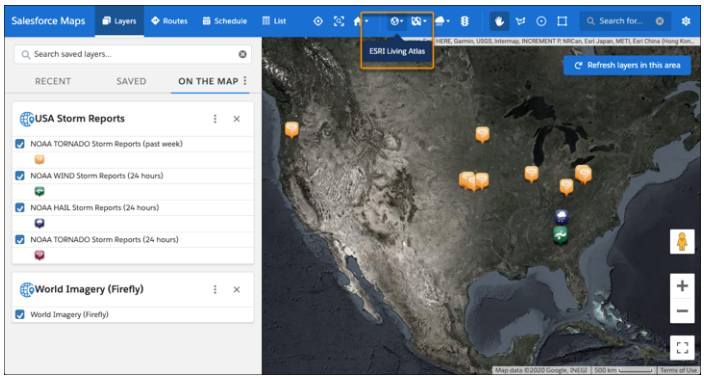
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition mit installiertem vereinheitlichten Salesforce Maps-Paket.

Wer: Mitarbeiter können öffentlich verfügbaren Inhalt aus dem ArcGIS Living Atlas of the World einzeichnen, unabhängig davon, ob sie Esri-Produkte und -Services abonniert haben.

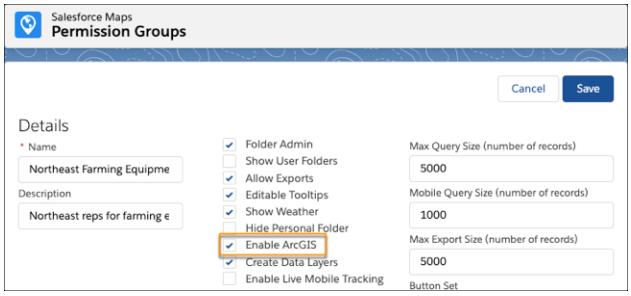
Warum: Mitarbeiter können diese Schichten nun in ihre Karten einzeichnen, um die geografische Landschaft genauer überblicken und umsatz- und serviceoptimierte Zeitpläne erstellen zu können.

Schicht	Nützliche Funktion
World Imagery (Clarity) (Weltbild, Übersichtlichkeit)	Stellt die neuesten, hochwertigen verfügbaren Bilder von Esri dar. Zudem hilft sie Mitarbeitern beim Analysieren geografischer Standorte mittels hochwertiger Bilder.
World Imagery (Firefly) (Weltbild, Glühwürmchen)	Umfasst eine Basemap mit neutralen Bildern und entsättigten Farben. Dies ist hilfreich, wenn sie von Ihren Mitarbeiter durch andere hell gestaltete Schichten überlagert wird. Letztlich lassen sich mit dieser Schicht die Karteninhalte besser visualisieren.
USA Storm Reports (USA-Sturmberichte)	Enthält fortlaufend aktualisierte Berichtsdaten zu Tornados, Stürmen und Hagelstürmen in den USA. Dadurch können Ihre Mitarbeiter potenziell gefährliches Wetter unweit ihrer Routen und Pläne visualisieren.
World Time Zones (Weltzeitzonen)	Stellt Zeitzonen für die Länder und die darin befindlichen Orte dar. Sie zeigt nicht die Sommerzeit an.

Nachdem Sie ArcGIS in Ihren Berechtigungsgruppen aktiviert haben, können Ihre Teamkollegen diese Schichten einzeichnen, indem sie auf der Karte auf **Esri Living Atlas** klicken.



Wie: Richten Sie Salesforce Maps so ein, dass Inhalte aus ArcGIS Living Atlas of the World eingebunden werden. Wählen Sie für jede Berechtigungsgruppe, für die Inhalte aus ArcGIS Living Atlas of the World verwendet werden sollen, **Enable ArcGIS** (ArcGIS aktivieren) aus.



Besseres Kontrollieren von Berechtigungen und der Einstellungen Ihrer Mitarbeiter

Reduzieren Sie die Setup-Anforderungen Ihrer Mitarbeiter und verwalten Sie mehr ihrer Salesforce Maps-Einstellungen in den Berechtigungsgruppen. Auf der neu organisierten Seite "Permission Groups" (Berechtigungsgruppen) verfügen Sie auch dank der hinzugefügten Berechtigungen über mehr Kontrolle. So können sich Ihre Teams auf ihre Aufträge konzentrieren. Sie bestimmen, ob Ihre Teams die von Ihnen implementierten Einstellungen außer Kraft setzen können.

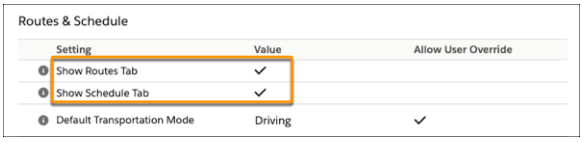
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition mit installiertem vereinheitlichten Salesforce Maps-Paket.

Wer: Administratoren, die mehr Einstellungen kontrollieren, können bestimmen, welche Berechtigungen gesperrt werden sollen. Teams erhalten mehr Optionen zum Optimieren ihrer Erfahrungen.

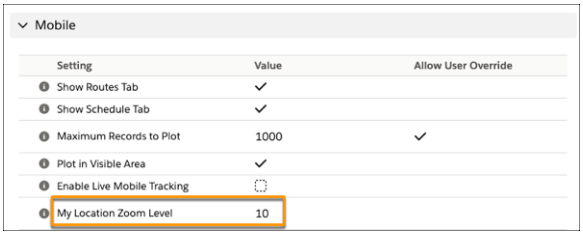
Warum: Indem Sie kontrollieren, welche Einstellungen durch Ihre Teams geändert werden können, verhindern Sie versehentliche Änderungen an Berechtigungen.

Neue Einstellungen in Berechtigungsgruppen

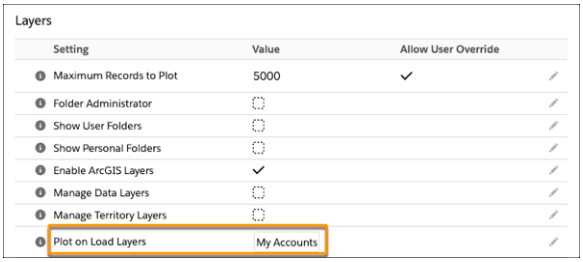
- Vereinfachen Sie die Registerkartenansichten für Mitarbeiter. Blenden Sie dazu nicht genutzte Funktionen für Routen und Zeitpläne aus.



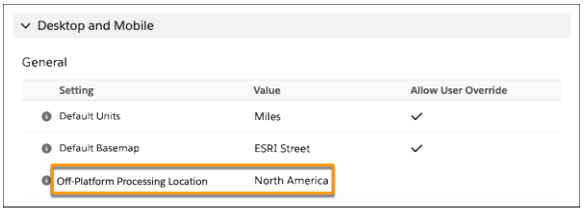
- Legen Sie einen Geotargeting-Zoomfaktor für Mobilgeräte fest.



- Zeichnen Sie Standardschichten ein, die geladen werden, wenn Ihre Mitarbeiter die Karte öffnen.



- Legen Sie das Erscheinungsbild der Schichten und Ordner für Mobilgeräte fest, wenn Sie eine hierarchische oder flache Ordnerstruktur auswählen.
- Kontrollieren Sie in den Anforderungen an die Datenresidenz, wo Salesforce Maps Ihre Daten verarbeitet: Nordamerika oder Europäische Union.



Nun in den Berechtigungsgruppen verfügbare Benutzereinstellungen

In diesem Abschnitt ...	wurde Folgendes hinzugefügt ...
General (Allgemein)	Default Units (Standardeinheiten)
Layers (Schichten)	• Default Proximity Type (Standardmäßiger Nähetyp) • Default Proximity Radius Distance (Standardmäßige Nähe zum Abstandsradius) • Invert Proximity (Entfernung umkehren)
Routes & Schedules (Routen und Pläne)	• Default Transportation Mode (Standardmäßige Transportmethode) • Optimization Method (Optimierungsmethode) • Allow Duplicate Stops/Events (Doppelte Stopps/Ereignisse zulassen) • Default Event Duration (Standardmäßige Ereignisdauer) • Default Route Type (Standardmäßiger Routentyp) • Default Start Location (Standardmäßige Ausgangsposition) • Default End Location (Standardmäßige Endposition) • Shift Times (Schichtzeiten) • Include Shift Break (Schichtpause berücksichtigen) • Break Time (Pausenzeit)
List (Liste)	• Maximum Records on Page (Maximale Datensätze auf Seite) • Default Column Visibility and Order (Standardmäßige Spaltensichtbarkeit und -anordnung)

In diesem Abschnitt ...	wurde Folgendes hinzugefügt ...
Mobile (Mobil)	• Maximum Records to Plot (Maximal einzuzeichnende Einträge) • Plot in Visible Area (Einzeichnung in sichtbarem Bereich) • Enable Live Mobile Tracking (Mobile Live-Verfolgung aktivieren) • Show Last Session's Layers, Routes, and Schedules (Schichten, Routen und Pläne der letzten Sitzung anzeigen) • Schedule Based on Current Time and Location (Anhand der aktuellen Zeit und des aktuellen Standorts planen) • Map It Proximity (Element Nähe zuordnen)

Intuitivere Feldnamen in Berechtigungsgruppen

In diesem Abschnitt ...	Wurde der Feldname …	Wie folgt geändert …
General (Allgemein)	Map Types (Kartentypen)	Default Basemap (Standardmäßige Basemap)
Layers (Schichten)	Max Query Size (Maximale Abfragegröße)	Maximum Records to Plot (Maximal einzuzeichnende Einträge)
	Radius + Units (Radius + Einheiten)	Default Proximity Radius Distance (Standardmäßige Nähe zum Abstandsradius)
Routes & Schedules (Routen und Pläne)	Routing and Schedule Optimization (Strecken- und Zeitplanoptimierung)	Optimization Method (Optimierungsmethode)
Info Windows (Informationsfenster)	Editable Tooltips (Bearbeitbare QuickInfos)	Edit Details Tab Fields (Details von Registerkartenfeldern bearbeiten)
List (Liste)	Default Page Size (Standardmäßige Seitengröße)	Maximum Records on Pages (Maximale Datensätze auf Seiten)
Mobile (Mobil)	Mobile State Remembrance (Mobilen Zustand speichern)	Show Last Session's Layers, Routes, and Schedules (Schichten, Routen und Pläne der letzten Sitzung anzeigen)
	Mobile Query Size (Abfragegröße für Mobilgeräte)	Maximum Records to Plot (Maximal einzuzeichnende Einträge)

Anzeigen von Schichten statt Ordnern auf Mobilgeräten

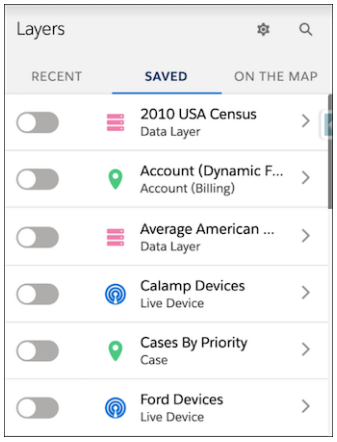
Zwei neue Ansichten machen es möglich, Schichten auf Mobilgeräten so effizient einzuzeichnen wie nie zuvor. Ihre Mitarbeiter können mit weniger Klicks Schichten anzeigen und einreichen, auf die sie zugreifen können.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition mit installiertem vereinheitlichten Salesforce Maps-Paket.

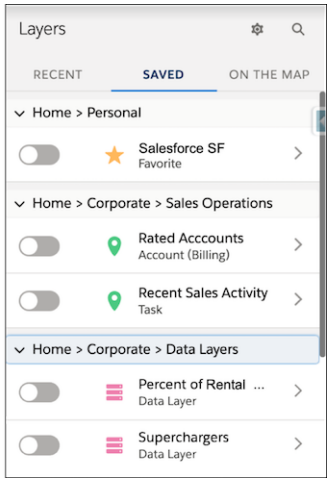
Wer: Salesforce Maps Mobile steht Benutzern mit einer Salesforce Maps-Lizenz zur Verfügung. Administratoren wählen in den Berechtigungsgruppen aus, wie mobile Ordner angezeigt werden.

Wie: Über **Berechtigungsgruppen** > **Ansicht mobiler Ordner** können Administratoren in drei Ansichten auswählen, wie Benutzer mit Schichten und Ordnern auf ihren Mobilgeräten interagieren sollen.

- Flach alphabetisch



- Flach alphabetisch organisiert nach Ordner



- Ordnerhierarchie (Standard)

Zuordnen neuer Formenschichten

Machen Sie sich mit den neuen Formenschichten vertraut, die nach der Version Spring '20 in Salesforce Maps verfügbar sind.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition mit installiertem vereinheitlichten Salesforce Maps-Paket.

Wer: Mitarbeiter können spezifische Bereiche mit neuen geografischen Grenzen zuordnen.

Formenschicht	Grenztyp
Vietnam	Quan
Philippinen	Postleitzahlen

Formenschicht	Grenztyp
Singapur	Postleitzahlen
Japan	Postleitzahlen
Indonesien	Postleitzahlen und Kota
Indien	Postleitzahlen
Malaysia	Bezirke, Postleitzahlen und Bundesländer

Regionsplanung: Szenarienvergleiche, Zusammenarbeit und Freigaben und Berechtigungen

Überlegen Sie, wie sich die Erweiterung oder Verkleinerung von Regionsmodellen auswirkt. Arbeiten Sie zusammen mit Teamkollegen an Regionsplänen. Zudem können Sie den Zugriff auf Datensets und Ausrichtungen freigeben und kontrollieren, ohne Salesforce Maps verlassen zu müssen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Vergleichen von Änderungen am Regionsmodell und Erstellen von Ausrichtungen mit der Szenarioplanung

Sie können schnell Szenarien visualisieren, die zeigen, wie sich die Erweiterung oder Verkleinerung der Größe von Regionsmodellen oder die Änderung von Attributzielen auswirkt. Vergleichen Sie jedes Szenario mit der aktuellen Ausrichtung und erstellen Sie über das von Ihnen ausgewählte Szenario eine optimierte Ausrichtung.

Zusammenarbeiten an Regionsplänen und Ausrichtungen

Wenn Sie zusammen mit Ihrem Team an Regionsplänen und Ausrichtungen arbeiten, können Sie nun direkt auf der Karte Kommentare hinzufügen und Kollegen erwähnen. Zudem können Sie Kommentare in bestimmten Bereichen platzieren, um Fragen zu stellen oder Feedback zu geben.

Steuern der Freigabe und der Berechtigungen

Laden Sie Beteiligte ein, an Datensets und Ausrichtungen zusammenzuarbeiten, bevor sie in Salesforce Maps oder in der Enterprise-Regionsverwaltung veröffentlicht werden. Wenden Sie das Prinzip der geringsten Berechtigung an, wenn Sie den Zugriff auf Datensets und Ausrichtungen unter Teams und Teamkollegen einschränken, die darauf nicht zugreifen müssen.

Genehmigungsanforderung für Aktualisierungen an Ausrichtungen

Erteilen Sie bestimmten Benutzern entsprechende Berechtigungen, damit sie die in Salesforce Maps an Ausrichtungen vorgenommenen Änderungen genehmigen können. Lassen Sie sich benachrichtigen, wenn Teamkollegen versuchen, aktualisierte Ausrichtungen zu veröffentlichen, und verhindern Sie, dass nicht genehmigte Änderungen in Salesforce angezeigt werden.

Erstellen von Datensets mit weniger Aufwand

Ärgern Sie sich nicht mehr mit benutzerdefinierten Berichtstypen herum, wenn Sie Datensets in Salesforce Maps erstellen. Erstellen Sie stattdessen Datensets anhand von Salesforce-Standardberichten.

Erstellen von größeren Datensets mit weniger Obergrenzen

Importieren Sie mehr Datensätze gleichzeitig. Statt mit Salesforce-Berichten gleichzeitig 50.000 Datensätze zu importieren, können Sie nun mithilfe von SOQL-Abfragen bis zu 250.000 Datensätze auf einmal importieren. SOQL-Abfragen und Standardberichte können in einem einzelnen Datenset verwendet werden. Zudem können Sie nun die Anzahl der zu importierenden Datensätze einsehen.

Importieren von Attributen in Datensets und Ergänzen von Ausrichtungen zu jeder Zeit

Mit einer CSV-Datei können Sie außerhalb von Salesforce Attributdaten in Datensets importieren. Sie können Attribute beim Erstellen eines Datensets oder durch das Bearbeiten eines Datensets oder einer Ausrichtung importieren.

Verwenden von erweiterten Veröffentlichungsoptionen

Veröffentlichen Sie Ausrichtungen in der Enterprise-Regionsverwaltung oder in Salesforce Maps, wobei Sie wichtige Optionen besser steuern können. Beispielsweise ist es nun möglich, anstelle einer gesamten Ausrichtung einen Teil auszuwählen, der veröffentlicht werden soll, etwa Ihren aktuellen Fokus. Durch das Überschreiben von Schichten und Regeln sind weniger Speicherplatz und Duplizierungsvorgänge erforderlich. Weisen Sie Regionen mehrere Salesforce-Benutzer zu. Auf diese Weise können Sie einsehen, wer für ausgewählte Regionen verantwortlich ist.

Veröffentlichen der Karte und der zugehörigen Legende als PDF (allgemein verfügbar)

Erstellen Sie PDF-Dateien für die angegebenen Schichten einer Ausrichtung, für einzelne Regionen oder Ihren aktuellen Fokus.

Vergleichen von Änderungen am Regionsmodell und Erstellen von Ausrichtungen mit der Szenarioplanung

Sie können schnell Szenarien visualisieren, die zeigen, wie sich die Erweiterung oder Verkleinerung der Größe von Regionsmodellen oder die Änderung von Attributzielen auswirkt. Vergleichen Sie jedes Szenario mit der aktuellen Ausrichtung und erstellen Sie über das von Ihnen ausgewählte Szenario eine optimierte Ausrichtung.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition mit installiertem vereinheitlichten Salesforce Maps-Paket.

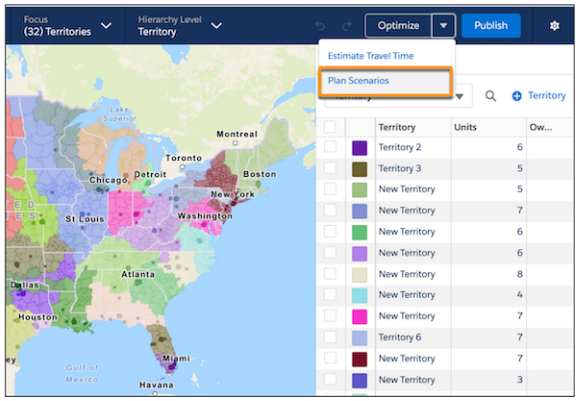
Wer: Die Regionsplanung ist für Benutzer mit Salesforce Maps- und Regionsplanungslizenzen und dem Berechtigungssatz "Salesforce Maps-Administrator" oder "Salesforce Maps-Regionsplanung" verfügbar.

Warum: Benutzer möchten fundierte Entscheidungen treffen, wenn sie ihre Regionen ändern. Mit der Szenarioplanung können Benutzer mithilfe prognostizierter Ausrichtungen prognostizieren Folgendes bestimmen:

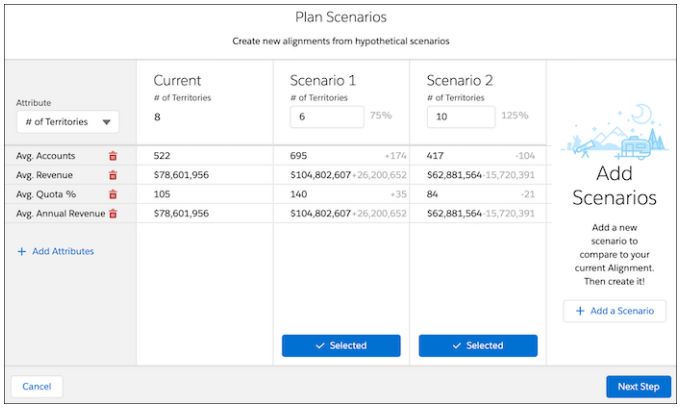
- Die mögliche Verfügbarkeit neuer Regionen auf Grundlage einer prozentualen Vergrößerung oder Verkleinerung des Außendienstteams.
- Die Anzahl der benötigten Regionen, um einen bestimmten Betrag des verwalteten Umsatzes pro Region zu erzielen.
- Wachstums- und Außendienststrategien, die den Unternehmensanforderungen entsprechen.

Wie:

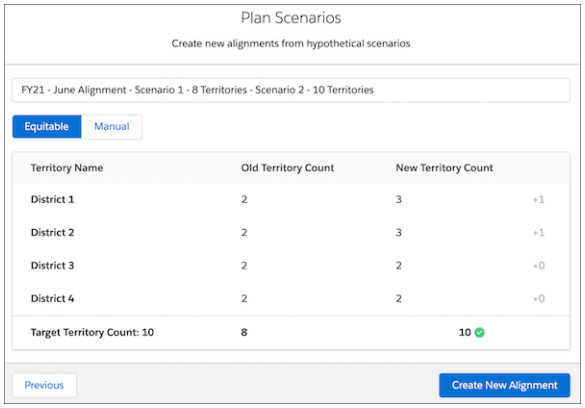
1. Klicken Sie in der Regionsplanung auf **Optimize** (Optimieren) und wählen Sie **Plan Scenarios** (Szenarien planen) aus.



2. Fügen Sie Szenarien hinzu, wählen Sie die anzupassenden Attribute aus und geben Sie die gewünschten Werte ein. Von der Szenarioplanung werden Werte anderer Attribute berechnet. Sie können festlegen, ob eine Ausrichtung anhand eines bestimmten Szenarios erstellt werden soll. Wählen Sie ein Szenario aus und klicken Sie auf **Next Step** (Nächster Schritt).



3. Legen Sie fest, dass die Szenarioplanung die Regionen gleichmäßig für Sie aufteilt, oder passen Sie sie selbst an.



4. Erstellen Sie die gewünschte Ausrichtung.

Zusammenarbeiten an Regionsplänen und Ausrichtungen

Wenn Sie zusammen mit Ihrem Team an Regionsplänen und Ausrichtungen arbeiten, können Sie nun direkt auf der Karte Kommentare hinzufügen und Kollegen erwähnen. Zudem können Sie Kommentare in bestimmten Bereichen platzieren, um Fragen zu stellen oder Feedback zu geben.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition mit installiertem vereinheitlichten Salesforce Maps-Paket.

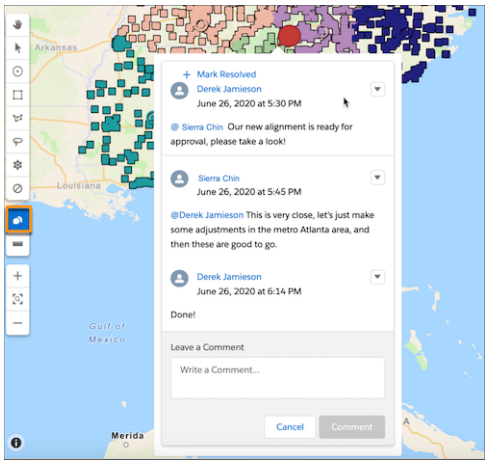
Wer: Die Regionsplanung ist für Benutzer mit Salesforce Maps- und Regionsplanungslizenzen und dem Berechtigungssatz "Salesforce Maps-Administrator" oder "Salesforce Maps-Regionsplanung" verfügbar.

Warum: Bei der Zusammenarbeit in der Regionsplanung haben Mitarbeiter folgende Möglichkeiten:

- Führen von Unterhaltungen mit mehreren Teilnehmern über einen Plan oder eine Ausrichtung, ohne die Regionsplanung verlassen zu müssen.
- Kontrollieren, wann Kommentare auf der Karte angezeigt und ausgeblendet werden.
- Geben von Feedback, selbst als Benutzer mit schreibgeschütztem Zugriff.
- Interagieren mit Kommentaren auf der Karte, auf der Registerkarte "Kommentare" oder im jeweiligen Chatter-Feed.
- Direktes Antworten auf Kommentare anderer Benutzer, Markieren von Kommentar-Threads als gelöst oder Ausblenden von Kommentar-Threads, wenn der Vorgang erledigt ist.

Wie:

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *Feed-Verfolgung* ein und wählen Sie dann **Feed-Verfolgung** aus. Aktivieren Sie die Feed-Verfolgung für Folgendes:
   - **Regionsplanungsausrichtung**
   - **Regionsplanungs-Datenset**
2. Fügen Sie in der Regionsplanung Kommentare auf der Karte hinzu. Klicken Sie dazu auf .



Steuern der Freigabe und der Berechtigungen

Laden Sie Beteiligte ein, an Datensets und Ausrichtungen zusammenzuarbeiten, bevor sie in Salesforce Maps oder in der Enterprise-Regionsverwaltung veröffentlicht werden. Wenden Sie das Prinzip der geringsten Berechtigung an, wenn Sie den Zugriff auf Datensets und Ausrichtungen unter Teams und Teamkollegen einschränken, die darauf nicht zugreifen müssen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition mit installiertem vereinheitlichten Salesforce Maps-Paket.

Wer: Die Regionsplanung ist für Benutzer mit Salesforce Maps- und Regionsplanungslizenzen und dem Berechtigungssatz "Salesforce Maps-Administrator" oder "Salesforce Maps-Regionsplanung" verfügbar.

Warum: Zum Freigeben und Steuern, wer Datensets und Ausrichtungen anzeigen und ändern kann, haben deren Ersteller nun folgende Möglichkeiten:

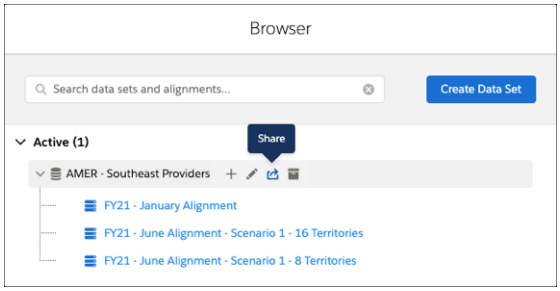
- Einladen anderer Personen zum Erfassen von Feedback vor der Veröffentlichung.
- Gesamtes Ausblenden von Datensets und Ausrichtungen.
- Einschränken des Zugriffs anderer Benutzer. Der von den Erstellern auf Datensets angewendete Zugriff gilt auch für deren Ausrichtungen.
- Übertragen der Inhaberschaft. Beachten Sie, dass neue Inhaber den Zugriff der Ersteller einschränken können.

Je nachdem, ob Sie bereits Datensets und Ausrichtungen eingerichtet haben, sollten Sie wissen, was nötig ist, um den gewünschten Zugriff zu erteilen oder einzuschränken.

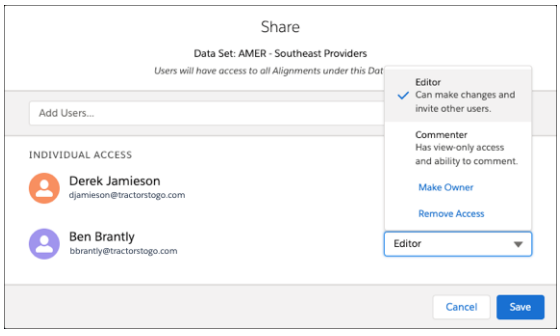
Bei eingerichteten Datensets und Ausrichtungen …	Sollten Sie wissen, dass andere Benutzer der Regionsplanung …
Vor Summer '20	Auf sie zugreifen und sie bearbeiten können. Wenn Sie also den Zugriff auf Ihre Datensets und Ausrichtungen einschränken möchten, sollten Sie den Link deaktivieren, über den Inhalte freigegeben werden können. Fügen Sie Ihren Berechtigungssteuerelementen die Personen hinzu, denen Sie den entsprechenden Zugriff erteilen möchten.
Während oder nach Summer '20	Auf sie nicht zugreifen können. Fügen Sie Ihren Berechtigungssteuerelementen die Personen hinzu, die in der Lage sein sollen, auf Ihre Datensets und Ausrichtungen zuzugreifen.

Wie: Es ist einfach, andere zum Erfassen von Feedback und Einschränken des Zugriffs einzuladen.

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *`Feed-Verfolgung`* ein und wählen Sie dann **Feed-Verfolgung** aus. Aktivieren Sie die Feed-Verfolgung für Folgendes:
   - **Regionsplanungsausrichtung**
   - **Regionsplanungs-Datenset**
2. Blättern Sie in der Regionsplanung zu Ihrem Datenset oder Ihrer Ausrichtung. Bewegen Sie dann den Mauszeiger darauf und klicken Sie auf **Share** (Freigeben).



3. Fügen Sie Benutzer hinzu oder wählen Sie sie aus. Wählen Sie dann den zu erteilenden Zugriff aus.



Genehmigungsanforderung für Aktualisierungen an Ausrichtungen

Erteilen Sie bestimmten Benutzern entsprechende Berechtigungen, damit sie die in Salesforce Maps an Ausrichtungen vorgenommenen Änderungen genehmigen können. Lassen Sie sich benachrichtigen, wenn Teamkollegen versuchen, aktualisierte Ausrichtungen zu veröffentlichen, und verhindern Sie, dass nicht genehmigte Änderungen in Salesforce angezeigt werden.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition mit installiertem vereinheitlichten Salesforce Maps-Paket.

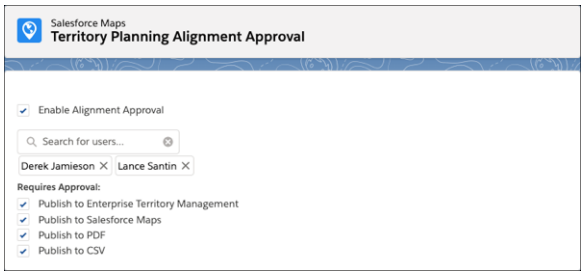
Wer: Die Regionsplanung ist für Benutzer mit Salesforce Maps- und Regionsplanungslizenzen und dem Berechtigungssatz "Salesforce Maps-Administrator" oder "Salesforce Maps-Regionsplanung" verfügbar.

Warum: Administratoren haben nun folgende Möglichkeiten, zu verhindern, dass Ausrichtungsdetails versehentlich verloren gehen:

- Zuweisen bestimmter Teamkollegen zum Genehmigen von an Ausrichtungen vorgenommenen Änderungen.
- Durchsetzen, dass die Anforderung zunächst von anderer Stelle genehmigt wird, bevor eine Ausrichtung veröffentlicht werden kann.
- Festlegen, dass Benutzer Ausrichtungen kommentieren dürfen, deren Genehmigung aussteht, sie aber nicht ändern können.
- Einrichten des Prozesses, um Teamkollegen zu informieren, wer Änderungen an ausstehenden Genehmigungsanforderungen genehmigen darf.
- Erteilen der Berechtigung für Benutzer, die Änderungen genehmigen dürfen, Feedback über Anforderungen abzugeben sowie Anforderungen zu erlauben und abzulehnen.
- Empfangen von frühzeitigen Benachrichtigungen, wenn jemand versucht, Ausrichtungen zu veröffentlichen. In diesem Fall können Sie verhindern, dass Aktualisierungen in Salesforce angezeigt werden, und Snapshots dieser Ausrichtungen speichern.

Wie: Es ist einfach, die Genehmigung für aktualisierte Ausrichtungen anzufordern und Feedback zu erfassen.

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Feed-Verfolgung` ein und wählen Sie dann **Feed-Verfolgung** aus. Aktivieren Sie die Feed-Verfolgung für Folgendes:
   - **Regionsplanungsausrichtung**
   - **Regionsplanungs-Datenset**
2. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Installierte Pakete` ein und wählen Sie dann **Installierte Pakete** aus.
3. Klicken Sie neben dem Salesforce Maps-Paket auf **Konfigurieren**.
4. Klicken Sie unter der Option für die Regionsplanung auf **Alignment Approval** (Ausrichtungsgenehmigung) und dann auf **Enable Alignment Approval** (Ausrichtungsgenehmigung aktivieren).
5. Geben Sie den Namen des Benutzers ein, der berechtigt sein soll, die an Ausrichtungen vorgenommenen Änderungen zu genehmigen, und wählen Sie ihn aus. Wiederholen Sie diesen Schritt für andere gewünschte Benutzer.



6. Wählen Sie Optionen aus, die von den Benutzern genehmigt werden müssen, die von Ihnen im vorigen Schritt hinzugefügt wurden.

Erstellen von Datensets mit weniger Aufwand

Ärgern Sie sich nicht mehr mit benutzerdefinierten Berichtstypen herum, wenn Sie Datensets in Salesforce Maps erstellen. Erstellen Sie stattdessen Datensets anhand von Salesforce-Standardberichten.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition mit installiertem vereinheitlichten Salesforce Maps-Paket.

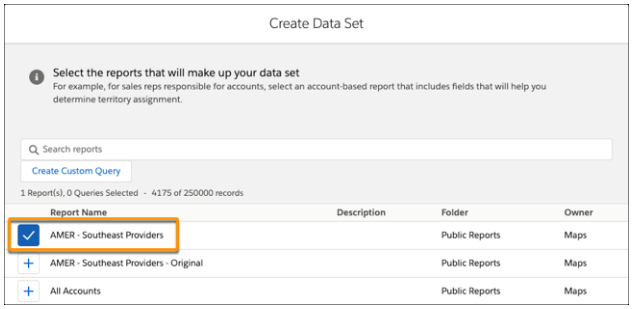
Wer: Die Regionsplanung ist für Benutzer mit Salesforce Maps- und Regionsplanungslizenzen und dem Berechtigungssatz "Salesforce Maps-Administrator" oder "Salesforce Maps-Regionsplanung" verfügbar.

Warum: Zum Vereinfachen des Prozesses für die Erstellung von Datensets ist nun das Importieren von Salesforce-Standardberichten möglich:

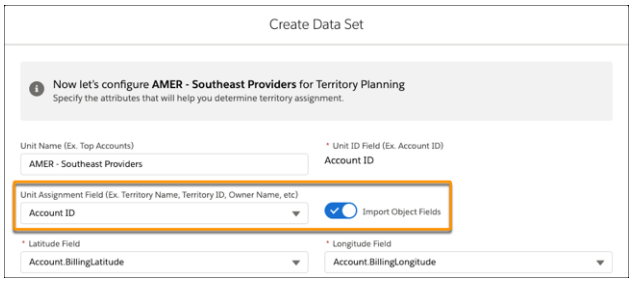
- Unabhängig von der Platzierung der Datensatz-ID-Spalte in den Berichten.
- Die Benutzer-IDs oder Benutzernamen oder sogar andere Felder umfassen.
- Die Standardadressen oder Breiten- und Längengrade umfassen.

Wie: Der Prozess zum Erstellen von Datensets mit Standardberichten ähnelt dem Prozess mit benutzerdefinierten Berichtstypen, jedoch mit den folgenden geringfügigen Unterschieden.

1. Erstellen Sie in der Regionsplanung ein Datenset. Wählen Sie dann einen Salesforce-Standardbericht aus.



2. Aktivieren Sie **Import Object Fields** (Objektfelder importieren) und wählen Sie dann ein Feld für die Einheitenzuweisung aus, beispielsweise "Account ID" (Account-ID).



Erstellen von größeren Datensets mit weniger Obergrenzen

Importieren Sie mehr Datensätze gleichzeitig. Statt mit Salesforce-Berichten gleichzeitig 50.000 Datensätze zu importieren, können Sie nun mithilfe von SOQL-Abfragen bis zu 250.000 Datensätze auf einmal importieren. SOQL-Abfragen und Standardberichte können in einem einzelnen Datenset verwendet werden. Zudem können Sie nun die Anzahl der zu importierenden Datensätze einsehen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition mit installiertem vereinheitlichten Salesforce Maps-Paket.

Wer: Die Regionsplanung ist für Benutzer mit Salesforce Maps- und Regionsplanungslizenzen und dem Berechtigungssatz "Salesforce Maps-Administrator" oder "Salesforce Maps-Regionsplanung" verfügbar.

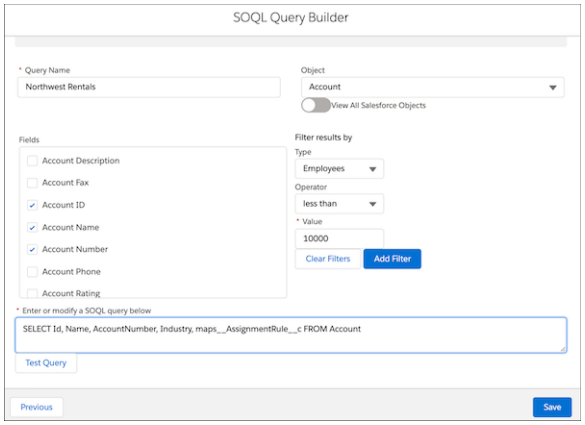
Warum: Durch das Hinzufügen von SOQL-Abfragen lassen sich Datensets leichter planen und erstellen, da Sie:

- Anhand von Datensatzzahleinschränkungen die Methode auswählen können, die der Größe und Komplexität Ihres Unternehmens am besten entspricht.
- Durch das gleichzeitige Importieren von mehr Datensätzen die größeren Segmente Ihres Unternehmens besser planen können.
- Unterschiedlich erfahrenen Benutzern durch die direkte Eingabe von SOQL-Abfragen oder mit einem Assistenten die SOQL-Option zur Verfügung stellen können.

Wie: Geben Sie beim Erstellen eines Datensets eine SOQL-Abfrage ein.

1. Klicken Sie in der Regionsplanung auf **Data Set (Datenset)** > **Create Data Set (Datenset erstellen)** und dann auf **Create Custom Query** (Benutzerdefinierte Abfrage erstellen).

2. Wählen Sie die Felder aus, die hinzugefügt oder geändert werden sollen, oder geben Sie die Abfrage direkt ein.



3. Testen und speichern Sie Ihre Abfrage.

Importieren von Attributen in Datensets und Ergänzen von Ausrichtungen zu jeder Zeit

Mit einer CSV-Datei können Sie außerhalb von Salesforce Attributdaten in Datensets importieren. Sie können Attribute beim Erstellen eines Datensets oder durch das Bearbeiten eines Datensets oder einer Ausrichtung importieren.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition mit installiertem vereinheitlichten Salesforce Maps-Paket.

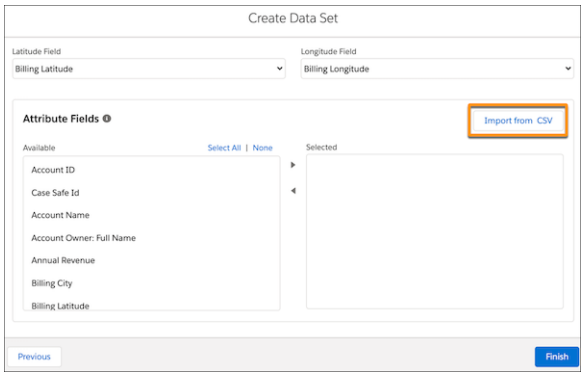
Wer: Die Regionsplanung ist für Benutzer mit Salesforce Maps- und Regionsplanungslizenzen und dem Berechtigungssatz "Salesforce Maps-Administrator" oder "Salesforce Maps-Regionsplanung" verfügbar.

Warum: Indem Sie während und nach dem Erstellen von Datensets Daten aus anderen Systemen, beispielsweise ERP (Enterprise Resource Planning)- und POS (Point of Sale)-Systemen integrieren, haben Sie folgende Möglichkeiten:

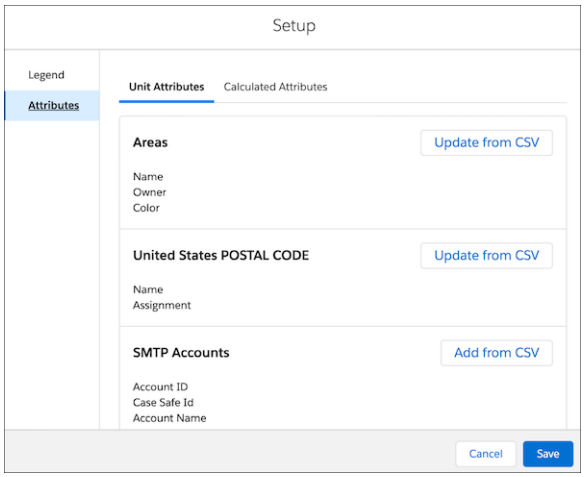
- Ergänzen Ihrer Salesforce-Datensätze in der Regionsplanung.
- Einsparen von Speicherplatz, da die zugehörigen Daten außerhalb von Salesforce gespeichert werden.
- Geheimhalten bestimmter Daten.

Wie: Importieren Sie mit einer der folgenden Methoden Attribute aus CSV-Dateien:

- Klicken Sie beim Erstellen oder Bearbeiten eines Datensets auf **Import from CSV** (Aus CSV importieren).



- Navigieren Sie zum Aktualisieren einer Ausrichtung zu **Settings (Einstellungen)** > **Attributes (Attribute)**. Klicken Sie dann auf **Update from CSV** (Aus CSV aktualisieren) oder **Add from CSV** (Aus CSV hinzufügen).



Verwenden von erweiterten Veröffentlichungsoptionen

Veröffentlichen Sie Ausrichtungen in der Enterprise-Regionsverwaltung oder in Salesforce Maps, wobei Sie wichtige Optionen besser steuern können. Beispielsweise ist es nun möglich, anstelle einer gesamten Ausrichtung einen Teil auszuwählen, der veröffentlicht werden soll, etwa Ihren aktuellen Fokus. Durch das Überschreiben von Schichten und Regeln sind weniger Speicherplatz und Duplizierungsvorgänge erforderlich. Weisen Sie Regionen mehrere Salesforce-Benutzer zu. Auf diese Weise können Sie einsehen, wer für ausgewählte Regionen verantwortlich ist.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition mit installiertem vereinheitlichten Salesforce Maps-Paket.

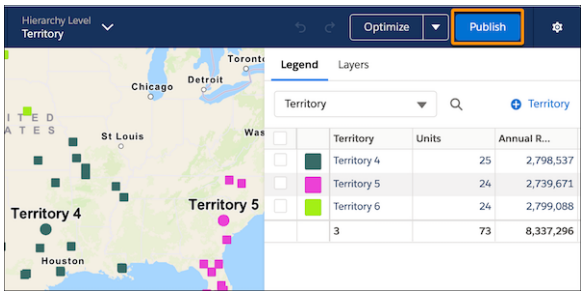
Wer: Die Regionsplanung ist für Benutzer mit Salesforce Maps- und Regionsplanungslizenzen und dem Berechtigungssatz "Salesforce Maps-Administrator" oder "Salesforce Maps-Regionsplanung" verfügbar.

Warum:

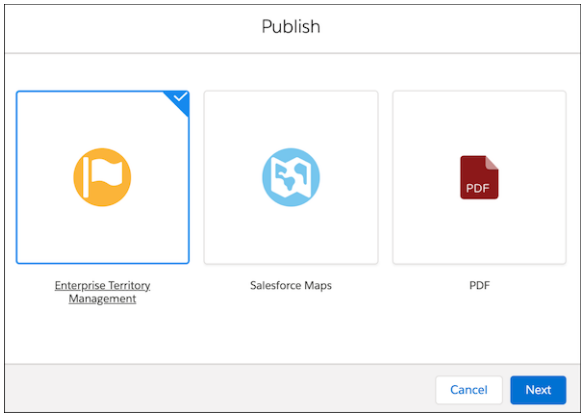
Veröffentlichung in	Option	Ermöglicht Folgendes
Enterprise-Regionsverwaltung	• Veröffentlichen in und Überschreiben von Verzweigungen und untergeordneten Verzweigungen in der Enterprise-Regionsverwaltung. • Auswählen von Zuweisungsregelfeldern und -operatoren. • Veröffentlichen mehrerer Benutzer in einer einzelnen Region.	Mithilfe der Enterprise-Regionsverwaltung können Teams: • Bestimmte Teile eines Regionsmodells aktualisieren, beispielsweise einzelne Regionen oder einzelne Benutzer. Auf diese Weise können Sie auf sich ändernde Marktanforderungen reagieren. • Zuweisungsregeln für neue und aktualisierte Accounts verwenden, wenn sie in großen Regionen veröffentlichen. • Zuweisungsregeln anhand von Feldern und Operatoren in Salesforce festlegen.
Salesforce Maps	• Veröffentlichen in und Überschreiben von Ordnern und Formenschichten in Salesforce Maps.	Mithilfe von Salesforce Maps können Teams: • Bestimmte Teile eines Regionsmodells aktualisieren, beispielsweise einzelne Regionen oder einzelne Benutzer, um auf sich ändernde Marktanforderungen zu reagieren. • Formenschichten schnell und einfach ermitteln. • Die automatische Zuweisung für neue und aktualisierte Accounts verwenden, wenn sie in großen Regionen veröffentlichen. • Formenschichten im Ordner des jeweiligen Vertriebsmitarbeiters in Salesforce Maps veröffentlichen, damit sie ihre Regionen unabhängig verwalten können.

Wie: Es ist ein Leichtes, sich mehr Kontrolle über die Veröffentlichung zu verschaffen. Wählen Sie die Optionen während des Veröffentlichungsprozesses aus.

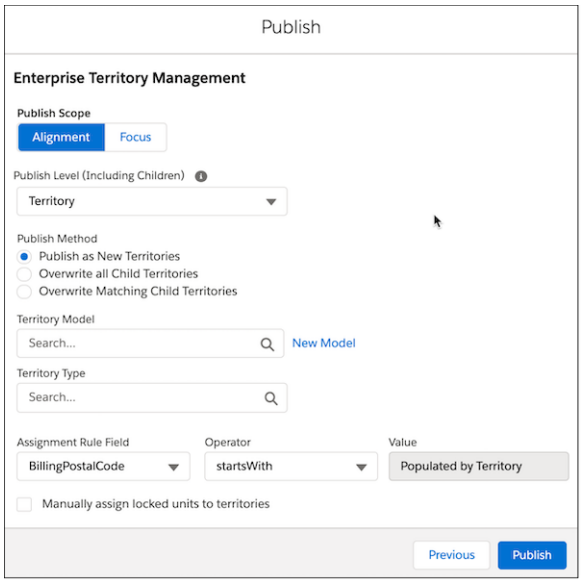
1. Klicken Sie auf **Publish** (Veröffentlichen), um in der Karte auf die Veröffentlichungsoptionen zuzugreifen.



2. Wählen Sie aus, wo die Veröffentlichung erfolgen soll, und klicken Sie auf **Next** (Weiter).



3. Wählen Sie die Veröffentlichungsoptionen aus und klicken Sie auf **Publish** (Veröffentlichen).



Veröffentlichen der Karte und der zugehörigen Legende als PDF (allgemein verfügbar)

Erstellen Sie PDF-Dateien für die angegebenen Schichten einer Ausrichtung, für einzelne Regionen oder Ihren aktuellen Fokus.

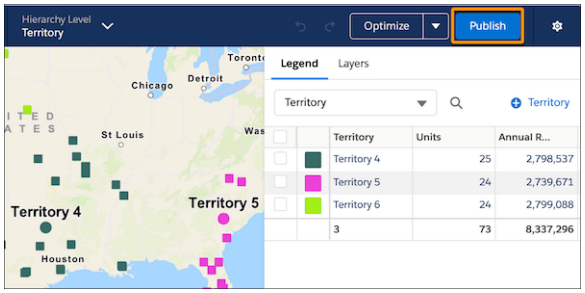
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition mit installiertem vereinheitlichten Salesforce Maps-Paket.

Wer: Die Regionsplanung ist für Benutzer mit Salesforce Maps- und Regionsplanungslizenzen und dem Berechtigungssatz "Salesforce Maps-Administrator" oder "Salesforce Maps-Regionsplanung" verfügbar.

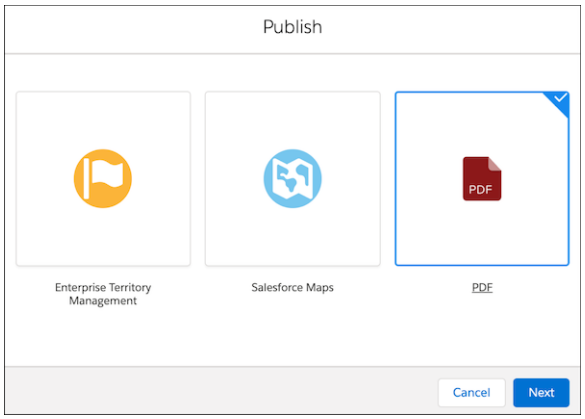
Warum: Es ist einfacher, Regionszuweisungen zu kommunizieren und das Feedback der Beteiligten einzuholen.

Wie:

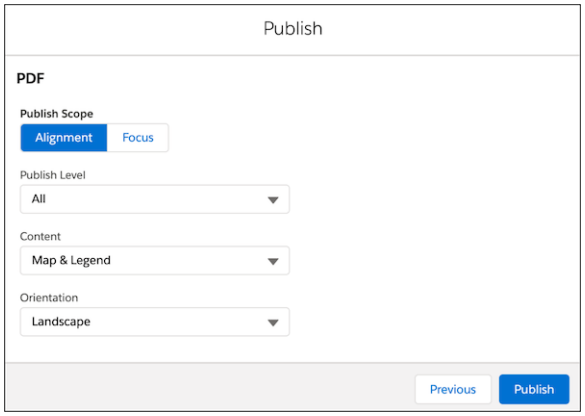
1. Klicken Sie in der Karte auf **Publish** (Veröffentlichen)



2. Wählen Sie **PDF** aus.



3. Wählen Sie zum Erstellen und Herunterladen der PDF die Veröffentlichungsoptionen aus und klicken Sie anschließend auf **Publish** (Veröffentlichen).



Advanced: Neu gestaltete Setup-Erfahrung

Nutzen Sie eine vereinfachte, intuitivere Setup-Erfahrung für Salesforce Maps Advanced. Dank des optimierten Prozesses und der neuen vorausgefüllten Beispielwerte können Sie Ihren Teams wichtige Funktionen schneller bereitstellen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition mit installiertem vereinheitlichten Salesforce Maps-Paket.

Wer: Salesforce Maps Advanced-Administratoren erhalten Zugriff auf die neu gestaltete Setup-Erfahrung.

Warum: Mit der neu gestalteten Oberfläche für Salesforce Maps Advanced können Sie:

- Ohne Weiteres von der veralteten Setup-Erfahrung migrieren.
- Standorte und erforderliche Besuche in den neuen Datensets festlegen.
- Kriterien für abgeschlossene Besuche angeben, Fenster für Besuchszeiten festlegen und einstellen, dass Termine in den Kalendern Ihrer Mitarbeiter angezeigt werden.
- Datenset mit der Ziehfunktion priorisieren.
- Besuchspläne effizient verwalten und ihnen Profile und Benutzer zuweisen.
- Die Konfiguration für mehrere Teams besser verwalten.

Sales Cloud Einstein: Opportunity-Bewertung umfasst konsistente Bezeichnungen und Feldebenensicherheit, verbessertes Bewertungsmodell für Leads und Opportunities und neue Account-Statistik

Überall, wo Bewertungen angezeigt werden, wird "Opportunity-Bewertung" als Feldname verwendet. Die Feldebenensicherheit steuert, welche Bewertungsfaktoren Vertriebsmitarbeiter sehen. Die Modelle zur Einstein-Opportunity-Bewertung umfassen nun Produkte, Angebote und Preisbücher. Die Modelle zur Einstein-Leadbewertung umfassen nun Aktivitätsdaten von Leads. Darüber hinaus erfahren Mitarbeiter mithilfe von Einstein-Account-Statistiken, wann Unternehmen ihre Kosten senken.

Die Rechte von ALBERT EINSTEIN werden mit Erlaubnis der Hebräischen Universität von Jerusalem verwendet. Die Vertretung erfolgt ausschließlich durch Greenlight.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Profitieren von konsistenten Feldbezeichnungen für Opportunity-Bewertungen

Das Bewertungsfeld heißt jetzt überall "Opportunity-Bewertung". Zuvor wurde das Feld an manchen Stellen als "Bewertung", an anderen als "Opportunity-Bewertung" bezeichnet.

Anzeigen lediglich der Bewertungsfaktoren, auf die Sie Zugriff haben

Die beitragenden Faktoren, die Vertriebsmitarbeiter neben den Opportunity-Bewertungen sehen, hängen nun vom Feldzugriff der Vertriebsmitarbeiter ab. Beispielsweise sehen Mitarbeiter, die keinen Zugriff auf das Feld "Betrag" haben, keine Faktoren mehr, die auf dem Betrag basieren.

Abrufen von Opportunity-Bewertungen anhand von Produkten, Angeboten und Preisbüchern

Beim Erstellen des Opportunity-Bewertungsmodells untersucht Einstein nun die Produkt-, Angebots- und Preisbuchobjekte. Sie können beispielsweise anzeigen, wie sich ein offenes oder abgelaufenes Angebot oder ein bestimmtes Produkt oder Preisbuch auf die Bewertungen auswirkt. Aufgrund eines zuverlässigeren Modells erhalten Sie genauere Bewertungen mit ausführlicheren Faktoren.

Berücksichtigen von Aktivitätsdaten in Leadbewertungen

Die Einstein-Leadbewertung berücksichtigt jetzt Aktivitätsdaten für Leads bei der Erstellung eines Bewertungsmodells und der Berechnung von Leadbewertungen. Mehr Daten führen zu besseren Bewertungen.

Wissen, wann Unternehmen ihre Kosten senken

Mit Einstein-Account-Statistiken können Mitarbeiter nun nachvollziehen, wann Unternehmen ihre Kosten senken, damit Ihr Team hinsichtlich wichtiger kundenbezogener Geschäftsentwicklungen auf dem Laufenden bleibt. Wie bei anderen Account-Statistiken werden die Statistiken zur Kostensenkung mit Artikeln angezeigt, die aus seriösen englischsprachigen Nachrichtenquellen stammen.

SIEHE AUCH:

Erhalten von durch AI erweiterten Attributionsdaten in Kampagnendatensätzen

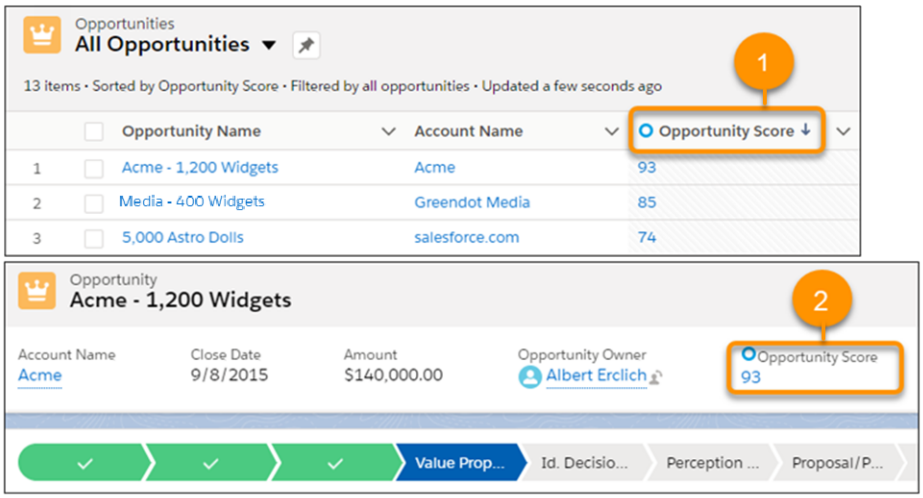
Profitieren von konsistenten Feldbezeichnungen für Opportunity-Bewertungen

Das Bewertungsfeld heißt jetzt überall "Opportunity-Bewertung". Zuvor wurde das Feld an manchen Stellen als "Bewertung", an anderen als "Opportunity-Bewertung" bezeichnet.

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

Wer: Einstein-Opportunity-Bewertungen sind für Benutzer mit und ohne Sales Cloud Einstein-Lizenz verfügbar. Wenn Sie wissen möchten, welche Anforderungen für die Einstein-Opportunity-Bewertungen bei nicht vorhandener Sales Cloud Einstein-Lizenz gelten, wenden Sie sich an Ihren Salesforce-Kundenbeauftragten.

Warum: Unabhängig davon, wo Sie die Opportunity-Bewertungen sehen, beispielsweise in Opportunity-Listenansichten (1) und Opportunity-Datensätzen (2), wird das Feld immer mit `Opportunity-Bewertung` bezeichnet.



SIEHE AUCH:

Salesforce Einstein: Bessere Ergebnisse bei der Einstein-Suche, Texterkennung in Bildern mit Einstein OCR und bessere Prognosen durch mehr Algorithmen und Daten in Einstein Discovery

Anzeigen lediglich der Bewertungsfaktoren, auf die Sie Zugriff haben

Die beitragenden Faktoren, die Vertriebsmitarbeiter neben den Opportunity-Bewertungen sehen, hängen nun vom Feldzugriff der Vertriebsmitarbeiter ab. Beispielsweise sehen Mitarbeiter, die keinen Zugriff auf das Feld "Betrag" haben, keine Faktoren mehr, die auf dem Betrag basieren.

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

Wer: Einstein-Opportunity-Bewertungen sind für Benutzer mit und ohne Sales Cloud Einstein-Lizenz verfügbar. Wenn Sie wissen möchten, welche Anforderungen für die Einstein-Opportunity-Bewertungen bei nicht vorhandener Sales Cloud Einstein-Lizenz gelten, wenden Sie sich an Ihren Salesforce-Kundenbeauftragten.

Warum: Wenn Sie Sicherheitseinstellungen auf Feldebene festlegen, um den Zugriff von Benutzern auf Felder zu beschränken, ist es wichtig, dass Bewertungen diese Sicherheitseinstellungen auf Feldebene berücksichtigen. Denken Sie daran, dass Bewertungsfaktoren niemals Feldwerte anzeigen, sodass niemals die Gefahr bestand, dass Benutzer Feldwerte sahen, auf die sie keinen Zugriff hatten.

SIEHE AUCH:

Salesforce Einstein: Bessere Ergebnisse bei der Einstein-Suche, Texterkennung in Bildern mit Einstein OCR und bessere Prognosen durch mehr Algorithmen und Daten in Einstein Discovery

Abrufen von Opportunity-Bewertungen anhand von Produkten, Angeboten und Preisbüchern

Beim Erstellen des Opportunity-Bewertungsmodells untersucht Einstein nun die Produkt-, Angebots- und Preisbuchobjekte. Sie können beispielsweise anzeigen, wie sich ein offenes oder abgelaufenes Angebot oder ein bestimmtes Produkt oder Preisbuch auf die Bewertungen auswirkt. Aufgrund eines zuverlässigeren Modells erhalten Sie genauere Bewertungen mit ausführlicheren Faktoren.

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

Wann: Die in der Bewertungskomponente angezeigten Hauptfaktoren sind ab dem 1. Juni 2020 verfügbar. Die zum Erstellen der Bewertungsmodelle eingesetzten Faktoren, die in Berichten und über die API verwendet werden, stehen in der Version Summer '20 zur Verfügung.

Wer: Einstein-Opportunity-Bewertungen sind für Benutzer mit und ohne Sales Cloud Einstein-Lizenz verfügbar. Wenn Sie wissen möchten, welche Anforderungen für die Einstein-Opportunity-Bewertungen bei nicht vorhandener Sales Cloud Einstein-Lizenz gelten, wenden Sie sich an Ihren Salesforce-Kundenbeauftragten.

SIEHE AUCH:

Salesforce Einstein: Bessere Ergebnisse bei der Einstein-Suche, Texterkennung in Bildern mit Einstein OCR und bessere Prognosen durch mehr Algorithmen und Daten in Einstein Discovery

Berücksichtigen von Aktivitätsdaten in Leadbewertungen

Die Einstein-Leadbewertung berücksichtigt jetzt Aktivitätsdaten für Leads bei der Erstellung eines Bewertungsmodells und der Berechnung von Leadbewertungen. Mehr Daten führen zu besseren Bewertungen.

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

SIEHE AUCH:

Salesforce Einstein: Bessere Ergebnisse bei der Einstein-Suche, Texterkennung in Bildern mit Einstein OCR und bessere Prognosen durch mehr Algorithmen und Daten in Einstein Discovery

Wissen, wann Unternehmen ihre Kosten senken

Mit Einstein-Account-Statistiken können Mitarbeiter nun nachvollziehen, wann Unternehmen ihre Kosten senken, damit Ihr Team hinsichtlich wichtiger kundenbezogener Geschäftsentwicklungen auf dem Laufenden bleibt. Wie bei anderen Account-Statistiken werden die Statistiken zur Kostensenkung mit Artikeln angezeigt, die aus seriösen englischsprachigen Nachrichtenquellen stammen.

Wo: Diese Änderung gilt für Sales Cloud Einstein in Lightning Experience. Sales Cloud Einstein ist gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wann: Diese Erweiterung ist ab dem 1. Juni 2020 verfügbar.

SIEHE AUCH:

Salesforce Einstein: Bessere Ergebnisse bei der Einstein-Suche, Texterkennung in Bildern mit Einstein OCR und bessere Prognosen durch mehr Algorithmen und Daten in Einstein Discovery

Kernfunktionen für den Vertrieb: Verbesserungen bei Opportunities, Aufträgen und Enterprise-Regionsverwaltung

Erstellen Sie weitere benutzerdefinierte Aufteilungstypen. Mit einer B2B Commerce-Lizenz können Sie Aufträge in Salesforce verwenden und gleichzeitig Produkte und Preisbücher in einer externen Plattform verwalten. Außerdem erhalten Sie mehr Kontrolle über den Opportunity-Zugriff mittels Regionen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Opportunities: Mehr Aufteilungen, Setup von Benachrichtigungen und aktualisierte Bezeichnungen
Erstellen Sie mehr benutzerdefinierte Aufteilungstypen und richten Sie mit Lightning Experience automatische E-Mail-Benachrichtigungen für Opportunities ein. Die Bezeichnungen für Opportunity-Bewertungen auf der Benutzeroberfläche wurden vereinheitlicht.

Aufträge: Aktivieren von Aufträgen ohne Preisbücher und neue Validierungen für Auftragsposten
Aktivieren Sie Aufträge, für die keine Preisbücher erforderlich sind, und überprüfen Sie neue Validierungen für das Erstellen von Auftragsposten.

Enterprise-Regionsverwaltung: Mehr Optionen für Datensatzzugriff und Objektbeschriftungen
Wählen Sie die Zugriffsebene, mit der Benutzer auf die Opportunities zugreifen können, die den untergeordneten Regionen ihrer Regionen zugewiesen sind. Passen Sie die Art und Weise an, wie die Regionsobjektbezeichnungen in der Benutzeroberfläche angezeigt werden.

Sonstige Änderungen bei den Kernfunktionen für den Vertrieb
Verfolgen Sie Produkte und Preise in einem Bericht. Die regionsbezogenen Bezeichnungen in den Account- und Aktivitätsberichten wurden verbessert. Außerdem wurden einige Bezeichnungen auf der Setup-Seite für wichtige Geschäftsmöglichkeiten verbessert. "Anpassbare Prognosen" wurde eingestellt. Die ursprüngliche Regionsverwaltungsfunktion soll ab der Version Summer '21 eingestellt werden.

Opportunities: Mehr Aufteilungen, Setup von Benachrichtigungen und aktualisierte Bezeichnungen

Erstellen Sie mehr benutzerdefinierte Aufteilungstypen und richten Sie mit Lightning Experience automatische E-Mail-Benachrichtigungen für Opportunities ein. Die Bezeichnungen für Opportunity-Bewertungen auf der Benutzeroberfläche wurden vereinheitlicht.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verwenden einer höheren Aufteilungsobergrenze für effektivere Opportunity-Aufteilungen
Erstellen Sie genauere Aufteilungen, um die Quoten für Vertriebsmitarbeiter widerzuspiegeln. Sie können jetzt bis zu sechs benutzerdefinierte Opportunity-Aufteilungen sowie die standardmäßigen Umsatz- und Overlay-Aufteilungen verwenden. Zuvor lag die Obergrenze bei drei benutzerdefinierten Aufteilungen.

Einrichten von Hinweisen zu wichtigen Geschäftsmöglichkeiten in Lightning Experience
Sie können jetzt Lightning Experience verwenden, um automatische E-Mail-Benachrichtigungen für Opportunities einzurichten, die einen Schwellenwert in Bezug auf einen Betrag und eine Wahrscheinlichkeit erreichen. Zuvor mussten Sie zu Salesforce Classic wechseln, um Hinweise zu wichtigen Geschäftsmöglichkeiten einzurichten.

Profitieren von konsistenten Feldbezeichnungen für Opportunity-Bewertungen
Es ist jetzt einfacher, Bewertungen zu überprüfen, da der Name des Bewertungsfelds einheitlich "Opportunity-Bewertung" lautet. Zuvor wurde das Feld an manchen Stellen als "Bewertung", an anderen als "Opportunity-Bewertung" bezeichnet.

Verwenden einer höheren Aufteilungsobergrenze für effektivere Opportunity-Aufteilungen

Erstellen Sie genauere Aufteilungen, um die Quoten für Vertriebsmitarbeiter widerzuspiegeln. Sie können jetzt bis zu sechs benutzerdefinierte Opportunity-Aufteilungen sowie die standardmäßigen Umsatz- und Overlay-Aufteilungen verwenden. Zuvor lag die Obergrenze bei drei benutzerdefinierten Aufteilungen.

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.

SIEHE AUCH:

IdeaExchange: Expand the Number of Oppty Splits Available (Erweitern der Anzahl verfügbarer Opportunity-Aufteilungen)

Einrichten von Hinweisen zu wichtigen Geschäftsmöglichkeiten in Lightning Experience

Sie können jetzt Lightning Experience verwenden, um automatische E-Mail-Benachrichtigungen für Opportunities einzurichten, die einen Schwellenwert in Bezug auf einen Betrag und eine Wahrscheinlichkeit erreichen. Zuvor mussten Sie zu Salesforce Classic wechseln, um Hinweise zu wichtigen Geschäftsmöglichkeiten einzurichten.

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

Wie: Verwenden Sie unter "Setup" das Feld "Schnellsuche", um **Hinweise zu wichtigen Geschäftsmöglichkeiten** zu finden. Geben Sie in das Feld für die E-Mail-Adresse des Absenders Ihre eigene Salesforce-E-Mail-Adresse oder eine überprüfte organisationsweite E-Mail-Adresse ein. Sie müssen die Berechtigung "Alle Daten anzeigen" besitzen, um Benachrichtigungen einzurichten.

Profitieren von konsistenten Feldbezeichnungen für Opportunity-Bewertungen

Es ist jetzt einfacher, Bewertungen zu überprüfen, da der Name des Bewertungsfelds einheitlich "Opportunity-Bewertung" lautet. Zuvor wurde das Feld an manchen Stellen als "Bewertung", an anderen als "Opportunity-Bewertung" bezeichnet.

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

Wer: Einstein-Opportunity-Bewertungen sind für Benutzer mit und ohne Sales Cloud Einstein-Lizenz verfügbar. Wenn Sie wissen möchten, welche Anforderungen für die Einstein-Opportunity-Bewertungen bei nicht vorhandener Sales Cloud Einstein-Lizenz gelten, wenden Sie sich an Ihren Salesforce-Kundenbeauftragten.

SIEHE AUCH:

Sales Cloud Einstein: Opportunity-Bewertung umfasst konsistente Bezeichnungen und Feldebenensicherheit, verbessertes Bewertungsmodell für Leads und Opportunities und neue Account-Statistik

Aufträge: Aktivieren von Aufträgen ohne Preisbücher und neue Validierungen für Auftragsposten

Aktivieren Sie Aufträge, für die keine Preisbücher erforderlich sind, und überprüfen Sie neue Validierungen für das Erstellen von Auftragsposten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neue Validierungen für das Erstellen von Auftragsposten

Es wurden einige neue Validierungen für das Erstellen von Auftragsposten eingeführt. Hatte der Benutzer oder Prozess bestimmte Teile der Felder bisher falsch konfiguriert, identifizierte Salesforce den Fehler, ohne eine Meldung anzuzeigen, und aktualisierte dann die Werte, damit sie übereinstimmten. Wenn Sie nun eine falsche Konfiguration eingeben, zeigt Salesforce die Validierungsmeldung an. Dann können Sie die richtigen Feldwerte eingeben.

Aktivieren von Aufträgen ohne Preisbücher
Salesforce bietet jetzt Unterstützung für Organisationen, die Aufträge in Salesforce verwenden und gleichzeitig Produkte und Preisbücher in einer externen Plattform verwalten. Wenn Sie Aufträge ohne Preisbücher aktivieren, können Entwickler Aufträge erstellen, die keinen Wert für das Feld "Preisbuch" erfordern, und Aufträge, für die kein Wert in Preisbucheintragsfeldern benötigt wird.

Neue Validierungen für das Erstellen von Auftragsposten

Es wurden einige neue Validierungen für das Erstellen von Auftragsposten eingeführt. Hatte der Benutzer oder Prozess bestimmte Teile der Felder bisher falsch konfiguriert, identifizierte Salesforce den Fehler, ohne eine Meldung anzuzeigen, und aktualisierte dann die Werte, damit sie übereinstimmten. Wenn Sie nun eine falsche Konfiguration eingeben, zeigt Salesforce die Validierungsmeldung an. Dann können Sie die richtigen Feldwerte eingeben.

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

Warum:

Wie: Erstellt ein Benutzer oder Prozess einen Auftragsposten, sind bei Salesforce die folgenden Konfigurationen erforderlich.

- Der Preisbucheintrag des Auftragspostens und der Auftrag müssen dieselben Preisbücher aufweisen.
- Der Preisbucheintrag des Auftragspostens und der Auftrag müssen denselben "CurrencyIsoCode" aufweisen.
- Der Auftragsposten und das zugehörige Produkt müssen denselben Preisbucheintrag aufweisen.
- Ist die optionale Preisbuchfunktion aktiv, muss der Listenpreis des Auftragspostens mit dem Listenpreis des Preisbucheintrags übereinstimmen. Lautet der Listenpreis des Auftragspostens null, trägt Salesforce den Listenpreis des Preisbucheintrags des Auftragspostens ein.

Angenommen, Sie verfügen über Produkt A mit Preisbucheintrag A und Produkt B mit Preisbucheintrag B. Anschließend bestellen Sie Produkt A, weisen dem neuen Auftragsposten aber versehentlich Preisbucheintrag B zu und versuchen, den Vorgang zu speichern. Bisher wurde Ihr Auftragsposten von Salesforce einfach zur Verwendung von Preisbucheintrag A geändert, ohne Sie zu benachrichtigen. Nun zeigt Salesforce eine Validierungsfehlermeldung an. Darin werden Sie informiert, dass ein Auftragsposten und das zugehörige Produkt denselben Preisbucheintrag verwenden müssen. Dann können Sie Ihren Auftragsposten aktualisieren und versuchen, den Vorgang erneut zu speichern.

Aktivieren von Aufträgen ohne Preisbücher

Salesforce bietet jetzt Unterstützung für Organisationen, die Aufträge in Salesforce verwenden und gleichzeitig Produkte und Preisbücher in einer externen Plattform verwalten. Wenn Sie Aufträge ohne Preisbücher aktivieren, können Entwickler Aufträge erstellen, die keinen Wert für das Feld "Preisbuch" erfordern, und Aufträge, für die kein Wert in Preisbucheintragsfeldern benötigt wird.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience.

Wer: Diese Änderung ist für Benutzer mit einer der folgenden B2B-Lizenzen verfügbar.

- B2B Commerce
- B2B Commerce Starter
- B2B Commerce Growth
- B2B Commerce Plus

Warum: Zuvor wurde durch eine Validierung verlangt, dass Vertriebsmitarbeiter ein Preisbuch definieren, wenn sie einem Auftrag zum ersten Mal Auftragsprodukte hinzufügten. Diese Validierung hinderte Organisationen daran, die Auftragsfunktionen von Salesforce zu verwenden, wenn sie Produkte und Preisbücher in einer externen Plattform verwalten.

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Auftragseinstellungen` ein und wählen Sie dann **Auftragseinstellungen** aus. Wählen Sie die optionale Einstellung für Preisbücher aus und speichern Sie Ihre Änderungen.

Enterprise-Regionsverwaltung: Mehr Optionen für Datensatzzugriff und Objektbeschriftungen

Wählen Sie die Zugriffsebene, mit der Benutzer auf die Opportunities zugreifen können, die den untergeordneten Regionen ihrer Regionen zugewiesen sind. Passen Sie die Art und Weise an, wie die Regionsobjektbezeichnungen in der Benutzeroberfläche angezeigt werden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erhalten von mehr Kontrolle über die Sichtbarkeit

Jetzt können Sie die Zugriffsebene auswählen, mit der Benutzer auf die Opportunities zugreifen können, die den untergeordneten Regionen ihrer Regionen zugewiesen sind. Angenommen, Sie legen die Zugriffsebene zum Anzeigen und Bearbeiten fest. Jetzt können Benutzer die Opportunities bearbeiten, die den untergeordneten Regionen ihrer Regionen zugewiesen sind. Bisher hatten sie nur Anzeigezugriff.

Anpassen von Regionsobjektbezeichnungen

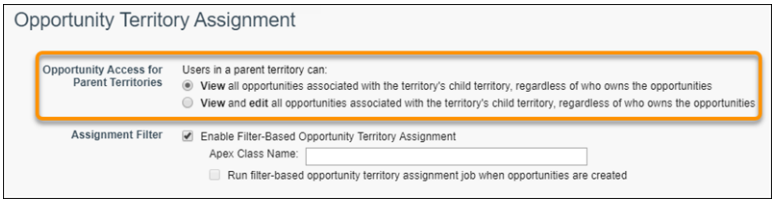
Sie können Ihren Benutzern jetzt benutzerdefinierte Regionsobjektbezeichnungen anzeigen, die die Benennungskonventionen Ihres Unternehmens widerspiegeln. Wenn Ihr Unternehmen beispielsweise Vertriebsregionen als "Distrikte" bezeichnet, ändern Sie die Bezeichnung "Regionen" zu "Distrikte". Die benutzerdefinierten Bezeichnungen ersetzen Instanzen von "Region" und "Regionen" auf Endbenutzerseiten. Beispielsweise wird die Themenliste "Zugewiesene Regionen" in Accounts zu "Zugewiesene Distrikte".

Erhalten von mehr Kontrolle über die Sichtbarkeit

Jetzt können Sie die Zugriffsebene auswählen, mit der Benutzer auf die Opportunities zugreifen können, die den untergeordneten Regionen ihrer Regionen zugewiesen sind. Angenommen, Sie legen die Zugriffsebene zum Anzeigen und Bearbeiten fest. Jetzt können Benutzer die Opportunities bearbeiten, die den untergeordneten Regionen ihrer Regionen zugewiesen sind. Bisher hatten sie nur Anzeigezugriff.

Wo: Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Performance und Developer Edition und in der Enterprise und Unlimited Edition mit Sales Cloud.

Wie: Legen Sie die Opportunity-Zugriffsebene für übergeordnete Regionen in Setup auf der Seite "Regionseinstellungen" unter "Opportunity-Region-Zuweisung" fest.



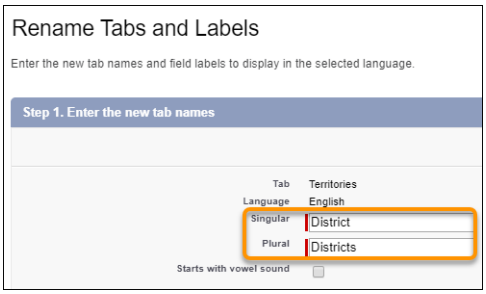
Beim API-Zugriff können Sie auch die Zugriffsebene der Opportunity festlegen, indem Sie das Feld `t2ForecastAccessLevel` im Metadata-API-Typ "Territory2Settings" verwenden.

Anpassen von Regionsobjektbezeichnungen

Sie können Ihren Benutzern jetzt benutzerdefinierte Regionsobjektbezeichnungen anzeigen, die die Benennungskonventionen Ihres Unternehmens widerspiegeln. Wenn Ihr Unternehmen beispielsweise Vertriebsregionen als "Distrikte" bezeichnet, ändern Sie die Bezeichnung "Regionen" zu "Distrikte". Die benutzerdefinierten Bezeichnungen ersetzen Instanzen von "Region" und "Regionen" auf Endbenutzerseiten. Beispielsweise wird die Themenliste "Zugewiesene Regionen" in Accounts zu "Zugewiesene Distrikte".

Wo: Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Performance und Developer Edition und in der Enterprise und Unlimited Edition mit Sales Cloud.

Wie: Geben Sie auf der Seite "Registerkarten und Bezeichnungen umbenennen" in Setup einen neuen Namen für die Registerkarte "Regionen" ein.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Anpassen der Bezeichnungen der Enterprise-Regionsverwaltung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Verbesserte Bezeichnungen für die Details der Enterprise-Regionsverwaltung

Sonstige Änderungen bei den Kernfunktionen für den Vertrieb

Verfolgen Sie Produkte und Preise in einem Bericht. Die regionsbezogenen Bezeichnungen in den Account- und Aktivitätsberichten wurden verbessert. Außerdem wurden einige Bezeichnungen auf der Setup-Seite für wichtige Geschäftsmöglichkeiten verbessert. "Anpassbare Prognosen" wurde eingestellt. Die ursprüngliche Regionsverwaltungsfunktion soll ab der Version Summer '21 eingestellt werden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Optimieren der Preisverwaltung mit benutzerdefinierten Produkt- und Preisberichtstypen

Erstellen Sie benutzerdefinierte Berichtstypen, die auf Preisbucheinträgen basieren. Die Verwaltung und Aktualisierung von Preisen ist nun einfacher und effizienter, da Benutzer Berichte erstellen können, die auf Produkten und Preisen basieren. Wenn Sie benutzerdefinierte Berichtstypen erstellen, können Sie die Preisbucheinträge als ein primäres Objekt verwenden. Für benutzerdefinierte Berichtstypen, bei denen das Produkt als primäres Objekt vorliegt, wurden Preisbucheinträge als ein sekundäres Objekt hinzugefügt.

Verbesserte Bezeichnungen für die Details der Enterprise-Regionsverwaltung

Neue Bezeichnungen erleichtern die Verwendung von Standardberichten über Accounts und Aktivitäten, wenn Sie Informationen über Regionen einschließen. Die neuen Bezeichnungen werden auch in den Objektverwaltungsfeld-Einstellungen für Regionen und auf der Regionsdetailseite in Setup angezeigt.

Verbesserte Bezeichnungen auf der Setup-Seite für die Hinweise zu wichtigen Geschäftsmöglichkeiten

Einige Bezeichnungen auf der Setup-Seite für die Hinweise zu wichtigen Geschäftsmöglichkeiten wurden aktualisiert, um die Benutzerfreundlichkeit zu verbessern.

"Anpassbare Prognosen" wurde eingestellt

"Anpassbare Prognosen" wurde eingestellt. Über die Benutzeroberfläche oder die API können Benutzer weder auf die Funktion "Anpassbare Prognosen" noch auf die zugrunde liegenden Daten zugreifen. Es wird empfohlen, zu "Gemeinschaftliche Prognosen" zu migrieren.

Die ursprüngliche Regionsverwaltung wird eingestellt

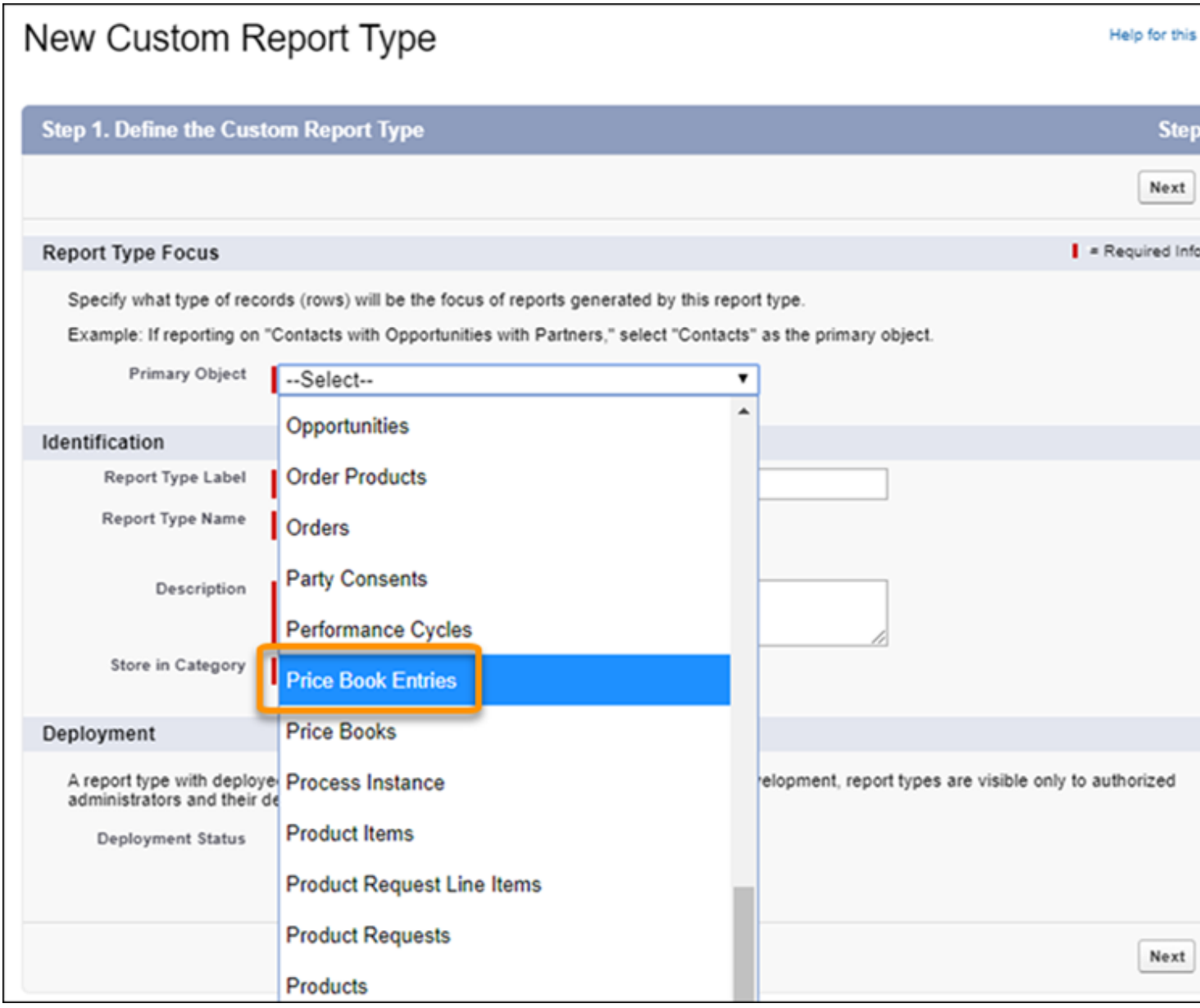
Es ist geplant, dass die ursprüngliche Regionsverwaltungsfunktion ab der Version Summer '21 eingestellt wird. Nach der Einstellung der Funktion können Benutzer weder auf die ursprüngliche Regionsverwaltungsfunktion noch auf die ihr zugrunde liegenden Daten zugreifen. Es wird empfohlen, zu "Enterprise-Regionsverwaltung" zu migrieren.

Optimieren der Preisverwaltung mit benutzerdefinierten Produkt- und Preisberichtstypen

Erstellen Sie benutzerdefinierte Berichtstypen, die auf Preisbucheinträgen basieren. Die Verwaltung und Aktualisierung von Preisen ist nun einfacher und effizienter, da Benutzer Berichte erstellen können, die auf Produkten und Preisen basieren. Wenn Sie benutzerdefinierte Berichtstypen erstellen, können Sie die Preisbucheinträge als ein primäres Objekt verwenden. Für benutzerdefinierte Berichtstypen, bei denen das Produkt als primäres Objekt vorliegt, wurden Preisbucheinträge als ein sekundäres Objekt hinzugefügt.

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

Warum: Sie erhalten nicht nur bessere Produkt- und Preisberichte, sondern können auch benutzerdefinierte Felder, die Sie zu Preisbucheinträgen hinzugefügt haben, verfolgen und Berichte dazu erstellen.



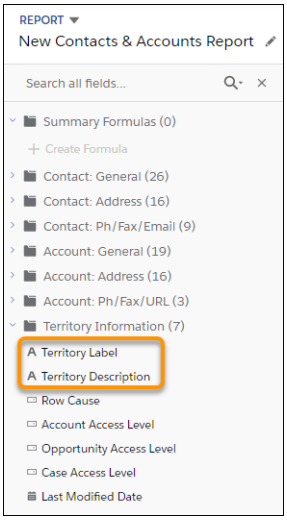
Verbesserte Bezeichnungen für die Details der Enterprise-Regionsverwaltung

Neue Bezeichnungen erleichtern die Verwendung von Standardberichten über Accounts und Aktivitäten, wenn Sie Informationen über Regionen einschließen. Die neuen Bezeichnungen werden auch in den Objektverwaltungsfeld-Einstellungen für Regionen und auf der Regionsdetailseite in Setup angezeigt.

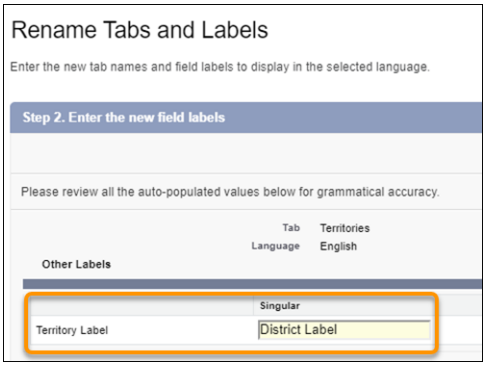
Wo: Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Performance und Developer Edition und in der Enterprise und Unlimited Edition mit Sales Cloud.

Warum: Für Standardberichte über Accounts und Aktivitäten wird im Berichtsgenerator und in der Berichtsausgabe jetzt Folgendes angezeigt:

- "Regionsbezeichnung" statt "Bezeichnung".
- "Regionsbeschreibung" statt "Beschreibung".



Wie: Auf der Seite "Registerkarten und Bezeichnungen umbenennen" in Setup können Sie die Regionsbezeichnung durch einen Text Ihrer Wahl ersetzen. Ihre benutzerdefinierte Bezeichnung wird im Berichtsgenerator und in der Berichtsausgabe sowie in den Feldeinstellungen des Objekt-Managers für Regionen angezeigt.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Anpassen der Bezeichnungen der Enterprise-Regionsverwaltung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Anpassen von Regionsobjektbezeichnungen

Verbesserte Bezeichnungen auf der Setup-Seite für die Hinweise zu wichtigen Geschäftsmöglichkeiten

Einige Bezeichnungen auf der Setup-Seite für die Hinweise zu wichtigen Geschäftsmöglichkeiten wurden aktualisiert, um die Benutzerfreundlichkeit zu verbessern.

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

Wie: Die folgenden Bezeichnungen wurden aktualisiert, um die Erstellung und Aktualisierung von Benachrichtigungen zu erleichtern.

- Die Feldbezeichnung "Name" wurde in "Benachrichtigungsname" umbenannt.
- Die Feldbezeichnung "Von E-Mail Name" wurde in "Name des E-Mail-Absenders" umbenannt.
- Die Feldbezeichnung "Von E-Mail-Adresse" wurde in "E-Mail-Adresse des Absenders" umbenannt.
- Die Feldbezeichnung "Seitenlayout und Sprache verwenden von" wurde in "Benutzer" umbenannt.
- Die Abschnittsüberschrift "Hinweis-Einstellungen" heißt jetzt "Absender".
- Die Abschnittsüberschriften sind nicht mehr nummeriert.

"Anpassbare Prognosen" wurde eingestellt

"Anpassbare Prognosen" wurde eingestellt. Über die Benutzeroberfläche oder die API können Benutzer weder auf die Funktion "Anpassbare Prognosen" 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 die Dokumentation und befolgen Sie die Anweisungen für das Einrichten von "Gemeinschaftliche Prognosen".

Wenn Sie die ursprüngliche Regionsverwaltungsfunktion verwenden, wird empfohlen, zur Enterprise-Regionsverwaltung zu migrieren. Die ursprüngliche Regionsverwaltungsfunktion soll ab der Version Summer '21 eingestellt werden und ist für "Gemeinschaftliche Prognosen" nicht verfügbar.

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. Es wird dringend empfohlen, eine umfassende Sicherungskopie aller Ihrer Regionsdaten aufzubewahren, solange Sie noch die ursprüngliche Regionsverwaltungsfunktion verwenden.

Anmerkung: "Anpassbare Prognosen" wurde eingestellt. Benutzer der ursprünglichen Regionsverwaltung können nicht auf die Funktion "Anpassbare Prognosen" und die zugrunde liegenden Daten zugreifen, Prognosemanager behalten jedoch Zugriff auf

Opportunities und Regionen. Wenn Sie die Funktion "Anpassbare Prognosen" verwendet haben, sollten Sie zu "Gemeinschaftliche Prognosen" migrieren.

SIEHE AUCH:

Knowledge-Artikel: Das ursprüngliche Regionsverwaltungsmodul wird in der Version Summer '21 eingestellt

"Anpassbare Prognosen" wurde eingestellt

Produktivitätsfunktionen: E-Mail-Threading, Zuweisen von Aufgaben zu Warteschlangen, neue E-Mail-Statistik und verbesserte Kanban-Ansichten

Vertriebsmitarbeiter können sich über mehr Effizienz beim Verkauf freuen. High Velocity Sales-Benutzer können E-Mails mit Threads verwenden, um eine ganze Unterhaltung zu sehen. Schnellaktionen erleichtern die Zuweisung von Aufgaben zu Warteschlangen. Die Option "Kein Interesse" für E-Mail-Statistiken lässt es Vertriebsmitarbeiter wissen, wenn ein Kunde an einem Verkaufsgespräch nicht interessiert ist. Fügen Sie unternehmensspezifische Tipps und Fachwissen den Kanban-Ansichten hinzu.

IN DIESEM ABSCHNITT:

E-Mail-Erfahrung: E-Mail-Threads, Aktualisierungen an der E-Mail-Verfolgung, E-Mail-Adresseninternationalisierung und verbesserte DKIM-Schlüssel

Vertriebsmitarbeiter können E-Mail-Threads für Rhythmusschrittkarte in High Velocity Sales verwenden. Sie können High Velocity Sales verwenden, auch wenn andere E-Mails in Ihrer Organisation nicht verfolgt werden. Mittels E-Mail-Adresseninternationalisierung können Ihre Vertriebsmitarbeiter ohne Weiteres E-Mails weltweit senden und empfangen. Die E-Mail-Sicherheit wurde verbessert, indem Änderungen an DKIM-Schlüsseln (DomainKeys Identified Mail) vorgenommen wurden.

E-Mail-Vorlagen: Aktualisieren von Visualforce-E-Mail-Vorlagen für Gastbenutzer

Schützen Sie den Zugriff auf die Daten Ihres Unternehmens, wenn Sie Classic-E-Mail-Vorlagen für Visualforce an Gastbenutzer senden. Überprüfen und aktualisieren Sie diese Vorlagen, damit sie weiterhin verwendet werden können.

Aktivitäten: Schnellaktionen für Aufgabenwarteschlangen

Ihre Vertriebsmitarbeiter können Schnellaktionen einrichten, um Warteschlangen Aufgaben zuzuweisen.

Einstein-Aktivitätserfassung: Neue E-Mail-Statistik, API-Zugriff und verbesserte Ansicht für E-Mails mit Threads

Anhand der E-Mail-Statistik "Kein Interesse" können Sie es sehen, wenn ein Kunde nicht an Ihrem Verkaufsgespräch interessiert ist. Fügen Sie mittels SOAP-API der Konfiguration der Einstein-Aktivitätserfassung Benutzer hinzu. Auf einer einzelnen Seite können Sie E-Mails mit Threads zusammen mit den neuesten Interaktionsdaten anzeigen.

Lightning Dialer: Anpassen der Einwilligungserinnerung für aufgezeichnete Anrufe

Vor der Aufzeichnung eines Telefonanrufs können Vertriebsmitarbeiter eine Aufforderung sehen, die sie daran erinnert, die Einwilligung ihrer Gesprächspartner in die Aufzeichnung des Anrufs einzuholen. Salesforce-Administratoren können den angezeigten Text jetzt anpassen.

Kanban: Wichtige Felder, Anleitungen und Konfettiregen

Für Kanban wurden zwei Pfadfunktionen eingeführt, die Ihren Mitarbeitern das Leben erleichtern. Wenn Sie wichtige Felder und Anleitungen für einen Vorgang in einem Pfad angeben, werden die Felder und Anleitungen auch in Kanban-Ansichten angezeigt. Wenn Sie einen Konfettiregen in einem Pfad einrichten, regnet es in der Kanban-Ansicht für dieses Objekt ebenfalls Konfetti.

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.

E-Mail-Erfahrung: E-Mail-Threads, Aktualisierungen an der E-Mail-Verfolgung, E-Mail-Adresseninternationalisierung und verbesserte DKIM-Schlüssel

Vertriebsmitarbeiter können E-Mail-Threads für Rhythmusschrittkarte in High Velocity Sales verwenden. Sie können High Velocity Sales verwenden, auch wenn andere E-Mails in Ihrer Organisation nicht verfolgt werden. Mittels E-Mail-Adresseninternationalisierung können Ihre Vertriebsmitarbeiter ohne Weiteres E-Mails weltweit senden und empfangen. Die E-Mail-Sicherheit wurde verbessert, indem Änderungen an DKIM-Schlüsseln (DomainKeys Identified Mail) vorgenommen wurden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verwenden von E-Mail-Threads in Vertriebsrhythmus-E-Mails

Mit E-Mail-Threads können Sie dafür sorgen, dass E-Mails zwischen Vertriebsmitarbeitern und potenziellen Kunden organisiert bleiben. Wenn Vertriebsleiter einige oder alle Vertriebsrhythmus-E-Mails in einem Thread gruppieren, können die Mitarbeiter die gesamte E-Mail-Aktivität an einem Ort anzeigen.

Bei der Verfolgung von E-Mails für Lightning Experience wird High Velocity Sales nicht mehr deaktiviert

Wenn Sie die Option "E-Mail-Verfolgung" in den Aktivitätseinstellungen ausschalten, deaktiviert sie jetzt die E-Mail-Verfolgung in Lightning Experience und nur die E-Mail-Verfolgungsfunktion in High Velocity Sales. Wurde die Einstellung bisher ausgeschaltet, wurden alle High Velocity Sales-Einstellungen deaktiviert.

Globale Verbindung mit E-Mail-Adresseninternationalisierung

Mit der E-Mail-Adresseninternationalisierung können Sie mit Benutzern auf der ganzen Welt in Verbindung treten. Die E-Mail-Adresseninternationalisierung lässt nicht auf dem lateinischen Alphabet basierende Zeichen in E-Mail-Adressen zu, wenn E-Mails an und von Salesforce gesendet werden. Diese Zeichen werden seit Jahren im Domänennamen (dem Teil rechts neben dem @) unterstützt. Nun werden sie von der E-Mail-Adresseninternationalisierung auch in den lokalen Teilen der E-Mail-Adressen (dem Teil vor dem @) unterstützt.

Verbessern der E-Mail-Sicherheit mit neu gestalteten DKIM-Schlüsseln (Aktualisierung, erzwungen)

Zum Beheben potenzieller Sicherheitsrisiken mit DomainKeys Identified Mail-Schlüsseln (DKIM) wurde die Art ihrer Erstellung verbessert. Öffentliche und private Schlüssel müssen nicht mehr verwendet werden. Da die Freigabe von Schlüsseln Sicherheitsrisiken nach sich ziehen kann, wurde darüber hinaus die Möglichkeit entfernt, DKIM-Schlüssel zu importieren. Die Verbesserung der E-Mail-Sicherheit mit neu gestalteten DKIM-Schlüsseln war eine Aktualisierung in der Version Winter '19 und wird in Summer '20 erzwungen.

Verwenden von E-Mail-Threads in Vertriebsrhythmus-E-Mails

Mit E-Mail-Threads können Sie dafür sorgen, dass E-Mails zwischen Vertriebsmitarbeitern und potenziellen Kunden organisiert bleiben. Wenn Vertriebsleiter einige oder alle Vertriebsrhythmus-E-Mails in einem Thread gruppieren, können die Mitarbeiter die gesamte E-Mail-Aktivität an einem Ort anzeigen.

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 einer High Velocity Sales-, Sales Cloud Einstein- oder Inbox-Lizenz verfügbar ist.

Anmerkung: Wenn in einem Vertriebsrhythmus eine E-Mail mit Threads angegeben wird, wird im Feld **BCC** eine Salesforce-E-Mail-Adresse hinzugefügt, sofern E-Mails nicht über "Nein, über Salesforce senden" gesendet werden.

Vertriebsmitarbeiter können die BCC-Adresse im Ordner der gesendeten Elemente ihrer E-Mail-Anwendung anzeigen.

SIEHE AUCH:

Organisieren von Vertriebsrhythmus-E-Mails als Thread

Bei der Verfolgung von E-Mails für Lightning Experience wird High Velocity Sales nicht mehr deaktiviert

Wenn Sie die Option "E-Mail-Verfolgung" in den Aktivitätseinstellungen ausschalten, deaktiviert sie jetzt die E-Mail-Verfolgung in Lightning Experience und nur die E-Mail-Verfolgungsfunktion in High Velocity Sales. Wurde die Einstellung bisher ausgeschaltet, wurden alle High Velocity Sales-Einstellungen deaktiviert.

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

SIEHE AUCH:

Auswählen der Verfolgung von E-Mails in High Velocity Sales

Globale Verbindung mit E-Mail-Adresseninternationalisierung

Mit der E-Mail-Adresseninternationalisierung können Sie mit Benutzern auf der ganzen Welt in Verbindung treten. Die E-Mail-Adresseninternationalisierung lässt nicht auf dem lateinischen Alphabet basierende Zeichen in E-Mail-Adressen zu, wenn E-Mails an und von Salesforce gesendet werden. Diese Zeichen werden seit Jahren im Domänennamen (dem Teil rechts neben dem @) unterstützt. Nun werden sie von der E-Mail-Adresseninternationalisierung auch in den lokalen Teilen der E-Mail-Adressen (dem Teil vor dem @) unterstützt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und alle Versionen der Salesforce-Anwendung in allen Editionen. Die E-Mail-Adresseninternationalisierung wird weder in Pardot oder Marketing Cloud noch in der Einstein-Aktivitätserfassung oder in Salesforce Inbox unterstützt.

Wann: Diese Funktion kann in vorhandenen Organisationen in Version Summer '20 aktiviert werden. In den in Version Summer '20 oder höher erstellten Organisationen ist die E-Mail-Adresseninternationalisierung standardmäßig aktiviert.

Wie: Bereiten Sie vor dem Aktivieren der E-Mail-Adresseninternationalisierung Ihre Salesforce-Organisation vor.

- Lesen Sie die Überlegungen, die Vorbereitungsschritte und die Anleitung in der Salesforce-Hilfe dazu, wie Sie die E-Mail-Adresseninternationalisierung aktivieren können.
- Auf dem gesamten Pfad der E-Mail muss UTF-8-Unterstützung bestehen.
- Ihre Integrationen müssen aktualisiert werden, damit sie Unicode-Zeichen unterstützen.
- Übernehmen Sie die neueste API-Version.
- Alle Felder, in denen E-Mail-Adressen gespeichert werden, müssen den E-Mail-Datentyp verwenden.

SIEHE AUCH:

Knowledge-Artikel: Vorbereiten auf die Unterstützung der Salesforce-E-Mail-Adresseninternationalisierung (EAI)

Salesforce-Hilfe: E-Mail-Adresseninternationalisierung (EAI) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Verbessern der E-Mail-Sicherheit mit neu gestalteten DKIM-Schlüsseln (Aktualisierung, erzwungen)

Zum Beheben potenzieller Sicherheitsrisiken mit DomainKeys Identified Mail-Schlüsseln (DKIM) wurde die Art ihrer Erstellung verbessert. Öffentliche und private Schlüssel müssen nicht mehr verwendet werden. Da die Freigabe von Schlüsseln Sicherheitsrisiken nach sich ziehen kann, wurde darüber hinaus die Möglichkeit entfernt, DKIM-Schlüssel zu importieren. Die Verbesserung der E-Mail-Sicherheit mit neu gestalteten DKIM-Schlüsseln war eine Aktualisierung in der Version Winter '19 und wird in Summer '20 erzwungen.

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

Anmerkung: Klingt vertraut? Diese Aktualisierung wurde zuerst in der Version Winter '20 erzwungen. Einige Salesforce-Organisationen haben die Änderung jedoch nicht erhalten. In Version Summer '20 wird diese Aktualisierung auf diese Organisationen angewendet.

Wie: Salesforce veröffentlicht nun den TXT-Datensatz, der Ihren öffentlichen Schlüssel enthält, in DNS. Es wurde zudem die automatische Schlüsselrotation hinzugefügt, um das Risiko zu reduzieren, dass Schlüssel durch Dritte kompromittiert werden. Die über die alte Methode generierten Schlüssel funktionieren weiterhin. In der Version Summer '20 müssen Sie beim Generieren neuer Schlüssel jedoch die sicherere Methode verwenden.

SIEHE AUCH:

Winter '19 – Versionshinweise: Verbessern der E-Mail-Sicherheit mit umgestalteten DKIM-Schlüsseln

Salesforce-Hilfe: Einrichten sicherer DKIM-Schlüssel (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Versionsaktualisierungen (Beta)

E-Mail-Vorlagen: Aktualisieren von Visualforce-E-Mail-Vorlagen für Gastbenutzer

Schützen Sie den Zugriff auf die Daten Ihres Unternehmens, wenn Sie Classic-E-Mail-Vorlagen für Visualforce an Gastbenutzer senden. Überprüfen und aktualisieren Sie diese Vorlagen, damit sie weiterhin verwendet werden können.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce-Organisationen mit aktiven öffentlichen Communities, Sites und Portalen in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wann: Diese Sicherheitsrichtlinie wurde in Version Spring '20 veröffentlicht und sofort erzwungen.

Wer: Diese Änderung gilt für Visualforce-E-Mail-Vorlagen, die für Gastbenutzer in Communities vorgesehen sind.

Wie: Fügen Sie jeder Visualforce-E-Mail-Vorlage das Attribut `renderUsingSystemContextWithoutSharing="True"` hinzu.

Wichtig: Bewerten Sie die Auswirkungen der Richtlinie zur Gastsicherheit und aktualisieren Sie ggf. die an Gastbenutzer gesendeten Visualforce-E-Mail-Vorlagen.

SIEHE AUCH:

Sicherstellen des Gastbenutzerzugriffs auf E-Mails, die mit Visualforce-E-Mail-Vorlagen erstellt wurden

Salesforce-Hilfe: Erstellen von Visualforce-E-Mail-Vorlagen in Salesforce Classic (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Sicherheitsrichtlinien und Zeitvorgaben für Gastbenutzer (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Aktivitäten: Schnellaktionen für Aufgabenwarteschlangen

Ihre Vertriebsmitarbeiter können Schnellaktionen einrichten, um Warteschlangen Aufgaben zuzuweisen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verwenden von Schnellaktionen zum Zuweisen von Aufgaben zu Warteschlangen
Ihre Vertriebsmitarbeiter können Zeit sparen, wenn sie gemeinsam an Vertriebsaufgaben arbeiten. Nun können Sie Schnellaktionen auf Datensatzseiten oder als globale Aktionen einrichten, damit die Mitarbeiter Aufgaben schneller Warteschlangen zuweisen können.

Verwenden von Schnellaktionen zum Zuweisen von Aufgaben zu Warteschlangen

Ihre Vertriebsmitarbeiter können Zeit sparen, wenn sie gemeinsam an Vertriebsaufgaben arbeiten. Nun können Sie Schnellaktionen auf Datensatzseiten oder als globale Aktionen einrichten, damit die Mitarbeiter Aufgaben schneller Warteschlangen zuweisen können.

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

Einstein-Aktivitätserfassung: Neue E-Mail-Statistik, API-Zugriff und verbesserte Ansicht für E-Mails mit Threads

Anhand der E-Mail-Statistik "Kein Interesse" können Sie es sehen, wenn ein Kunde nicht an Ihrem Verkaufsgespräch interessiert ist. Fügen Sie mittels SOAP-API der Konfiguration der Einstein-Aktivitätserfassung Benutzer hinzu. Auf einer einzelnen Seite können Sie E-Mails mit Threads zusammen mit den neuesten Interaktionsdaten anzeigen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Ermitteln nicht interessierter Kunden mit der neuen E-Mail-Statistik
Mit der neuen E-Mail-Statistik "Kein Interesse" sehen Sie es, wenn ein Kunde die Verkaufsunterhaltung nicht fortsetzen möchte, ohne dass Sie dazu die E-Mail öffnen müssen. So wissen Sie, auf welche Unterhaltungen Sie sich konzentrieren müssen, um Geschäfte abzuschließen. In den Einstein-E-Mail-Statistiken wird der relevante Vertriebskontext für E-Mails gezeigt, die Salesforce-Datensätzen zugeordnet sind.

Hinzufügen von Benutzern zu einer Konfiguration der Einstein-Aktivitätserfassung mittels SOAP-API
Mit dem neuen Objekt "UserEmailCalendarSync" können Entwickler einer Konfiguration der Einstein-Aktivitätserfassung Benutzer hinzufügen. Mit Konfigurationen können die Kontakte und Ereignisse von Benutzern zwischen Salesforce und dem zugehörigen verbundenen Account synchronisiert werden. Durch die API wird es einfacher, einer Konfiguration viele Benutzer hinzuzufügen.

Anzeigen von E-Mails mit Threads auf einer einzelnen Seite
Vertriebsmitarbeiter möchten E-Mails in einem einzigen Thread gruppiert sehen, damit sie mit der Unterhaltung verbunden bleiben können. Auf einer einzelnen Seite können die Mitarbeiter nun E-Mails mit Threads zusammen mit den neuesten Interaktionsdaten anzeigen. Zuvor wurden den Mitarbeitern die E-Mails mit Threads auf der Aktivitätszeitachse angezeigt.

Ermitteln nicht interessierter Kunden mit der neuen E-Mail-Statistik

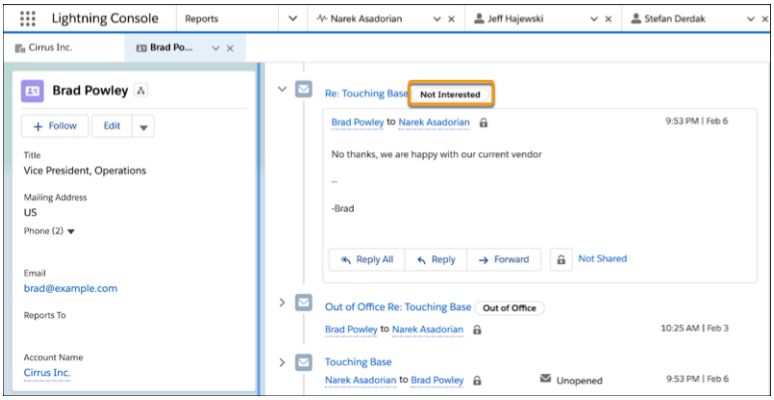
Mit der neuen E-Mail-Statistik "Kein Interesse" sehen Sie es, wenn ein Kunde die Verkaufsunterhaltung nicht fortsetzen möchte, ohne dass Sie dazu die E-Mail öffnen müssen. So wissen Sie, auf welche Unterhaltungen Sie sich konzentrieren müssen, um Geschäfte abzuschließen. In den Einstein-E-Mail-Statistiken wird der relevante Vertriebskontext für E-Mails gezeigt, die Salesforce-Datensätzen zugeordnet sind.

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

Wer: Diese Funktion ist für alle Benutzer der Einstein-Aktivitätserfassung verfügbar, auch für Benutzer mit einer Inbox-Lizenz.

Wie:

Die E-Mail-Statistiken sind verfügbar, wenn Sie die Einstein-Aktivitätserfassung aktivieren. Wenn Sie die Einstein-Aktivitätserfassung über eine Sales Cloud Einstein- oder Posteingangslizenz verwenden, sind die E-Mail-Statistiken standardmäßig aktiviert. Sie können diese Statistik in den E-Mail-Details, auf der Aktivitätszeitachse und in mobilen Salesforce Inbox-Anwendungen anzeigen.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Aktivieren von E-Mail-Statistiken (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Hinzufügen von Benutzern zu einer Konfiguration der Einstein-Aktivitätserfassung mittels SOAP-API

Mit dem neuen Objekt "UserEmailCalendarSync" können Entwickler einer Konfiguration der Einstein-Aktivitätserfassung Benutzer hinzufügen. Mit Konfigurationen können die Kontakte und Ereignisse von Benutzern zwischen Salesforce und dem zugehörigen verbundenen Account synchronisiert werden. Durch die API wird es einfacher, einer Konfiguration viele Benutzer hinzuzufügen.

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

SIEHE AUCH:

Neue und geänderte Objekte

Anzeigen von E-Mails mit Threads auf einer einzelnen Seite

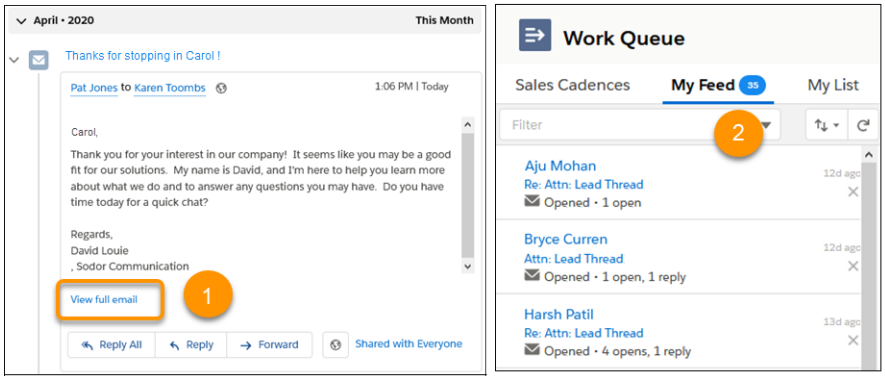
Vertriebsmitarbeiter möchten E-Mails in einem einzigen Thread gruppiert sehen, damit sie mit der Unterhaltung verbunden bleiben können. Auf einer einzelnen Seite können die Mitarbeiter nun E-Mails mit Threads zusammen mit den neuesten Interaktionsdaten anzeigen. Zuvor wurden den Mitarbeitern die E-Mails mit Threads auf der Aktivitätszeitachse angezeigt.

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

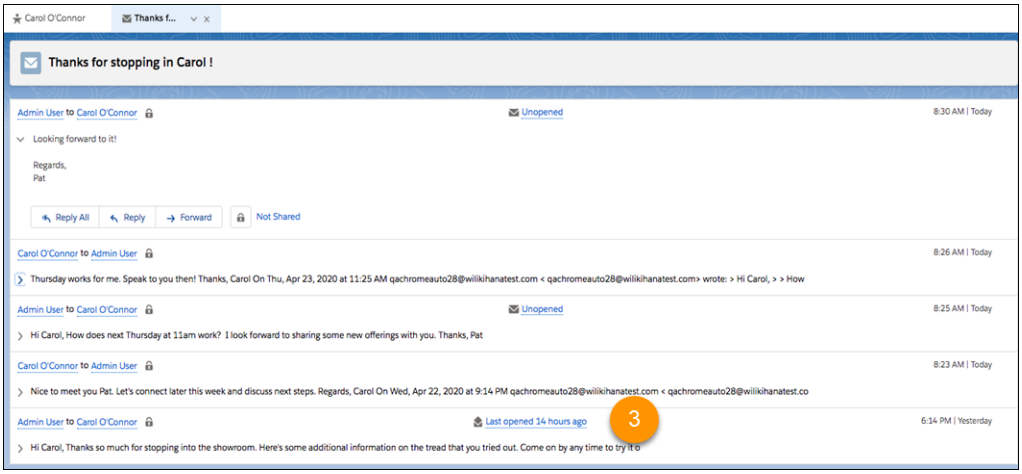
Wer: Alle Benutzer der Einstein-Aktivitätserfassung können E-Mail-Threads auf einer einzelnen Seite anzeigen. Damit die Mitarbeiter Interaktionsdaten anzeigen können, müssen sie High Velocity Sales oder Inbox verwenden.

Warum: Indem die Vertriebsmitarbeiter E-Mail-Unterhaltungen auf einer einzigen Seite sehen, sind sie besser dafür gerüstet, den Verkauf voranzutreiben. Zu den E-Mail-Threads zählen die von der Einstein-Aktivitätserfassung erfassten E-Mails. Manuell protokollierte E-Mails sind nicht enthalten.

Wie:



Klicken Sie auf der Aktivitätszeitachse auf **Gesamte E-Mail anzeigen** (1). Bei Verwendung von High Velocity Sales oder Inbox können Sie auch auf der Registerkarte "Mein Feed" (2) auf eine E-Mail-basierte Benachrichtigung klicken.



High Velocity Sales- und Inbox-Benutzer können den Mauszeiger über die Option **Zuletzt geöffnet** (3) einer E-Mail bewegen, um die gesamten Interaktionsdaten anzuzeigen. Die Interaktionsdaten sind für die durch die Einstein-Aktivitätserfassung erfassten E-Mails. Die Interaktionsdaten für die manuell protokollierten E-Mails werden auf einer separaten Registerkarte angezeigt.

SIEHE AUCH:

- Anzeigen von Details zum E-Mail-Engagement potenzieller Kunden in Echtzeit
- Anwendungsübergreifendes Verfolgen von E-Mail-Engagements in der Outlook-Integration
- Anwendungsübergreifendes Verfolgen von E-Mail-Engagements in der Gmail-Integration

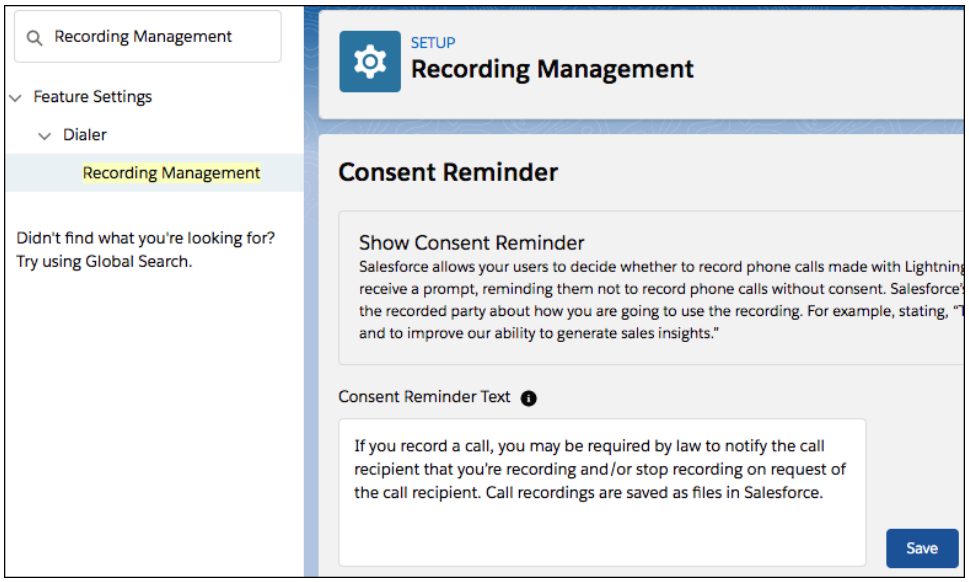
Lightning Dialer: Anpassen der Einwilligungserinnerung für aufgezeichnete Anrufe

Vor der Aufzeichnung eines Telefonanrufs können Vertriebsmitarbeiter eine Aufforderung sehen, die sie daran erinnert, die Einwilligung ihrer Gesprächspartner in die Aufzeichnung des Anrufs einzuholen. Salesforce-Administratoren können den angezeigten Text jetzt anpassen.

Anmerkung: Derzeit werden ausgehende Anrufe nur in die USA und Kanada unterstützt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Dialer in Lightning Experience. Lightning Dialer ist gegen Aufpreis verfügbar in der Essentials, Professional, Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

Warum: Aktualisieren Sie die Einwilligungserinnerung, um anzugeben, was für Ihre Vertriebsteams wichtig ist.



Sie können die Einwilligungserinnerung bei Bedarf deaktivieren. Es wird empfohlen, den Text zu aktualisieren, damit er den Gesetzen entspricht, die bezüglich der Aufzeichnung von Telefonanrufen für Ihre Vertriebsmitarbeiter und potenziellen Kunden gelten.

Wie: Um diese Funktion zu verwenden, wählen Sie unter "Setup" in den Dialer-Einstellungen die Option **Aufzeichnungsverwaltung** aus.

Kanban: Wichtige Felder, Anleitungen und Konfettiregen

Für Kanban wurden zwei Pfadfunktionen eingeführt, die Ihren Mitarbeitern das Leben erleichtern. Wenn Sie wichtige Felder und Anleitungen für einen Vorgang in einem Pfad angeben, werden die Felder und Anleitungen auch in Kanban-Ansichten angezeigt. Wenn Sie einen Konfettiregen in einem Pfad einrichten, regnet es in der Kanban-Ansicht für dieses Objekt ebenfalls Konfetti.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erhalten von Anleitungen zu den Prozessen Ihres Unternehmens in Kanban-Ansichten

Ihre Benutzer können nun von den gleichen Tipps und Fachkenntnissen profitieren, unabhängig davon, ob sie Pfade oder eine Kanban-Ansicht für die Arbeit an Geschäften verwenden. Wenn Sie einen Pfad verwenden, um wichtige Felder und Anleitungen für einen Vertriebsprozess oder ein Projekt anzugeben, werden diese Informationen nun auch in den entsprechenden Kanban-Ansichten angezeigt.

Feiern von Meilensteinen mit Konfetti in Kanban-Ansichten

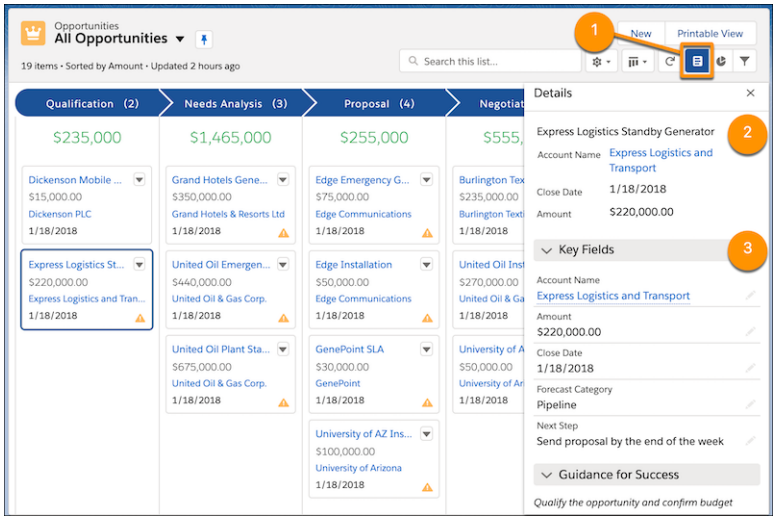
Belohnen Sie Ihre Teams für ihre Erfolge – z. B. das Gewinnen einer Opportunity – unabhängig davon, welche Funktion sie zur Verwaltung von Geschäften und Projekten nutzen. Wenn Sie einen Konfettiregen für Benutzer einrichten, die einen bestimmten Schritt in einem Pfad erreichen, wird nun auch in den entsprechenden Kanban-Ansichten Konfetti geworfen. Diese Funktion kann nicht für Leads im Status "Konvertiert" verwendet werden.

Erhalten von Anleitungen zu den Prozessen Ihres Unternehmens in Kanban-Ansichten

Ihre Benutzer können nun von den gleichen Tipps und Fachkenntnissen profitieren, unabhängig davon, ob sie Pfade oder eine Kanban-Ansicht für die Arbeit an Geschäften verwenden. Wenn Sie einen Pfad verwenden, um wichtige Felder und Anleitungen für einen Vertriebsprozess oder ein Projekt anzugeben, werden diese Informationen nun auch in den entsprechenden Kanban-Ansichten angezeigt.

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

Warum: Vertriebsmitarbeiter halten sich an die Vertriebsprozesse Ihres Unternehmens, während sie die Daten zu ihren Geschäften verfolgen und aktualisieren. Sie können den Detailbereich durch Klicken auf (1) öffnen und schließen. Wenn ein Vertriebsmitarbeiter eine Karte auswählt, enthält der Bereich die ersten vier kompakten Layoutfelder (2) sowie die verfügbaren wichtigen Felder und Anleitungen (3). Der Bereich zeigt wichtige Felder und Anleitungen an, wenn sie für einen Pfad für dasselbe Objekt, denselben Datensatztyp und dieselbe Auswahlliste wie die Kanban-Ansicht konfiguriert sind. Vertriebsmitarbeiter können die wichtigen Felder eines Datensatzes inline bearbeiten, ohne die Kanban-Ansicht zu verlassen.



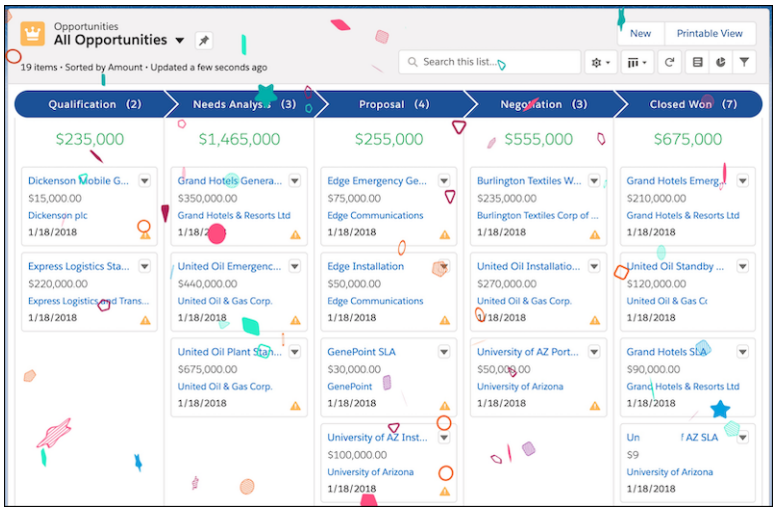
Wie: Verwenden Sie unter "Setup" das Feld "Schnellsuche", um **Einstellungen für Pfad** zu finden. Aktivieren Sie die Komponente Pfad und erstellen oder bearbeiten Sie einen Pfad. Wählen Sie in Schritt 2 der Erstellung eines Pfads für jeden Schritt Ihres Vertriebsprozesses die wichtigen Felder aus und stellen Sie Anleitungen für den Erfolg Ihrer Vertriebsprozesse bereit.

Feiern von Meilensteinen mit Konfetti in Kanban-Ansichten

Belohnen Sie Ihre Teams für ihre Erfolge – z. B. das Gewinnen einer Opportunity – unabhängig davon, welche Funktion sie zur Verwaltung von Geschäften und Projekten nutzen. Wenn Sie einen Konfettiregen für Benutzer einrichten, die einen bestimmten Schritt in einem Pfad erreichen, wird nun auch in den entsprechenden Kanban-Ansichten Konfetti geworfen. Diese Funktion kann nicht für Leads im Status "Konvertiert" verwendet werden.

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

Warum: Ein Konfettiregen bringt ein bisschen Spaß und sorgt für Stimmung, wenn die Mitarbeiter einen Meilenstein erreichen.



Wie: Verwenden Sie unter "Setup" das Feld "Schnellsuche", um **Einstellungen für Pfad** zu finden. Aktivieren Sie die Komponente Pfad und erstellen oder bearbeiten Sie einen Pfad. Wählen Sie in Schritt 3 die Einstellungen für den Konfettiregen. Ein Konfettiregen wird in einer Kanban-Ansicht ausgelöst, wenn er für einen Pfad für dasselbe Objekt, denselben Datensatztyp und dieselbe Auswahlliste konfiguriert ist.

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: Aktualisierungen an der E-Mail-Verfolgung, verbesserte Textbausteine und Statusänderungen bei protokollierten E-Mails

Gmail™-Integration: Aktualisierungen an der E-Mail-Verfolgung, verbesserte Textbausteine und Statusänderungen bei protokollierten E-Mails

E-Mail-Erfahrung: E-Mail-Threads, Aktualisierungen an der E-Mail-Verfolgung, E-Mail-Adresseninternationalisierung und verbesserte DKIM-Schlüssel

Integration in Google: Verfolgen von Änderungen am E-Mail-Setup, Verbesserungen von Textbausteinen und Verfügbarkeit von Lightning Sync-Setup für mehr Administratoren

Sie können die E-Mail-Verfolgungsfunktion über eine einzige Einstellung für alle Benutzer der Gmail-Integration und Inbox-Benutzer aktivieren und deaktivieren. Darüber hinaus wurde eine Tastenkombination hinzugefügt. Auf diese Weise wird das Hinzufügen von Textbausteinen einfacher denn je. Ab Winter ’21 ändert sich die Verfügbarkeit von Lightning Sync. Außerdem können Lightning Sync-Administratoren in Spring '20 die Einrichtung an Administratoren mit restriktiveren Berechtigungen delegieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Gmail™-Integration: Aktualisierungen an der E-Mail-Verfolgung, verbesserte Textbausteine und Statusänderungen bei protokollierten E-Mails

Die Gmail-Integration berücksichtigt nun eine Salesforce-Einstellung zum Aktivieren und Deaktivieren der Funktion, wodurch das Setup einfacher wird als je zuvor. Vertriebsmitarbeiter können auf der Registerkarte "Feed" auf Interaktionsdaten und Warnhinweise zugreifen. Vertriebsmitarbeiter können einen Textbaustein mit einer Tastenkombination einfügen und Lightning Experience-Schnelltext in der Integration verwenden. Außerdem wurde der Status der protokollierten ausgehenden E-Mails aktualisiert, um die E-Mails korrekt als gesendet und nicht als gelesen anzuzeigen.

Lightning Sync für Google: Änderungen an der ausstehenden Verfügbarkeit und Setup für mehr Administratoren verfügbar

Ab der Version Winter '21 ist Lightning Sync für neue Salesforce-Kunden nicht mehr verfügbar. In der Version Summer '20 können Sie Administratoren in Ihrem Unternehmen mit restriktiveren Berechtigungen delegieren, die Sie bei der Einrichtung und Verwaltung von Lightning Sync unterstützen.

Gmail™-Integration: Aktualisierungen an der E-Mail-Verfolgung, verbesserte Textbausteine und Statusänderungen bei protokollierten E-Mails

Die Gmail-Integration berücksichtigt nun eine Salesforce-Einstellung zum Aktivieren und Deaktivieren der Funktion, wodurch das Setup einfacher wird als je zuvor. Vertriebsmitarbeiter können auf der Registerkarte "Feed" auf Interaktionsdaten und Warnhinweise zugreifen. Vertriebsmitarbeiter können einen Textbaustein mit einer Tastenkombination einfügen und Lightning Experience-Schnelltext in der Integration verwenden. Außerdem wurde der Status der protokollierten ausgehenden E-Mails aktualisiert, um die E-Mails korrekt als gesendet und nicht als gelesen anzuzeigen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Deaktivieren der E-Mail-Verfolgung in der Gmail-Integration mit einer Salesforce-Einstellung

Die Gmail-Integration berücksichtigt jetzt die Einstellung "E-Mail-Verfolgung" auf der Seite des Salesforce Inbox-Setup-Assistenten in Salesforce-Setup. Eine Einstellung bedeutet, dass die E-Mail-Verfolgung über Desktop- und mobile Inbox-Anwendungen hinweg zentral ein- oder ausgeschaltet werden kann. Wenn die Einstellung deaktiviert ist, werden die E-Mail-Verfolgungskomponenten nicht mehr in der Gmail-Integration angezeigt. Die Komponenten sind nicht verfügbar, um sie mit dem Lightning-Anwendungsgenerator einem E-Mail-Anwendungsbereich hinzuzufügen.

Anwendungsübergreifendes Verfolgen von E-Mail-Engagements in der Gmail-Integration

Die Registerkarte "Feed" ersetzt die Registerkarte "Verfolgung" und bietet Informationen über Engagements mit den E-Mails, die Ihre Mitarbeiter aus der Gmail-Integration, Lightning Experience oder aus der High Velocity Sales-Arbeitswarteschlange senden. Vertriebsmitarbeiter können den Feed filtern und sortieren, um ihre vielversprechendsten Leads zu identifizieren und entsprechend nachzufassen. Die Hinweisübersicht enthält den Namen des Bestands- oder potenziellen Kunden, den E-Mail-Betreff, den Interaktionstyp und den Verlauf mit früheren Interaktionen.

Aktivieren von Schnelltext für den Zugriff auf Textbausteine in der Gmail-Integration

Nun werden Textbausteine gespeichert. Auf diese Weise können Mitarbeiter auf Textbausteine und individuelle Schnelltexte zugreifen, unabhängig davon, wo sie die E-Mail verfassen. Diese Änderung setzt voraus, dass die Funktion "Schnelltext" aktiviert ist, um auf Textbausteine in der Gmail-Integration zuzugreifen. Mit dieser Änderung stehen einzelne Schnelltextausdrücke, die im E-Mail-Kanal in Salesforce gespeichert wurden, als Textbaustein in der Gmail-Integration zur Verfügung. Die ab Version Summer '20 erstellten Textbausteine sind in Salesforce als individueller Schnelltext verfügbar.

Hinzufügen von Textbausteinen zu E-Mails mit Tastenkombinationen statt Klicks in der Gmail-Integration

Fügen Sie Textbausteine mit Tastenkombinationen statt Klicks ein. Vertriebsmitarbeiter können einem Textbaustein einen Kurzcode zuweisen, um den Ausdruck in eine E-Mail einzufügen. Wenn Mitarbeiter den Code zum Einfügen eines Textbausteins eingeben, statt einen Ausdruck mit der Maus auszuwählen, können sie sich weiter auf ihren E-Mail-Inhalt konzentrieren.

Deaktivierte Inbox-Funktionen in der Gmail-Integration für einige Salesforce-Editionen

Die Einstellung "Benutzern Inbox zur Verfügung stellen" auf der Salesforce Inbox-Seite "Setup-Assistent" unter "Setup" ist nun für alle Developer-Editionen und für nicht mehr vertriebene Editionen deaktiviert. Wenn Sie Funktionen oder Integrationen entwickeln oder sich auf die Inbox-Funktionen in diesen Editionen verlassen, sollten Sie die Einstellung wieder aktivieren.

Statusänderung für gesendete E-Mails, die von der Gmail-Integration protokolliert werden

E-Mails, die Vertriebsmitarbeiter von Gmail aus versenden, werden jetzt in Salesforce mit dem Status "Gesendet" statt "Gelesen" protokolliert. Zu den gesendeten E-Mails gehören E-Mails, die aus dem Ordner "Gesendet" in Gmail mit der Option "E-Mail beim Senden protokollieren" oder über die Seite zur Erinnerung an das Protokollieren im Protokoll erfasst werden. Eingehende E-Mails, die von Mitarbeitern in Salesforce protokolliert werden, werden mit dem Status "Lesen" protokolliert. Der Status der vor Summer '20 protokollierten E-Mails ändert sich nicht.

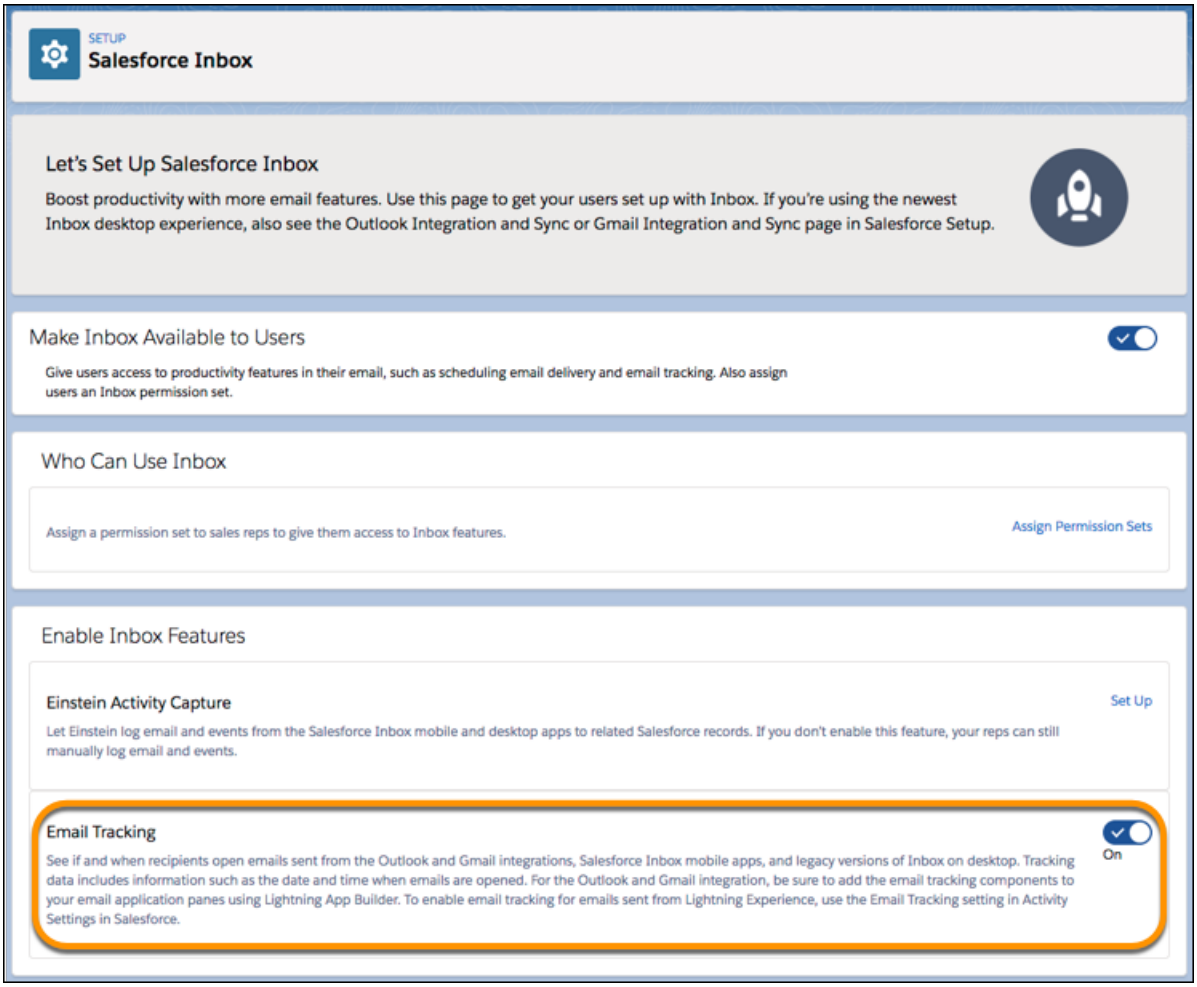
Deaktivieren der E-Mail-Verfolgung in der Gmail-Integration mit einer Salesforce-Einstellung

Die Gmail-Integration berücksichtigt jetzt die Einstellung "E-Mail-Verfolgung" auf der Seite des Salesforce Inbox-Setup-Assistenten in Salesforce-Setup. Eine Einstellung bedeutet, dass die E-Mail-Verfolgung über Desktop- und mobile Inbox-Anwendungen hinweg zentral ein- oder ausgeschaltet werden kann. Wenn die Einstellung deaktiviert ist, werden die E-Mail-Verfolgungskomponenten nicht mehr in der Gmail-Integration angezeigt. Die Komponenten sind nicht verfügbar, um sie mit dem Lightning-Anwendungsgenerator einem E-Mail-Anwendungsbereich hinzuzufügen.

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: Mit einer einzelnen Einstellung können Sie die E-Mail-Verfolgung für alle Inbox-Benutzer gleichzeitig ausschalten. Um die E-Mail-Verfolgung für die Gmail-Integration zu deaktivieren, haben Sie zuvor Komponenten zur E-Mail-Verfolgung aus E-Mail-Integrationsfenstern entfernt.

Wie: Geben Sie im Salesforce-Setup im Feld "Schnellsuche" den Text `Inbox` ein und wählen Sie dann **Setup-Assistent** aus. Mit der Einstellung "E-Mail-Verfolgung" können Sie die Funktion ein- oder ausschalten.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Überlegungen für das Verfolgen von E-Mails in der Gmail-Integration (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Anwendungsübergreifendes Verfolgen von E-Mail-Engagements in der Gmail-Integration

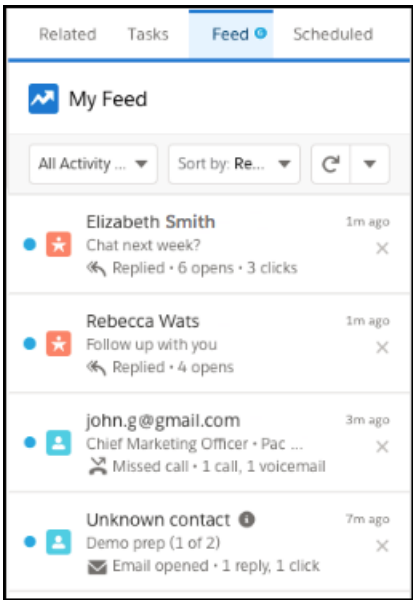
Die Registerkarte "Feed" ersetzt die Registerkarte "Verfolgung" und bietet Informationen über Engagements mit den E-Mails, die Ihre Mitarbeiter aus der Gmail-Integration, Lightning Experience oder aus der High Velocity Sales-Arbeitswarteschlange senden. Vertriebsmitarbeiter können den Feed filtern und sortieren, um ihre vielversprechendsten Leads zu identifizieren und entsprechend nachzufassen. Die Hinweisübersicht enthält den Namen des Bestands- oder potenziellen Kunden, den E-Mail-Betreff, den Interaktionstyp und den Verlauf mit früheren Interaktionen.

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.

Wann: Benutzer mit einer Inbox-Lizenz erhalten die Registerkarte "Feed" mit den E-Mail-Engagements 30 Tage nach der Veröffentlichung der Version Summer '20. In dieser Zeit können Daten gesammelt werden, um den Feed aufzufüllen.

Wie: Bei der Developer, Personal, Chatter und Database.com Edition sind Inbox-Funktionen in der Version Summer '20 standardmäßig deaktiviert. Damit Mitarbeiter den Feed anzeigen können, sollten Sie Inbox auf der Salesforce Inbox-Seite "Setup-Assistent" unter "Setup" wieder aktivieren.

Nach seiner Aktivierung wird der Inhalt der Komponente "E-Mail-Verfolgung – Liste" nach Ablauf des anfänglichen Datensammlungszeitraums automatisch mit den Warnhinweisen und Interaktionsdaten aktualisiert.



Tipp: Vertriebsmitarbeiter, welche die Arbeitswarteschlange in High Velocity Sales verwenden, können auf der Registerkarte "Mein Feed" in der Arbeitswarteschlange dieselben Interaktionsdaten sowie zusätzliche High Velocity Sales-spezifische Informationen anzeigen. Wenn Sie High Velocity Sales verwenden, können Sie das E-Mail-Integrationsfenster im Lightning-Anwendungsgenerator so konfigurieren, dass der Feed nur an einer Position angezeigt wird.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Hinzufügen der Komponente "Arbeitswarteschlange" zu E-Mail-Integrationsfenstern für Outlook und Gmail (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Anzeigen von Details zum E-Mail-Engagement potenzieller Kunden in Echtzeit

Salesforce-Hilfe: Engagements und Warnungen in den Outlook- und Gmail-Integrationen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Aktivieren von Schnelltext für den Zugriff auf Textbausteine in der Gmail-Integration

Nun werden Textbausteine gespeichert. Auf diese Weise können Mitarbeiter auf Textbausteine und individuelle Schnelltexte zugreifen, unabhängig davon, wo sie die E-Mail verfassen. Diese Änderung setzt voraus, dass die Funktion "Schnelltext" aktiviert ist, um auf Textbausteine in der Gmail-Integration zuzugreifen. Mit dieser Änderung stehen einzelne Schnelltextausdrücke, die im E-Mail-Kanal in Salesforce gespeichert wurden, als Textbaustein in der Gmail-Integration zur Verfügung. Die ab Version Summer '20 erstellten Textbausteine sind in Salesforce als individueller Schnelltext verfügbar.

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.

Wie: Die Funktion "Schnelltext" ist in Lightning Experience standardmäßig aktiviert. Zudem ist sie in Salesforce Classic standardmäßig aktiviert, wenn "Chat" aktiviert ist. Geben Sie zum Aktivieren der Funktion unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Schnelltexteinstellungen` ein und wählen Sie dann **Schnelltexteinstellungen** aus. Klicken Sie auf **Schnelltext aktivieren**. Es sind keine weiteren Schnelltexteinstellungen erforderlich.

Anmerkung: Freigegebene Schnelltexte sind nur verfügbar, wenn Sie E-Mails in Salesforce verfassen.

SIEHE AUCH:

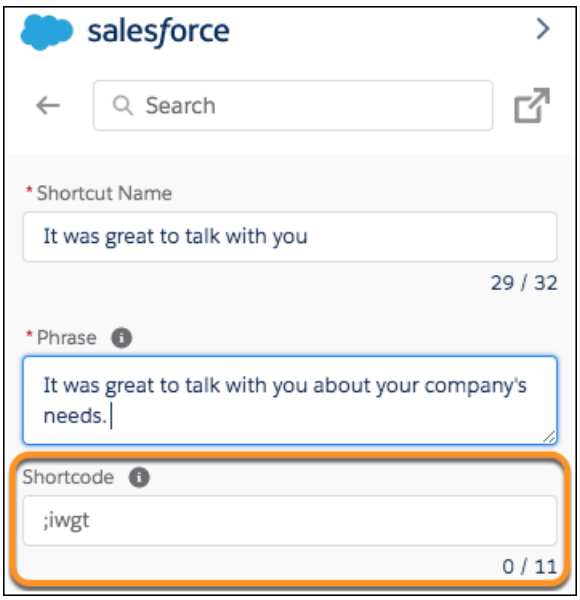
- Hinzufügen von Textbausteinen zu E-Mails mit Tastenkombinationen statt Klicks in der Gmail-Integration
- *Salesforce-Hilfe*: Erstellen von Schnelltextnachrichten (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)
- *Salesforce-Hilfe*: Überlegungen zu Schnelltext (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)
- *Salesforce-Hilfe*: Mehr erledigen beim Verfassen von E-Mails in Outlook und Gmail (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Hinzufügen von Textbausteinen zu E-Mails mit Tastenkombinationen statt Klicks in der Gmail-Integration

Fügen Sie Textbausteine mit Tastenkombinationen statt Klicks ein. Vertriebsmitarbeiter können einem Textbaustein einen Kurzcode zuweisen, um den Ausdruck in eine E-Mail einzufügen. Wenn Mitarbeiter den Code zum Einfügen eines Textbausteins eingeben, statt einen Ausdruck mit der Maus auszuwählen, können sie sich weiter auf ihren E-Mail-Inhalt konzentrieren.

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.

Wie: Das Feld "Kurzcode" ist für ab Summer '20 erstellte Textbausteine verfügbar. Um den Textbausteinen, die vor Summer '20 erstellt wurden, einen Code hinzuzufügen, müssen Sie die Textbausteine neu erstellen.



SIEHE AUCH:

- Aktivieren von Schnelltext für den Zugriff auf Textbausteine in der Gmail-Integration
- *Salesforce-Hilfe*: Mehr erledigen beim Verfassen von E-Mails in Outlook und Gmail (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Deaktivierte Inbox-Funktionen in der Gmail-Integration für einige Salesforce-Editionen

Die Einstellung "Benutzern Inbox zur Verfügung stellen" auf der Salesforce Inbox-Seite "Setup-Assistent" unter "Setup" ist nun für alle Developer-Editionen und für nicht mehr vertriebene Editionen deaktiviert. Wenn Sie Funktionen oder Integrationen entwickeln oder sich auf die Inbox-Funktionen in diesen Editionen verlassen, sollten Sie die Einstellung wieder aktivieren.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Inbox in der Personal, Developer, Chatter und Database.com Edition.

Warum: Salesforce hat die Datengenerierung für die Funktion für Engagements und Warnungen in Produktions- und Sandbox-Organisationen, die über eine Inbox-Lizenz verfügen, aktiviert. Mit dieser Funktion können Sie die auf der Registerkarte "Feed" in Inbox angezeigten Daten besser nutzen. Es wurde entschieden, dass standardmäßig keine Interaktionsdaten für die Personal, Developer, Chatter und Database.com Edition gesammelt werden sollen. Daher wurde Inbox deaktiviert. Sie können die Einstellung "Benutzern Inbox zur Verfügung stellen" jedoch aktivieren, wodurch ebenfalls Interaktionsdaten generiert werden.

Statusänderung für gesendete E-Mails, die von der Gmail-Integration protokolliert werden

E-Mails, die Vertriebsmitarbeiter von Gmail aus versenden, werden jetzt in Salesforce mit dem Status "Gesendet" statt "Gelesen" protokolliert. Zu den gesendeten E-Mails gehören E-Mails, die aus dem Ordner "Gesendet" in Gmail mit der Option "E-Mail beim Senden protokollieren" oder über die Seite zur Erinnerung an das Protokollieren im Protokoll erfasst werden. Eingehende E-Mails, die von Mitarbeitern in Salesforce protokolliert werden, werden mit dem Status "Lesen" protokolliert. Der Status der vor Summer '20 protokollierten E-Mails ändert sich nicht.

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

Lightning Sync für Google: Änderungen an der ausstehenden Verfügbarkeit und Setup für mehr Administratoren verfügbar

Ab der Version Winter '21 ist Lightning Sync für neue Salesforce-Kunden nicht mehr verfügbar. In der Version Summer '20 können Sie Administratoren in Ihrem Unternehmen mit restriktiveren Berechtigungen delegieren, die Sie bei der Einrichtung und Verwaltung von Lightning Sync unterstützen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Lightning Sync für Google für neue Kunden nicht verfügbar
Ab der Version Winter '21 ist Lightning Sync für neue Salesforce-Kunden nicht mehr verfügbar. Damit die Kontakte und Ereignisse Ihrer Vertriebsmitarbeiter zwischen Google und Salesforce synchronisiert werden können, wird Kunden die Einstein-Aktivitätserfassung empfohlen. Einstein-Aktivitätserfassung bietet Ihnen Funktionen zur Kontakt- und Ereignissynchronisierung sowie eine einfache Administratoreinrichtung und sogar noch mehr produktivitätssteigernde Funktionen für Vertriebsmitarbeiter.

Delegieren der Einrichtung an Administratoren mit restriktiveren Berechtigungen
Sie können Ihre Aufgabenliste schneller durcharbeiten, wenn Sie einige der Aufgaben an andere Salesforce-Administratoren in Ihrem Unternehmen delegieren, die Ihnen bei der Einrichtung und Verwaltung von Lightning Sync für Google helfen. Jetzt benötigen Administratoren lediglich die Berechtigungen "Benutzer verwalten" und "Lightning Sync verwalten". Zuvor war außerdem die restriktivere Administratorberechtigung "Anwendung anpassen" erforderlich.

Lightning Sync für Google für neue Kunden nicht verfügbar

Ab der Version Winter '21 ist Lightning Sync für neue Salesforce-Kunden nicht mehr verfügbar. Damit die Kontakte und Ereignisse Ihrer Vertriebsmitarbeiter zwischen Google und Salesforce synchronisiert werden können, wird Kunden die Einstein-Aktivitätserfassung empfohlen. Einstein-Aktivitätserfassung bietet Ihnen Funktionen zur Kontakt- und Ereignissynchronisierung sowie eine einfache Administratoreinrichtung und sogar noch mehr produktivitätssteigernde Funktionen für Vertriebsmitarbeiter.

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: Kunden, die Salesforce in der Version Winter '21 gekauft haben, können Lightning Sync nicht aktivieren. Lightning Sync-Benutzer, aktuelle Salesforce-Kunden und Kunden, die Salesforce vor der Version Winter '21 kaufen, können Lightning Sync aktivieren und nach der Version Winter '21 weiterhin verwenden. Für Lightning Sync qualifizierte Lizenztypen finden Sie unter Unterstützung von Benutzerlizenzen in Lightning Sync.

Warum: Ihre Wünsche nach flexibleren Verbindungsoptionen und optimierten Funktionen fanden Gehör. Um Ihnen die beste Erfahrung bei der Google-Integration zu bieten, konzentriert sich Salesforce auf die Bereitstellung eines einzigen Synchronisierungsprodukts: Einstein-Aktivitätserfassung. Mit der Einstein-Aktivitätserfassung erhalten Sie dieselben grundlegenden Funktionen wie bei Lightning Sync und mehr.

- Dank der Synchronisierung in der Einstein-Aktivitätserfassung können Vertriebsmitarbeiter auf aktuelle Kontakte und Ereignisse in der Anwendung zugreifen, in der sie diese am meisten benötigen.
- Wenn Mitarbeiter E-Mails senden und empfangen, werden sie durch die Einstein-Aktivitätserfassung der Aktivitätszeitachse der zugehörigen Account-, Kontakt-, Vertrags-, Lead-, Opportunity- und Angebotsdatensätze hinzugefügt. Nachfolgende Aktivitäten werden Salesforce ebenfalls automatisch hinzugefügt. Mithilfe von Freigabeeinstellungen können Sie festlegen, wer in der Lage sein soll, die zugehörigen E-Mails und Ereignisse anzuzeigen. Auf diese Weise können Teams besser zusammenarbeiten.
- Mit Einstein-E-Mail-Statistiken erhalten Mitarbeiter intelligente Daten. So können sie zur richtigen Zeit die richtige Antwort senden. So können Mitarbeiter beispielsweise sofort nachfassen, wenn in einer Kunden-E-Mail ein Mitbewerber erwähnt wird.

Unter Was macht die Einstein-Aktivitätserfassung? finden Sie Informationen zu sämtlichen Vorteilen der Einstein-Aktivitätserfassung.

In jeder Version werden Verbesserungen an der Einstein-Aktivitätserfassung vorgenommen. In den Salesforce-Versionshinweisen sind die aktuellen Verbesserungen beschrieben.

SIEHE AUCH:

Knowledge-Artikel: Lightning Sync: Für neue Kunden ab der Version Winter '21 nicht verfügbar

Salesforce-Hilfe: Vergleich der Einstein-Aktivitätserfassung mit Lightning Sync (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Delegieren der Einrichtung an Administratoren mit restriktiveren Berechtigungen

Sie können Ihre Aufgabenliste schneller durcharbeiten, wenn Sie einige der Aufgaben an andere Salesforce-Administratoren in Ihrem Unternehmen delegieren, die Ihnen bei der Einrichtung und Verwaltung von Lightning Sync für Google helfen. Jetzt benötigen Administratoren lediglich die Berechtigungen "Benutzer verwalten" und "Lightning Sync verwalten". Zuvor war außerdem die restriktivere Administratorberechtigung "Anwendung anpassen" erforderlich.

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

Warum: Da Administratoren mit restriktiveren Berechtigungen nun lediglich die Berechtigungen "Benutzer verwalten" und "Lightning Sync verwalten" benötigen, können sie Lightning Sync-Verwaltungsaufgaben unter "Setup" erledigen.

- Aktivieren Sie die Einstellung "Benutzern erlauben, Kontakte, Ereignisse oder beides zwischen Google und Salesforce zu synchronisieren".
- Erstellen und Bearbeiten von Synchronisierungskonfigurationen
- Überprüfen von Synchronisierungsstatus mit dem Lightning Sync-Verbindungstest

Bei der erstmaligen Einrichtung benötigen Salesforce-Administratoren weiterhin die Unterstützung eines erfahrenen Google-Administrators, um die Synchronisierung von Kontakten und Ereignissen zu starten. Google-Administratoren führen weitere Setup-Schritte über die Google-API-Konsole für die Google GSuite und die Google Admin-Konsole aus.

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld `Schnellsuche` den Text *`Synchronisieren`* ein und wählen Sie dann **Integration** und **Synchronisierung von Gmail** aus.

SIEHE AUCH:

- *Salesforce-Hilfe*: Vorbereiten von Salesforce für Lightning Sync für Google (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)
- *Salesforce-Hilfe*: Definieren der Einstellungen von Lightning Sync für Google für Mitarbeiter(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)
- *Salesforce-Hilfe*: Ausführen des Lightning Sync-Verbindungstests für Google-Benutzer (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)
- *Salesforce-Hilfe*: Gesamtübersicht für das Einrichten von Lightning Sync für Google (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Integration in Microsoft®: Verfolgen von Änderungen am E-Mail-Setup, Verbesserungen von Textbausteinen, Änderungen für Lightning Sync und Einstellung von Salesforce for Outlook

Sie können die E-Mail-Verfolgungsfunktion über eine einzige Einstellung für alle Benutzer der Outlook-Integration und Inbox-Benutzer aktivieren und deaktivieren. Darüber hinaus wurde eine Tastenkombination hinzugefügt. Auf diese Weise wird das Hinzufügen von Textbausteinen einfacher denn je. In Winter '21 ändert sich die Verfügbarkeit von Lightning Sync. Salesforce for Outlook wird ab Dezember 2020 eingestellt und funktioniert nicht mehr. Lesen Sie weiter, um mehr über die Einstellung und den Übergang zu den Funktionen der nächsten Generation zu erfahren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Outlook®-Integration: Aktualisierungen an der E-Mail-Verfolgung, verbesserte Textbausteine und Statusänderungen bei protokollierten E-Mails

Die Outlook-Integration berücksichtigt nun eine Salesforce-Einstellung zum Aktivieren und Deaktivieren der Funktion, wodurch das Setup einfacher wird als je zuvor. Vertriebsmitarbeiter sehen alle Warnhinweise auf der Registerkarte "Feed". Vertriebsmitarbeiter können auf der Registerkarte "Feed" auf Interaktionsdaten und Warnhinweise zugreifen. Außerdem zeigt der aktualisierte Status der protokollierten ausgehenden E-Mails die E-Mails nun korrekt als gesendet und nicht mehr als gelesen an.

Lightning Sync für Microsoft® Exchange: Änderungen an der ausstehenden Verfügbarkeit und Setup für mehr Administratoren verfügbar

Ab der Version Winter '21 ist Lightning Sync für neue Salesforce-Kunden nicht mehr verfügbar. In der Version Summer '20 können Sie Administratoren in Ihrem Unternehmen mit restriktiveren Berechtigungen delegieren, die Sie bei der Einrichtung und Verwaltung von Lightning Sync unterstützen. Um mit der Synchronisierung fortzufahren, müssen Microsoft Office 365®-Kunden ihre Einstellungen überprüfen und sich auf die Einstellung der Basisauthentifizierung durch Microsoft vorbereiten.

Salesforce for Outlook: Ausstehende Außerbetriebnahme und temporäre Wiederherstellung des Zugriffs

Salesforce for Outlook beruht auf Microsoft® Internet Explorer 11. Der Salesforce-Support hierfür endet im Dezember 2020. Machen Sie sich mit unseren Microsoft-Produkten der nächsten Generation vertraut und damit, wie Sie Ihren Umstieg planen können. Für die bereits von den Änderungen bei der Browser-Unterstützung betroffenen Kunden sollten Sie sich bis Dezember damit vertraut machen, wie Sie die Verbindung wiederherstellen können.

Outlook®-Integration: Aktualisierungen an der E-Mail-Verfolgung, verbesserte Textbausteine und Statusänderungen bei protokollierten E-Mails

Die Outlook-Integration berücksichtigt nun eine Salesforce-Einstellung zum Aktivieren und Deaktivieren der Funktion, wodurch das Setup einfacher wird als je zuvor. Vertriebsmitarbeiter sehen alle Warnhinweise auf der Registerkarte "Feed". Vertriebsmitarbeiter können auf der Registerkarte "Feed" auf Interaktionsdaten und Warnhinweise zugreifen. Außerdem zeigt der aktualisierte Status der protokollierten ausgehenden E-Mails die E-Mails nun korrekt als gesendet und nicht mehr als gelesen an.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Integration in ältere Versionen von Outlook und Windows wird nicht mehr unterstützt

Die erweiterte Salesforce-Unterstützung für Microsoft Internet Explorer 11 wird im Dezember 2020 beendet. Nach dem Ende der Unterstützung funktioniert die Outlook-Integration für Windows-Benutzer in älteren Microsoft Outlook-Versionen nicht mehr. Nehmen Sie ein Upgrade von Windows und Outlook auf die neuesten Versionen vor, die Internet Explorer 11 nicht erfordern, um die Integrationsfunktionen in Outlook weiterhin verwenden zu können.

Deaktivieren der E-Mail-Verfolgung in der Outlook-Integration mit einer Salesforce-Einstellung

Die Outlook-Integration berücksichtigt jetzt die Einstellung "E-Mail-Verfolgung" auf der Seite des Salesforce Inbox-Setup-Assistenten in Salesforce-Setup. Eine Einstellung bedeutet, dass die E-Mail-Verfolgung über Desktop- und mobile Inbox-Anwendungen hinweg zentral ein- oder ausgeschaltet werden kann. Wenn die Einstellung deaktiviert ist, werden die E-Mail-Verfolgungskomponenten nicht mehr in der Outlook-Integration angezeigt. Die Komponenten sind nicht verfügbar, um sie mit dem Lightning-Anwendungsgenerator einem E-Mail-Anwendungsbereich hinzuzufügen.

Anwendungsübergreifendes Verfolgen von E-Mail-Engagements in der Outlook-Integration

Die Registerkarte "Feed" ersetzt die Registerkarte "Verfolgung" und bietet Informationen über Engagements mit den E-Mails, die Ihre Mitarbeiter aus der Outlook-Integration, Lightning Experience oder aus der High Velocity Sales-Arbeitswarteschlange senden. Vertriebsmitarbeiter können den Feed filtern und sortieren, um ihre vielversprechendsten Leads zu identifizieren und entsprechend nachzufassen. Die Hinweisübersicht enthält den Namen des Bestands- oder potenziellen Kunden, den E-Mail-Betreff, den Interaktionstyp und den Verlauf mit früheren Interaktionen.

Aktivieren von Schnelltext für den Zugriff auf Textbausteine in der Outlook-Integration

Nun werden Textbausteine gespeichert. Auf diese Weise können Mitarbeiter auf Textbausteine und individuelle Schnelltexte zugreifen, unabhängig davon, wo sie die E-Mail verfassen. Diese Änderung setzt voraus, dass die Funktion "Schnelltext" aktiviert ist, um auf Textbausteine in der Outlook-Integration zuzugreifen. Mit dieser Änderung stehen einzelne Schnelltextausdrücke, die im E-Mail-Kanal in Salesforce gespeichert wurden, als Textbaustein in der Outlook-Integration zur Verfügung. Die ab Version Summer '20 erstellten Textbausteine sind in Salesforce als individueller Schnelltext verfügbar.

Deaktivierte Inbox-Funktionen in der Outlook-Integration für einige Salesforce-Editionen

Die Einstellung "Benutzern Inbox zur Verfügung stellen" auf der Salesforce Inbox-Seite "Setup-Assistent" unter "Setup" ist nun für alle Developer-Editionen und für nicht mehr vertriebene Editionen deaktiviert. Wenn Sie Funktionen oder Integrationen entwickeln oder sich auf die Inbox-Funktionen in diesen Editionen verlassen, sollten Sie die Einstellung wieder aktivieren.

Statusänderung für gesendete E-Mails, die von der Outlook-Integration protokolliert werden

E-Mails, die Vertriebsmitarbeiter von Outlook aus versenden, werden jetzt in Salesforce mit dem Status "Gesendet" statt "Gelesen" protokolliert. Zu den gesendeten E-Mails gehören E-Mails, die aus dem Ordner "Gesendete Objekte" in Outlook mit der Option "E-Mail beim Senden protokollieren" oder über die Seite zur Erinnerung an das Protokollieren im Protokoll erfasst werden. Eingehende E-Mails, die von Mitarbeitern in Salesforce protokolliert werden, werden mit dem Status "Lesen" protokolliert. Der Status der vor Summer '20 protokollierten E-Mails bleibt gleich.

Integration in ältere Versionen von Outlook und Windows wird nicht mehr unterstützt

Die erweiterte Salesforce-Unterstützung für Microsoft Internet Explorer 11 wird im Dezember 2020 beendet. Nach dem Ende der Unterstützung funktioniert die Outlook-Integration für Windows-Benutzer in älteren Microsoft Outlook-Versionen nicht mehr. Nehmen Sie ein Upgrade von Windows und Outlook auf die neuesten Versionen vor, die Internet Explorer 11 nicht erfordern, um die Integrationsfunktionen in Outlook weiterhin verwenden zu können.

Wo: Diese Änderung gilt für die Outlook-Integration, die zuvor als Lightning for Outlook bezeichnet wurde, in allen Editionen.

Wer: Benutzer der Outlook-Integration, deren Umgebungen älter als die folgenden sind, können ab Dezember 2020 nicht mehr auf die Integration zugreifen:

- Office Version 16.0.11629.x oder höher (im Mai 2019 veröffentlicht)
- Windows 10 Version 1903 oder höher (im Mai 2019 veröffentlicht)

Warum: Die Outlook-Integration basiert auf dem Add-In-Framework für Microsoft. In den ursprünglichen Versionen dieses Frameworks musste Internet Explorer 11 das Salesforce-Add-In über die Desktop-Versionen von Outlook starten. Diese Anforderung galt für alle in diesem Framework erstellten Add-Ins, nicht nur für das Salesforce-Add-In. Die neuesten Versionen des Frameworks verwenden nun Microsoft Edge als Standardbrowser zum Starten des Add-Ins. In den neuesten Versionen von Windows und Outlook ist Microsoft Edge standardmäßig enthalten. Wenn die Unterstützung für Internet Explorer 11 eingestellt wird, können Benutzer ohne Edge-Browser nicht mehr auf die Outlook-Integration zugreifen.

Damit die Outlook-Integration weiterhin verwendet werden kann, wenden Sie sich an Ihre IT-Abteilung, um ein Upgrade dieser Versionen von Windows 10 und Office vorzunehmen, in denen Microsoft Edge standardmäßig enthalten ist:

- Office Version 16.0.11629.x oder höher
- Windows 10 Version 1903 oder höher

Alternativ können Benutzer mit Outlook im Web auf die Integration zugreifen. Hierfür muss Outlook oder Windows nicht aktualisiert werden.

SIEHE AUCH:

Knowledge-Artikel: Fehler "Outlook-Integration kann keine Verbindung herstellen" (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Systemanforderungen für die Outlook-Integration (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

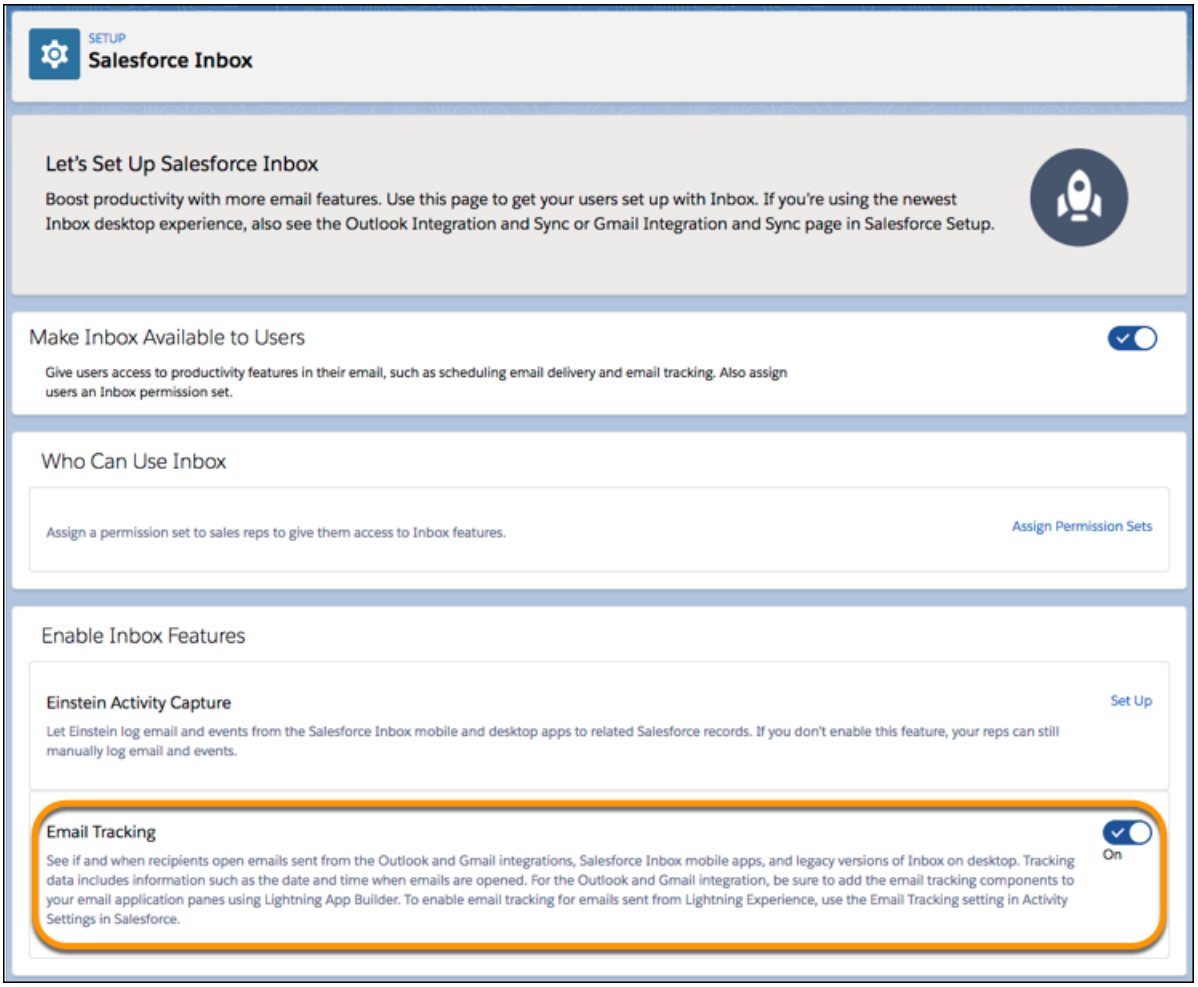
Deaktivieren der E-Mail-Verfolgung in der Outlook-Integration mit einer Salesforce-Einstellung

Die Outlook-Integration berücksichtigt jetzt die Einstellung "E-Mail-Verfolgung" auf der Seite des Salesforce Inbox-Setup-Assistenten in Salesforce-Setup. Eine Einstellung bedeutet, dass die E-Mail-Verfolgung über Desktop- und mobile Inbox-Anwendungen hinweg zentral ein- oder ausgeschaltet werden kann. Wenn die Einstellung deaktiviert ist, werden die E-Mail-Verfolgungskomponenten nicht mehr in der Outlook-Integration angezeigt. Die Komponenten sind nicht verfügbar, um sie mit dem Lightning-Anwendungsgenerator einem E-Mail-Anwendungsbereich hinzuzufügen.

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: Mit einer einzelnen Einstellung können Sie die E-Mail-Verfolgung für alle Inbox-Benutzer gleichzeitig ausschalten. Um die E-Mail-Verfolgung für die Outlook-Integration zu deaktivieren, haben Sie zuvor Komponenten zur E-Mail-Verfolgung aus E-Mail-Integrationsfenstern entfernt.

Wie: Geben Sie im Salesforce-Setup im Feld "Schnellsuche" den Text `Inbox` ein und wählen Sie dann **Setup-Assistent** aus. Mit der Einstellung "E-Mail-Verfolgung" können Sie die Funktion ein- oder ausschalten.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Überlegungen für das Verfolgen von E-Mails in der Outlook-Integration (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Anwendungsübergreifendes Verfolgen von E-Mail-Engagements in der Outlook-Integration

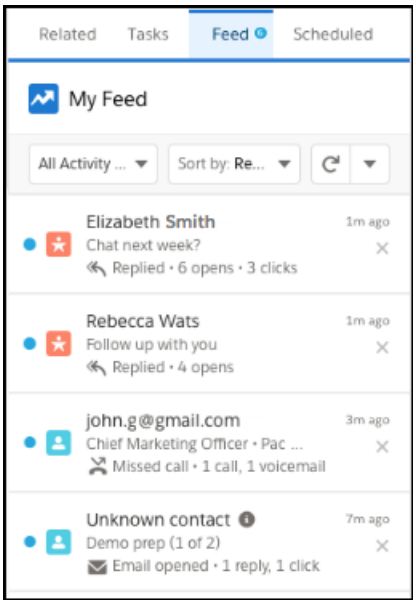
Die Registerkarte "Feed" ersetzt die Registerkarte "Verfolgung" und bietet Informationen über Engagements mit den E-Mails, die Ihre Mitarbeiter aus der Outlook-Integration, Lightning Experience oder aus der High Velocity Sales-Arbeitswarteschlange senden. Vertriebsmitarbeiter können den Feed filtern und sortieren, um ihre vielversprechendsten Leads zu identifizieren und entsprechend nachzufassen. Die Hinweisübersicht enthält den Namen des Bestands- oder potenziellen Kunden, den E-Mail-Betreff, den Interaktionstyp und den Verlauf mit früheren Interaktionen.

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.

Wann: Benutzer mit einer Inbox-Lizenz erhalten die Registerkarte "Feed" mit den E-Mail-Engagements 30 Tage nach der Veröffentlichung der Version Summer '20. In dieser Zeit können Daten gesammelt werden, um den Feed aufzufüllen.

Wie: Bei der Developer, Personal, Chatter und Database.com Edition sind Inbox-Funktionen in der Version Summer '20 standardmäßig deaktiviert. Damit Mitarbeiter den Feed anzeigen können, sollten Sie Inbox auf der Salesforce Inbox-Seite "Setup-Assistent" unter "Setup" wieder aktivieren.

Nach seiner Aktivierung wird der Inhalt der Komponente "E-Mail-Verfolgung – Liste" nach Ablauf des anfänglichen Datensammlungszeitraums automatisch mit den Warnhinweisen und Interaktionsdaten aktualisiert.



Tipp: Vertriebsmitarbeiter, welche die Arbeitswarteschlange in High Velocity Sales verwenden, können auf der Registerkarte "Mein Feed" in der Arbeitswarteschlange dieselben Interaktionsdaten sowie zusätzliche High Velocity Sales-spezifische Informationen anzeigen. Wenn Sie High Velocity Sales verwenden, können Sie das E-Mail-Integrationsfenster im Lightning-Anwendungsgenerator so konfigurieren, dass der Feed nur an einer Position angezeigt wird.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Hinzufügen der Komponente "Arbeitswarteschlange" zu E-Mail-Integrationsfenstern für Outlook und Gmail (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Anzeigen von Details zum E-Mail-Engagement potenzieller Kunden in Echtzeit

Salesforce-Hilfe: Engagements und Warnungen in den Outlook- und Gmail-Integrationen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Aktivieren von Schnelltext für den Zugriff auf Textbausteine in der Outlook-Integration

Nun werden Textbausteine gespeichert. Auf diese Weise können Mitarbeiter auf Textbausteine und individuelle Schnelltexte zugreifen, unabhängig davon, wo sie die E-Mail verfassen. Diese Änderung setzt voraus, dass die Funktion "Schnelltext" aktiviert ist, um auf Textbausteine in der Outlook-Integration zuzugreifen. Mit dieser Änderung stehen einzelne Schnelltextausdrücke, die im E-Mail-Kanal in Salesforce gespeichert wurden, als Textbaustein in der Outlook-Integration zur Verfügung. Die ab Version Summer '20 erstellten Textbausteine sind in Salesforce als individueller Schnelltext verfügbar.

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.

Wie: Die Funktion "Schnelltext" ist in Lightning Experience standardmäßig aktiviert. Zudem ist sie in Salesforce Classic standardmäßig aktiviert, wenn "Chat" aktiviert ist. Geben Sie zum Aktivieren der Funktion unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Schnelltexteinstellungen` ein und wählen Sie dann **Schnelltexteinstellungen** aus. Klicken Sie auf **Schnelltext aktivieren**. Es sind keine weiteren Schnelltexteinstellungen erforderlich.

Anmerkung: Freigegebene Schnelltexte sind nur verfügbar, wenn Sie E-Mails in Salesforce verfassen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Erstellen von Schnelltextnachrichten (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Überlegungen zu Schnelltext (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Mehr erledigen beim Verfassen von E-Mails in Outlook und Gmail (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Deaktivierte Inbox-Funktionen in der Outlook-Integration für einige Salesforce-Editionen

Die Einstellung "Benutzern Inbox zur Verfügung stellen" auf der Salesforce Inbox-Seite "Setup-Assistent" unter "Setup" ist nun für alle Developer-Editionen und für nicht mehr vertriebene Editionen deaktiviert. Wenn Sie Funktionen oder Integrationen entwickeln oder sich auf die Inbox-Funktionen in diesen Editionen verlassen, sollten Sie die Einstellung wieder aktivieren.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Inbox in der Personal, Developer, Chatter und Database.com Edition.

Warum: Salesforce hat die Datengenerierung für die Funktion für Engagements und Warnungen in Produktions- und Sandbox-Organisationen, die über eine Inbox-Lizenz verfügen, aktiviert. Mit dieser Funktion können Sie die auf der Registerkarte "Feed" in Inbox angezeigten Daten besser nutzen. Es wurde entschieden, dass standardmäßig keine Interaktionsdaten für die Personal, Developer, Chatter und Database.com Edition gesammelt werden sollen. Daher wurde Inbox deaktiviert. Sie können die Einstellung "Benutzern Inbox zur Verfügung stellen" jedoch aktivieren, wodurch ebenfalls Interaktionsdaten generiert werden.

Statusänderung für gesendete E-Mails, die von der Outlook-Integration protokolliert werden

E-Mails, die Vertriebsmitarbeiter von Outlook aus versenden, werden jetzt in Salesforce mit dem Status "Gesendet" statt "Gelesen" protokolliert. Zu den gesendeten E-Mails gehören E-Mails, die aus dem Ordner "Gesendete Objekte" in Outlook mit der Option "E-Mail beim Senden protokollieren" oder über die Seite zur Erinnerung an das Protokollieren im Protokoll erfasst werden. Eingehende E-Mails, die von Mitarbeitern in Salesforce protokolliert werden, werden mit dem Status "Lesen" protokolliert. Der Status der vor Summer '20 protokollierten E-Mails bleibt gleich.

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

Lightning Sync für Microsoft® Exchange: Änderungen an der ausstehenden Verfügbarkeit und Setup für mehr Administratoren verfügbar

Ab der Version Winter '21 ist Lightning Sync für neue Salesforce-Kunden nicht mehr verfügbar. In der Version Summer '20 können Sie Administratoren in Ihrem Unternehmen mit restriktiveren Berechtigungen delegieren, die Sie bei der Einrichtung und Verwaltung von Lightning Sync unterstützen. Um mit der Synchronisierung fortzufahren, müssen Microsoft Office 365®-Kunden ihre Einstellungen überprüfen und sich auf die Einstellung der Basisauthentifizierung durch Microsoft vorbereiten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Lightning Sync für Microsoft Exchange für neue Kunden nicht verfügbar

Ab der Version Winter '21 ist Lightning Sync für neue Salesforce-Kunden nicht mehr verfügbar. Damit die Kontakte und Ereignisse Ihrer Vertriebsmitarbeiter zwischen Microsoft-Anwendungen und Salesforce synchronisieren werden können, wird Kunden die Einstein-Aktivitätserfassung empfohlen. Einstein-Aktivitätserfassung bietet Ihnen Funktionen zur Kontakt- und Ereignissynchronisierung sowie eine einfache Administratoreinrichtung und sogar noch mehr produktivitätssteigernde Funktionen für Vertriebsmitarbeiter.

Delegieren der Einrichtung an Administratoren mit restriktiveren Berechtigungen

Sie können Ihre Aufgabenliste schneller durcharbeiten, wenn Sie einige Aufgaben an andere Salesforce-Administratoren in Ihrem Unternehmen delegieren, die Ihnen bei der Einrichtung und Verwaltung von Lightning Sync für Microsoft Exchange helfen. Jetzt benötigen Administratoren lediglich die Berechtigungen "Benutzer verwalten" und "Lightning Sync verwalten". Zuvor war außerdem die restriktivere Administratorberechtigung "Anwendung anpassen" erforderlich.

Erforderliche Änderungen für einige Microsoft Office 365-Kunden

Microsoft® hat die Einstellung der Basisauthentifizierung für Microsoft Office 365® und Exchange Online in die zweite Hälfte des Jahres 2021 verschoben. Wenn Sie Office 365®-Kunde sind und einen Service-Account als Verbindungsmethode verwenden, werden Kontakte und Ereignisse ab diesem Zeitpunkt nicht mehr synchronisiert. Um eine Unterbrechung der Synchronisation zu vermeiden, arbeiten Sie mit Ihrem Microsoft-Administrator oder IT-Experten zusammen, um Ihre Lightning Sync-Verbindungsmethode zu aktualisieren. Sie können auch zur Einstein-Aktivitätserfassung wechseln.

Lightning Sync für Microsoft Exchange für neue Kunden nicht verfügbar

Ab der Version Winter '21 ist Lightning Sync für neue Salesforce-Kunden nicht mehr verfügbar. Damit die Kontakte und Ereignisse Ihrer Vertriebsmitarbeiter zwischen Microsoft-Anwendungen und Salesforce synchronisieren werden können, wird Kunden die Einstein-Aktivitätserfassung empfohlen. Einstein-Aktivitätserfassung bietet Ihnen Funktionen zur Kontakt- und Ereignissynchronisierung sowie eine einfache Administratoreinrichtung und sogar noch mehr produktivitätssteigernde Funktionen für Vertriebsmitarbeiter.

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: Kunden, die Salesforce in der Version Winter '21 gekauft haben, können Lightning Sync nicht aktivieren. Lightning Sync-Benutzer, aktuelle Salesforce-Kunden und Kunden, die Salesforce vor der Version Winter '21 kaufen, können Lightning Sync aktivieren und nach der Version Winter '21 weiterhin verwenden. Für Lightning Sync qualifizierte Lizenztypen finden Sie unter Unterstützung von Benutzerlizenzen in Lightning Sync.

Warum: Ihre Wünsche nach flexibleren Verbindungsoptionen und optimierten Funktionen fanden Gehör. Um Ihnen die beste Erfahrung bei der Microsoft-Integration zu bieten, konzentriert sich Salesforce auf die Bereitstellung eines einzigen Synchronisierungsprodukts: Einstein-Aktivitätserfassung. Mit der Einstein-Aktivitätserfassung erhalten Sie dieselben grundlegenden Funktionen wie bei Lightning Sync und mehr.

- Dank der Synchronisierung in der Einstein-Aktivitätserfassung können Vertriebsmitarbeiter auf aktuelle Kontakte und Ereignisse in der Anwendung zugreifen, in der sie diese am meisten benötigen.
- Wenn Mitarbeiter E-Mails senden und empfangen, werden sie durch die Einstein-Aktivitätserfassung der Aktivitätszeitachse der zugehörigen Account-, Kontakt-, Vertrags-, Lead-, Opportunity- und Angebotsdatensätze hinzugefügt. Nachfolgende Aktivitäten werden Salesforce ebenfalls automatisch hinzugefügt. Mithilfe von Freigabeeinstellungen können Sie festlegen, wer in der Lage sein soll, die zugehörigen E-Mails und Ereignisse anzuzeigen. Auf diese Weise können Teams besser zusammenarbeiten.
- Mit Einstein-E-Mail-Statistiken erhalten Mitarbeiter intelligente Daten. So können sie zur richtigen Zeit die richtige Antwort senden. So können Mitarbeiter beispielsweise sofort nachfassen, wenn in einer Kunden-E-Mail ein Mitbewerber erwähnt wird.

Unter Was macht die Einstein-Aktivitätserfassung? finden Sie Informationen zu sämtlichen Vorteilen der Einstein-Aktivitätserfassung.

In jeder Version werden Verbesserungen an der Einstein-Aktivitätserfassung vorgenommen. In den Salesforce-Versionshinweisen sind die aktuellen Verbesserungen beschrieben.

SIEHE AUCH:

Knowledge-Artikel: Lightning Sync: Für neue Kunden ab der Version Winter '21 nicht verfügbar

Salesforce-Hilfe: Vergleich der Einstein-Aktivitätserfassung mit Lightning Sync (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Delegieren der Einrichtung an Administratoren mit restriktiveren Berechtigungen

Sie können Ihre Aufgabenliste schneller durcharbeiten, wenn Sie einige Aufgaben an andere Salesforce-Administratoren in Ihrem Unternehmen delegieren, die Ihnen bei der Einrichtung und Verwaltung von Lightning Sync für Microsoft Exchange helfen. Jetzt benötigen Administratoren lediglich die Berechtigungen "Benutzer verwalten" und "Lightning Sync verwalten". Zuvor war außerdem die restriktivere Administratorberechtigung "Anwendung anpassen" erforderlich.

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

Warum: Da Administratoren mit restriktiveren Berechtigungen nun lediglich die Berechtigungen "Benutzer verwalten" und "Lightning Sync verwalten" benötigen, können sie Lightning Sync-Verwaltungsaufgaben unter "Setup" erledigen.

- Aktivieren Sie die Einstellung "Benutzern erlauben, Kontakte, Ereignisse oder beides zwischen Exchange und Salesforce zu synchronisieren".
- Erstellen und Bearbeiten von Synchronisierungskonfigurationen
- Überprüfen von Synchronisierungsstatus mit dem Lightning Sync-Verbindungstest

Bei der erstmaligen Einrichtung benötigen Salesforce-Administratoren in einigen Fällen die Unterstützung eines erfahrenen Microsoft-Administrators, um die Synchronisierung von Kontakten und Ereignissen zu starten. Je nach den von Ihnen gewählten Verbindungseinstellungen müssen Microsoft-Administratoren möglicherweise weitere Setup-Schritte auf Ihrem Exchange-Server durchführen oder Anmeldedaten für Serveradministratoren bereitstellen.

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld `Schnellsuche` den Text *`Synchronisieren`* ein und wählen Sie dann **Outlook-Integration und Synchronisierung** aus.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Einrichten von Salesforce für die Kommunikation mit Microsoft® Exchange mithilfe eines Service-Accounts (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Definieren der Einstellungen von Lightning Sync für Microsoft® Exchange für Mitarbeiter (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Ausführen des Lightning Sync-Verbindungstests für Microsoft® Exchange-Benutzer (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Gesamtübersicht für das Einrichten von Lightning Sync für Microsoft® Exchange (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Erforderliche Änderungen für einige Microsoft Office 365-Kunden

Microsoft® hat die Einstellung der Basisauthentifizierung für Microsoft Office 365® und Exchange Online in die zweite Hälfte des Jahres 2021 verschoben. Wenn Sie Office 365®-Kunde sind und einen Service-Account als Verbindungsmethode verwenden, werden Kontakte und Ereignisse ab diesem Zeitpunkt nicht mehr synchronisiert. Um eine Unterbrechung der Synchronisation zu vermeiden, arbeiten Sie mit Ihrem Microsoft-Administrator oder IT-Experten zusammen, um Ihre Lightning Sync-Verbindungsmethode zu aktualisieren. Sie können auch zur Einstein-Aktivitätserfassung 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 hat nur Auswirkungen auf Kunden, die Office 365 mit Exchange Online verwenden und einen Service-Account für die Verbindung mit Salesforce nutzen.

Folgende Kunden sind nicht betroffen:

- Kunden mit lokalen Exchange 2016®- oder Exchange 2013®-Servern, die eine Verbindung zu Salesforce mit der Service-Account-Verbindungsmethode herstellen. Microsoft hat nicht angekündigt, dass die Basisauthentifizierung für diese Server ebenfalls eingestellt wird.
- Kunden mit Office 365, die eine Verbindung zu Salesforce über die OAuth 2.0-Verbindungsmethode herstellen.

Warum: Die Service-Account-Verbindungsmethode von Lightning Sync verwendet die Basisauthentifizierung, um eine Verbindung zwischen Microsoft-Servern und Salesforce herzustellen.

Wie: Wenden Sie sich zum Vermeiden von Synchronisierungsunterbrechungen an den Microsoft-Administrator oder IT-Experten Ihres Unternehmens, um zu überprüfen, ob Sie von der Einstellung betroffen sind. Prüfen Sie dann die verfügbaren Lösungen und wählen Sie diejenige aus, die für Sie am besten geeignet ist. Siehe Adjust Your Sync Setup before Basic Authentication Retirement (Anpassen Ihres Sync-Setups vor Einstellung der Basisauthentifizierung).

SIEHE AUCH:

Externer Link: Basisauthentifizierung und Exchange Online – Aktualisierung im April 2020

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: Ausstehende Außerbetriebnahme und temporäre Wiederherstellung des Zugriffs

Salesforce for Outlook beruht auf Microsoft® Internet Explorer 11. Der Salesforce-Support hierfür endet im Dezember 2020. Machen Sie sich mit unseren Microsoft-Produkten der nächsten Generation vertraut und damit, wie Sie Ihren Umstieg planen können. Für die bereits von den Änderungen bei der Browser-Unterstützung betroffenen Kunden sollten Sie sich bis Dezember damit vertraut machen, wie Sie die Verbindung wiederherstellen können.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Salesforce for Outlook wird im Dezember 2020 eingestellt

Mit dem Ende des erweiterten Supports für Microsoft® Internet Explorer 11 im Dezember 2020 wird Salesforce for Outlook nicht mehr funktionieren. Informieren Sie sich über die an unseren Produkten der nächsten Generation, der Outlook-Integration und der Einstein-Aktivitätserfassung vorgenommenen Erweiterungen und machen Sie sich damit vertraut, wie Sie den Umstieg vollziehen können.

Wiederherstellen des Zugriffs bei unterbrochenem Service vor Dezember 2020

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.

Auffinden von versionsspezifischen Versionshinweisen für Salesforce for Outlook

Sie fragen sich, welche Aktualisierungen in der jeweiligen Version von Salesforce for Outlook verfügbar sind? Diese versionsspezifischen Versionshinweise finden Sie in den Outlook-/Gmail-Integrationen und in der Inbox Trailblazer Community.

Salesforce for Outlook wird im Dezember 2020 eingestellt

Mit dem Ende des erweiterten Supports für Microsoft® Internet Explorer 11 im Dezember 2020 wird Salesforce for Outlook nicht mehr funktionieren. Informieren Sie sich über die an unseren Produkten der nächsten Generation, der Outlook-Integration und der Einstein-Aktivitätserfassung vorgenommenen Erweiterungen und machen Sie sich damit vertraut, wie Sie den Umstieg vollziehen können.

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

Wann: Salesforce for Outlook wird im Dezember 2020 eingestellt.

Warum: Mit dem Ende des erweiterten Supports für IE11 wird Salesforce for Outlook nicht mehr in der Lage sein, Kontakte, Ereignisse oder Aufgaben zu synchronisieren. Entsprechend wird der seitliche Salesforce for Outlook-Bereich nicht mehr mit Salesforce verbunden, weshalb Vertriebsmitarbeiter in Microsoft Outlook® nicht mehr mit ihren Salesforce-Datensätzen arbeiten können.

Damit Kunden weiterhin Outlook und Salesforce integrieren können, sollten sie unsere vorgeschlagenen Optionen in Bezug auf Produkte der nächsten Generation erkunden.

Wie: Weitere Informationen zur Außerbetriebnahme und einen Vergleich der Ersatzprodukte finden Sie unter Salesforce for Outlook Retirement (Außerbetriebnahme von Salesforce for Outlook).

Als Unterstützung bei der Umstellung auf die neuesten Produkte steht Ihnen zudem in der Version Summer '20 ein Migrationsleitfaden zur Verfügung.

SIEHE AUCH:

- Unterstützte Browser für Lightning Experience
- *Knowledge-Artikel*: Verlängerte Unterstützung für den Zugriff auf Lightning Experience mit Microsoft Internet Explorer 11
- *Salesforce-Hilfe*: Outlook- und Gmail-Integration für Desktop (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)
- *Salesforce-Hilfe*: Einstein-Aktivitätserfassung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Wiederherstellen des Zugriffs bei unterbrochenem Service vor Dezember 2020

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, bis das Produkt im Dezember 2020 eingestellt wird, 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.

Wechseln Sie alternativ zu den Produkten der nächsten Generation, zur Outlook-Integration und zur Einstein-Aktivitätserfassung.

Informationen zu den Schritten für die Wiederherstellung des Zugriffs und Details zu unserer Produktroadmap 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 für Lightning Experience
- *Salesforce-Hilfe*: Outlook- und Gmail-Integration für Desktop (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)
- *Salesforce-Hilfe*: Einstein-Aktivitätserfassung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Auffinden von versionsspezifischen Versionshinweisen für Salesforce for Outlook

Sie fragen sich, welche Aktualisierungen in der jeweiligen Version von Salesforce for Outlook verfügbar sind? Diese versionsspezifischen Versionshinweise finden Sie in den Outlook-/Gmail-Integrationen und in der Inbox Trailblazer Community.

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

SIEHE AUCH:

- *Salesforce Trailblazer Community*: Versionshinweise zu Salesforce for Outlook

Salesforce CPQ und Billing: Ändern der Spaltenbreite des Angebotsbelegposten-Editors, automatische Nutzungsübersichten für Evergreen-Abonnements und verbesserte Fehlerverwaltung für Finanzzeiträume

Ändern Sie die Spaltenbreiten im Angebotsbelegposten-Editor. Erhalten Sie zusätzlich zu den anfänglichen 12 Übersichten automatische Nutzungsübersichten für ein Auftragsprodukt mit Evergreen-Abonnement. Erstellen Sie Änderungen, ohne die Produktpaketstruktur des ursprünglichen Vertrags zu verwenden. Außerdem können Sie Fehler, die beim Öffnen oder Schließen von Finanzzeiträumen auftreten, schnell überprüfen und korrigieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

- Salesforce CPQ: Optimieren der Spaltenbreiten im Angebotsbelegposten-Editor, automatische Nutzungsübersichten für Evergreen-Abonnements und Umgehen der Anforderung zur Beibehaltung der Paketstruktur
  Ändern Sie die Spaltenbreiten im Angebotsbelegposten-Editor. Erhalten Sie zusätzlich zu den anfänglichen 12 Übersichten automatische Nutzungsübersichten für ein Auftragsprodukt mit Evergreen-Abonnement. Erstellen Sie außerdem Änderungen, ohne die Produktpaketstruktur des ursprünglichen Vertrags zu verwenden.

Salesforce Billing: Bessere Fehlerverarbeitung für Finanzzeiträume, Optionen zur Umgehung der Sicherheitsrichtlinien für Gastbenutzer auf Zahlungswebsites und gehosteten Zahlungsplattformen

Verwenden Sie Fehlerprotokolle, um Probleme, die Sie am Öffnen oder Schließen eines Finanzzeitraums hindern, schnell zu finden und zu beheben. Lehnen Sie eine Änderung der Sicherheitsrichtlinien in Salesforce Summer '20 ab, die verhindert, dass Gastbenutzer auf Zahlungswebsites und gehostete Zahlungsplattformen zugreifen. Zeigen Sie Fälligkeitsdatumsangaben für Ihre Rechnungsposten und Rechnungspostensalden für Ihre Vermögenswerte an.

SIEHE AUCH:

Knowledge-Artikel: Neue Objekte, Felder und Berechtigungen für Salesforce CPQ und Billing Summer '20 (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce CPQ: Optimieren der Spaltenbreiten im Angebotsbelegposten-Editor, automatische Nutzungsübersichten für Evergreen-Abonnements und Umgehen der Anforderung zur Beibehaltung der Paketstruktur

Ändern Sie die Spaltenbreiten im Angebotsbelegposten-Editor. Erhalten Sie zusätzlich zu den anfänglichen 12 Übersichten automatische Nutzungsübersichten für ein Auftragsprodukt mit Evergreen-Abonnement. Erstellen Sie außerdem Änderungen, ohne die Produktpaketstruktur des ursprünglichen Vertrags zu verwenden.

Anmerkung: Salesforce CPQ wird gegen Aufpreis angeboten. Informationen zu Preisen erhalten Sie von Ihrem Salesforce-Kundenbeauftragten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Optimieren der Spaltenbreiten im Angebotsbelegposten-Editor

Jetzt können Ihre Vertriebsmitarbeiter das Layout des Angebotsbelegposten-Editors nach ihren Wünschen optimieren. Sie können die Spaltenbreiten ändern, um den horizontalen Bildlauf zu minimieren und Leerräume zu reduzieren, damit sie effizienter arbeiten können. Der Angebotsbelegposten-Editor verfügt jetzt über minimale Spaltenbreiten, eine automatische Speicherfunktion und die Möglichkeit zum Zurücksetzen auf die Standardeinstellung.

Automatische Nutzungsübersichten für nutzungsbasierte Evergreen-Abonnements

Verbessern Sie die Erfahrung für Vertriebsmitarbeiter, die mit nutzungsbasierten Evergreen-Abonnements arbeiten. Vertriebsmitarbeiter können jetzt jederzeit die Nutzung in ein aktives Evergreen-Abonnementauftragsprodukt hochladen. Wenn das Verarbeitungsdatum der Nutzung nicht in eine der aktiven, nicht in Rechnung gestellten Nutzungsübersichten des Auftragsprodukts fällt, erstellt Salesforce Billing eine Nutzungsübersicht und weist ihr die neue Nutzung zu.

Umgehen der Anforderung zur Beibehaltung der Paketstruktur bei Änderungen

Jetzt können Ihre Vertriebsmitarbeiter Änderungen erstellen, ohne die Produktpaketstruktur des ursprünglichen Vertrags zu verwenden. Mit der neuen Einstellung '"Paketstruktur beibehalten' umgehen" ist es nicht mehr erforderlich, die ursprüngliche Paketstruktur beizubehalten. Ihre Paketprodukte werden in individuelle Angebotszeilen des Änderungsangebots umgewandelt.

Umstellen von CPQ auf Berechtigungssatz-Lizenzen (Aktualisierung)

Salesforce CPQ ersetzt Lizenzen für verwaltete Pakete mit Berechtigungssatz-Lizenzen Kunden müssen allen Benutzern die neue Lizenz zuweisen, bevor sie die Version Winter '21 installieren oder ein Upgrade darauf vornehmen.

Optimieren der Spaltenbreiten im Angebotsbelegposten-Editor

Jetzt können Ihre Vertriebsmitarbeiter das Layout des Angebotsbelegposten-Editors nach ihren Wünschen optimieren. Sie können die Spaltenbreiten ändern, um den horizontalen Bildlauf zu minimieren und Leerräume zu reduzieren, damit sie effizienter arbeiten können. Der Angebotsbelegposten-Editor verfügt jetzt über minimale Spaltenbreiten, eine automatische Speicherfunktion und die Möglichkeit zum Zurücksetzen auf die Standardeinstellung.

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

Wie: Wählen Sie auf einem Desktop in den Einstellungen des Angebotsbelegposten-Editors die Option **Größenänderung für Spalten aktivieren** aus. Stellen Sie sicher, dass jedes Benutzerprofil die richtigen Berechtigungen für Spaltenmetadaten- und Feldmetadaten-Objekte hat.

Automatische Nutzungsübersichten für nutzungsbasierte Evergreen-Abonnements

Verbessern Sie die Erfahrung für Vertriebsmitarbeiter, die mit nutzungsbasierten Evergreen-Abonnements arbeiten. Vertriebsmitarbeiter können jetzt jederzeit die Nutzung in ein aktives Evergreen-Abonnementauftragsprodukt hochladen. Wenn das Verarbeitungsdatum der Nutzung nicht in eine der aktiven, nicht in Rechnung gestellten Nutzungsübersichten des Auftragsprodukts fällt, erstellt Salesforce Billing eine Nutzungsübersicht und weist ihr die neue Nutzung zu.

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

Warum: Wenn ein Vertriebsmitarbeiter zuvor ein mit einem Verbrauchsplan verknüpftes Evergreen-Abonnementprodukt bestellt hat, erstellte Salesforce CPQ ein Auftragsprodukt mit 12 Nutzungsübersichten. Die erste Nutzungsübersicht begann am Startdatum des Auftragsprodukts und jede Übersicht entsprach der Länge des Abrechnungszeitraums des Verbrauchsplans. Wenn ein Vertriebsmitarbeiter die Nutzung außerhalb der ursprünglichen 12 Übersichten hochladen wollte, mussten Sie manuell weitere Nutzungsübersichten erstellen.

Wie: Die neue Nutzungsübersicht folgt den gleichen Abrechnungszeiträumen wie die früheren Nutzungsübersichten des Auftragsprodukts. Angenommen, die früheren 12 Nutzungsübersichten hätten einen Abrechnungszeitraum von einem Monat gehabt, begannen am ersten Tag des Monats und liefen vom 01.01.20 bis zum 31.12.20. Wenn der Vertriebsmitarbeiter Nutzungsdaten für den 20.03.21 hochlädt, erstellt Salesforce Billing eine Nutzungsübersicht für den Zeitraum vom 01.03.21 bis zum 31.03.21.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Auftragsverbrauchsregelungen mit Evergreen-Abonnements (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Umgehen der Anforderung zur Beibehaltung der Paketstruktur bei Änderungen

Jetzt können Ihre Vertriebsmitarbeiter Änderungen erstellen, ohne die Produktpaketstruktur des ursprünglichen Vertrags zu verwenden. Mit der neuen Einstellung '"Paketstruktur beibehalten' umgehen" ist es nicht mehr erforderlich, die ursprüngliche Paketstruktur beizubehalten. Ihre Paketprodukte werden in individuelle Angebotszeilen des Änderungsangebots umgewandelt.

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

Warum: Diese Einstellung bietet größere Flexibilität bei der Erstellung von Änderungen. Es wird jedoch empfohlen, weiterhin die Einstellung "Paketstruktur beibehalten" zu verwenden, wann immer dies möglich ist. Die Umgehung der Anforderung, die Paketstruktur beizubehalten, kann zu unerwarteten Preisänderungen oder unvorhergesehenen Verhaltensänderungen bei Produkt- und Preisregeln führen.

Bevor Sie die Einstellung '"Paketstruktur beibehalten' umgehen" einführen, sollten Sie Ihre Produktregeln, Preisregeln und Transaktionen unbedingt gründlich testen.

Wie: In den Salesforce CPQ-Einstellungen für Abonnements und Verlängerungen wählen Sie "Paketstruktur beibehalten" ein oder aus.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Paketeinstellungen für Abonnements und Verlängerungen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Richtlinien für CPQ-Änderungsfelder (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Umstellen von CPQ auf Berechtigungssatz-Lizenzen (Aktualisierung)

Salesforce CPQ ersetzt Lizenzen für verwaltete Pakete mit Berechtigungssatz-Lizenzen Kunden müssen allen Benutzern die neue Lizenz zuweisen, bevor sie die Version Winter '21 installieren oder ein Upgrade darauf vornehmen.

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

Wann: Diese Aktualisierung wird in Winter '21 automatisch erzwungen. Bevor Kunden Salesforce CPQ Winter '21 installieren oder ein Upgrade darauf vornehmen können, müssen sie den folgenden Benutzern die neue CPQ-Berechtigungssatz-Lizenz zuweisen.

- Benutzern, die über eine Lizenz für verwaltete Pakete verfügen.
- Benutzern, die über Profile oder Berechtigungssätze auf CPQ-Objekte oder -Felder zugreifen können.

Warum: Salesforce kann bei einer Änderung der Lizenzanzahl die Lizenzen automatisch bereitstellen, sofort wenn ein Auftrag verarbeitet wird. Durch diese Änderung wird der Vorgang so schnell und präzise wie möglich durchgeführt.

Wie: In Salesforce CPQ Spring '20 wurde in den CPQ-Paketeinstellungen ein Bereitschaftstool hinzugefügt. Das Tool zeigt, ob die Organisation sicher auf Berechtigungssatz-Lizenzen umsteigen kann oder ob Sie zunächst Lizenzfehler beheben müssen. In Salesforce CPQ Summer '20 wurde eine Warnmeldung eingeführt. Diese wird im Angebotsbelegposten-Editor angezeigt, wenn in der Organisation die nach der Ausführung des Bereitschaftstools zurückgegebenen Fehler nicht behoben wurden. Nach dem Schließen der Warnung können Vertriebsmitarbeiter weiterhin auf den Angebotsbelegposten-Editor zugreifen.

Nach dem Schließen der Warnung können Vertriebsmitarbeiter in Salesforce CPQ Summer '20 weiterhin auf den Angebotsbelegposten-Editor zugreifen. Es wird jedoch empfohlen, das Bereitschaftstool zu verwenden, ggf. vorhandene Lizenzfehler zu korrigieren und vor Salesforce CPQ Winter '21 ein Upgrade vorzunehmen. Benutzer ohne CPQ-Berechtigungssatz-Lizenz oder CPQ-Profil können in Version Winter '21 nicht auf Salesforce CPQ zugreifen, selbst wenn sie über Profile oder Berechtigungssätze auf CPQ-Objekte oder -Felder zugreifen können.

SIEHE AUCH:

Knowledge-Artikel: Salesforce CPQ-Fehler "Ab der Version Winter '21 sind für Salesforce CPQ Berechtigungssatz-Lizenzen anstelle von Lizenzen für verwaltete Pakete erforderlich. Wenden Sie sich für ein Upgrade an Ihren Salesforce CPQ-Administrator."

Salesforce Billing: Bessere Fehlerverarbeitung für Finanzzeiträume, Optionen zur Umgehung der Sicherheitsrichtlinien für Gastbenutzer auf Zahlungswebsites und gehosteten Zahlungsplattformen

Verwenden Sie Fehlerprotokolle, um Probleme, die Sie am Öffnen oder Schließen eines Finanzzeitraums hindern, schnell zu finden und zu beheben. Lehnen Sie eine Änderung der Sicherheitsrichtlinien in Salesforce Summer '20 ab, die verhindert, dass Gastbenutzer auf Zahlungswebsites und gehostete Zahlungsplattformen zugreifen. Zeigen Sie Fälligkeitsdatumsangaben für Ihre Rechnungsposten und Rechnungspostensalden für Ihre Vermögenswerte an.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Bessere Fehlerverarbeitung für Finanzzeiträume

Jetzt ist es einfacher, Fehler in Finanzzeiträumen zu überprüfen und die entsprechenden Korrekturen vorzunehmen. Wenn Salesforce Billing einen Finanzzeitraum aufgrund eines Fehlers in einem Zeitraum oder den Umsatztransaktionen nicht öffnen oder schließen kann, wird das Feld "Status des Zeitraums" des Finanzzeitraums zu dem neuen Fehlerwert geändert. Anschließend erstellt die Anwendung Fehlerprotokoll-Datensätze für den Finanzzeitraum und für jede Umsatztransaktion, die das Öffnen oder Schließen des Finanzzeitraums verhindert hat. Die Fehlerprotokoll-Datensätze enthalten detaillierte Informationen darüber, warum die Aktion fehlgeschlagen ist, sodass Sie Korrekturen vornehmen und Ihre Aktion für den Finanzzeitraum wiederholen können.

Abmelden bei Sicherheitsrichtlinien für Gastbenutzer auf Zahlungswebsites und gehosteten Zahlungsplattformen

Salesforce Summer '20 führt eine Sicherheitsrichtlinie für Gastbenutzer ein, die Gastbenutzer daran hindert, auf eine Zahlungswebsite oder eine gehostete Zahlungsplattform in Salesforce Billing zuzugreifen. Wenn Ihre Organisation eine dieser Funktionen verwendet, können Sie die Sicherheitsrichtlinie ablehnen und die Auswirkungen der Änderung in Ihrer Salesforce-Organisation bewerten.

Abschließen von Finanzzeiträumen mit mehr Transaktionen

Benutzer können Finanzzeiträume, die viele Transaktionen enthalten, nun einfacher abschließen. Beim Abschließen von Finanzzeiträumen mit vielen Transaktionen ist es nun weniger wahrscheinlich, dass Salesforce Billing Fehler feststellt.

Verwalten von Fälligkeitsdaten für Rechnungspositionen

Rechnungsposten übernehmen nun die Felder "Tage überfällig" und "Fälligkeitsdatum" aus ihren übergeordneten Rechnungen.

Anzeigen von Salden für Rechnungsposten in Vermögenswerten

Nun ist es einfacher, die Gesamtsalden der gebuchten Vermögenswert-Rechnungsposten zu überprüfen. Vermögenswerte weisen das Feld "Rechnungspostensaldo" auf. Es umfasst die Gesamtsalden von allen gebuchten Vermögenswert-Rechnungsposten. Im Feld "Rechnungspostensaldo" des Vermögenswerts werden weiterhin die folgenden an den zugehörigen Rechnungsposten vorgenommenen Aktionen aktualisiert, etwa Zuteilungen und Zahlungen.

Bessere Fehlerverarbeitung für Finanzzeiträume

Jetzt ist es einfacher, Fehler in Finanzzeiträumen zu überprüfen und die entsprechenden Korrekturen vorzunehmen. Wenn Salesforce Billing einen Finanzzeitraum aufgrund eines Fehlers in einem Zeitraum oder den Umsatztransaktionen nicht öffnen oder schließen kann, wird das Feld "Status des Zeitraums" des Finanzzeitraums zu dem neuen Fehlerwert geändert. Anschließend erstellt die Anwendung Fehlerprotokoll-Datensätze für den Finanzzeitraum und für jede Umsatztransaktion, die das Öffnen oder Schließen des Finanzzeitraums verhindert hat. Die Fehlerprotokoll-Datensätze enthalten detaillierte Informationen darüber, warum die Aktion fehlgeschlagen ist, sodass Sie Korrekturen vornehmen und Ihre Aktion für den Finanzzeitraum wiederholen können.

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

Warum: Wenn ein Benutzer oder Prozess den Status eines Finanzzeitraums von "Offen" zu "Geschlossen" oder "Geschlossen" zu "Offen" ändert, führt Salesforce Billing Validierungen für den Finanzzeitraum und seine Umsatztransaktionen durch. Wenn zuvor eine der Validierungen einen Fehler zurückgab, hat Salesforce Billing den Status des Finanzzeitraums zurückgesetzt und keine Fehlermeldungen darüber angezeigt, warum die Aktion fehlgeschlagen ist. Die Benutzer mussten unnötig Zeit damit verbringen, den gesamten Finanzzeitraum manuell zu überprüfen, um die Probleme zu finden. Jetzt können Sie anhand von Fehlerprotokollen für den Finanzzeitraum und die Umsatztransaktion schnell erkennen, warum das Öffnen und Schließen fehlgeschlagen ist.

Außerdem wurden dem Finanzzeitraum die neuen Status "Öffnung ausstehend" und "Schließung ausstehend" hinzugefügt. Wenn Sie den Status des Finanzzeitraums von "Offen" zu "Geschlossen" ändern, setzt Salesforce Billing den Status auf "Schließung ausstehend", während Validierungen durchgeführt werden. Wenn die Validierungen erfolgreich sind, wird der Status auf "Geschlossen" aktualisiert, andernfalls lautet der Status "Fehler". Wenn Sie den Status eines Finanzzeitraums von "Geschlossen" zu "Offen" ändern, setzt Salesforce Billing den Status auf "Öffnung ausstehend", während Validierungen durchgeführt werden. Wenn die Validierungen erfolgreich sind, wird der Status auf "Offen" aktualisiert, andernfalls auf "Fehler".

Wie: Falls Sie ein Upgrade von einer früheren Salesforce Billing-Version vorgenommen haben, fügen Sie dem Feld "Status des Zeitraums" Ihres Finanzzeitraums die folgenden Werte hinzu.

- Fehler
- Schließung ausstehend
- Öffnung ausstehend

Wenn sich der Status Ihres Finanzzeitraums zu "Fehler" ändert, gehen Sie zur Themenliste "Fehlerprotokolle" des Zeitraums und überprüfen Sie die neuen Fehlerprotokolle. Es wird empfohlen, Feldern, in denen die Themenliste "Umsatztransaktionen" in Ihrem Finanzzeitraum-Seitenlayout angezeigt wird, das Statusfeld hinzuzufügen. Auf diese Weise können Sie schnell sehen, welche Umsatztransaktionen nicht geöffnet oder geschlossen wurden, und auch deren Fehlerprotokolle einsehen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Verwalten von Finanzzeitraumfehlern (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Abmelden bei Sicherheitsrichtlinien für Gastbenutzer auf Zahlungswebsites und gehosteten Zahlungsplattformen

Salesforce Summer '20 führt eine Sicherheitsrichtlinie für Gastbenutzer ein, die Gastbenutzer daran hindert, auf eine Zahlungswebsite oder eine gehostete Zahlungsplattform in Salesforce Billing zuzugreifen. Wenn Ihre Organisation eine dieser Funktionen verwendet, können Sie die Sicherheitsrichtlinie ablehnen und die Auswirkungen der Änderung in Ihrer Salesforce-Organisation bewerten.

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

Warum: In der Version Salesforce Summer '20 wird eine Sicherheitsrichtlinie hinzugefügt, die den Zugriff von Gastbenutzern auf maximal Lese- oder Erstellungszugriff für alle Standard- oder benutzerdefinierten Objekte einschränkt. Bisher konnten Sie Gastbenutzern Berechtigungen zum Aktualisieren und Löschen sowie die Berechtigungen "Alle Daten anzeigen" oder "Alle Daten modifizieren" für bestimmte Objekte erteilen. Salesforce setzt diese neue Sicherheitsrichtlinie nur für neue Organisationen und kompatible vorhandene Organisationen durch. Kompatible Organisationen enthalten dann keine Berechtigung zum Aktualisieren, Löschen, Anzeigen oder Ändern aller Daten für Gastbenutzer bei irgendeinem Objekt mehr.

Die Salesforce Billing-Funktionen für Zahlungswebsites und gehostete Zahlungsplattformen erfordern es, dass Gastbenutzer Daten eingeben, die Felder für Zahlungen und Rechnungen ändern. Diese Objekte besitzen eine Nachschlagebeziehung zum Account-Objekt und haben die Freigabeeinstellung "Lesen/Schreiben: Benutzer mit mindestens Lese-/Schreibzugriff für den Masterdatensatz können zugehörige Detaildatensätze erstellen, bearbeiten und löschen". Während die Freigabeeinstellung aktiv ist, können Gastbenutzer Salesforce Billing-Objekte ändern, die eine Master-Detail-Beziehung zum Account haben, wie z. B. Zahlungen, Zahlungsmethoden und Rechnungen. Die Sicherheitsrichtlinie von Summer '20 aktiviert jedoch drei Optionen, die die Zugriffseinstellungen auf Profilebene außer Kraft setzen und Gastbenutzer daran hindern, Zahlungen auf Zahlungswebsites vorzunehmen.

- Sicherer Gastbenutzerzugriff auf Datensätze
- Neue durch Gastbenutzer erstellte Datensätze dem Standardinhaber zuweisen
- Neue durch Salesforce-Sites-Gastbenutzer erstellte Datensätze dem Standardinhaber zuweisen

Wie: Sie können eine Aktualisierung aktivieren, um zu verhindern, dass die Sicherheitsrichtlinie die drei Einstellungen in Salesforce Summer '20 aktiviert. Wenn die Einstellungen aktiviert sind, führt die Aktivierung der Aktualisierung nicht dazu, das sie deaktiviert werden. Zugreifen auf die Einstellungen und Prüfen ihres Status:

- Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Freigabeeinstellungen` ein und wählen Sie dann **Freigabeeinstellungen** aus. Sie sehen das Kontrollkästchen **Sicherer Gastbenutzerzugriff auf Datensätze** auf der Seite.
- Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Einstellungen von Communities` ein und wählen Sie dann **Einstellungen von Communities** aus. Sie sehen das Kontrollkästchen **Neue durch Gastbenutzer erstellte Datensätze dem Standardinhaber zuweisen** auf der Seite.
- Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Sites` ein und wählen Sie **Sites** aus. Sie sehen das Kontrollkästchen **Neue durch Salesforce-Sites-Gastbenutzer erstellte Datensätze zuweisen** auf der Seite.

Um die Aktualisierung zu aktivieren, wechseln Sie unter "Setup" zu "Wichtige Aktualisierungen" und klicken Sie auf **Abmelden bei Sicherheitsrichtlinien für Gastbenutzer vor der Version Summer '20**. Nach Summer '20 können Sie die Aktualisierung nicht mehr aktivieren, Sie können jedoch die drei Einstellungen weiterhin selbstständig aktivieren oder deaktivieren. Wenn Sie diese Einstellungen für die Version Summer '20 deaktivieren, müssen Sie vor der Version Winter '21, in der sie für alle Organisationen erzwungen werden, unsere neuen Richtlinien zur Gastsicherheit erfüllen. Für dieses Problem werden aktiv Lösungen gesucht. Weitere Informationen finden Sie unter Bekannte Probleme.

SIEHE AUCH:

- Abmelden bei Sicherheitsrichtlinien für Gastbenutzer vor der Version Summer '20 (zuvor veröffentlichte Aktualisierung)
- *Salesforce-Hilfe*: Zahlungswebsites auf der Lightning-Plattform für Salesforce Billing (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)
- *Salesforce-Hilfe*: Salesforce Billing: Hosted Card Payments auf Community- und Lightning-Seiten (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)
- *Bekanntes Problem*: Von Salesforce Billing gehostete Zahlungswebsite funktioniert bei Aktivierung von "Sicherer Gastbenutzerzugriff auf Datensätze" nicht

Abschließen von Finanzzeiträumen mit mehr Transaktionen

Benutzer können Finanzzeiträume, die viele Transaktionen enthalten, nun einfacher abschließen. Beim Abschließen von Finanzzeiträumen mit vielen Transaktionen ist es nun weniger wahrscheinlich, dass Salesforce Billing Fehler feststellt.

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

Verwalten von Fälligkeitsdaten für Rechnungspositionen

Rechnungsposten übernehmen nun die Felder "Tage überfällig" und "Fälligkeitsdatum" aus ihren übergeordneten Rechnungen.

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

Wie: Die Felder "Tage überfällig" und "Fälligkeitsdatum" werden für neue Salesforce Billing-Benutzer standardmäßig im Rechnungsposten angezeigt. Wenn Sie ein Upgrade von einer früheren Salesforce Billing-Version vornehmen, sollten Sie sie dem Seitenlayout Ihres Rechnungspostens hinzufügen.

Anzeigen von Salden für Rechnungsposten in Vermögenswerten

Nun ist es einfacher, die Gesamtsalden der gebuchten Vermögenswert-Rechnungsposten zu überprüfen. Vermögenswerte weisen das Feld "Rechnungspostensaldo" auf. Es umfasst die Gesamtsalden von allen gebuchten Vermögenswert-Rechnungsposten. Im Feld "Rechnungspostensaldo" des Vermögenswerts werden weiterhin die folgenden an den zugehörigen Rechnungsposten vorgenommenen Aktionen aktualisiert, etwa Zuteilungen und Zahlungen.

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

Wie: Andere Produkte verfügen nun über das Nachschlagefeld "Vermögenswert (CALM)". Dieses weist den API-Namen `blng__asset__c` auf. Wenn Sie einen Vermögenswert in das Feld eingeben und Ihr Auftragsprodukt in Rechnung stellen, übernimmt das neue Vermögenswertfeld des Rechnungspostens den Wert von "Vermögenswert (CALM)". Im Rahmen der fortgesetzten Rechnungsstellung Ihres Auftragsprodukts weist Ihr Vermögenswert Beziehungen mit mehreren Rechnungsposten auf. Sie können die Rechnungsposten Ihres Vermögenswerts in der neuen Themenliste "Rechnungsposten" im Vermögenswert anzeigen. Im Feld "Rechnungspostensaldo" des Vermögenswerts wird die Summe der Saldofelder für gebuchte Vermögenswert-Rechnungsposten angezeigt.

Benutzer können "Vermögenswert (CALM)" selbst oder über Prozesse oder Workflow-Regeln aktualisieren. Ihr Wert für "Vermögenswert (CALM)" muss nicht mit dem für das Feld "Vermögenswert" des Auftragsprodukts (`sbqq__asset__c`) übereinstimmen. Salesforce

CPQ verwendet das Feld "Vermögenswert" für CPQ-Funktionen. Dagegen verwendet Salesforce Billing das Feld "Vermögenswert (CALM)" für Billing-Funktionen.

Die Felder "Vermögenswert (CALM)", "Rechnungspostensaldo" und das Feld "Vermögenswert" des Rechnungspostens werden standardmäßig in den Seitenlayouts nicht angezeigt. Fügen Sie dem zugehörigen Seitenlayout die jeweiligen Felder hinzu, damit Ihre Benutzer sie anzeigen können.

Anmerkung: Die Lebenszyklusverwaltung für Vermögenswerte von Kunden (Customer Asset Lifecycle Management, CALM) ist eine Salesforce Billing-Funktion, die sich derzeit in der Entwicklung befindet. Es ist geplant, mehr Informationen bereitzustellen, sobald CALM bereit ist.

Pardot

Pardot führt neue Funktionen für B2B Marketing ein, wie z. B. die Einstein-Attribution und die Anwendung für Marketingkampagnen-Intelligenz, sowie eine Reihe von Verbesserungen in den Bereichen Sicherheit, Synchronisierung, Wiederverwendung von Inhalten und Setup von Funktionen. Einige Funktionen stehen ab Juni zur Verfügung, andere in der Version Salesforce Summer '20.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Pardot-Änderungen im Juni

Ihre potenziellen Kunden können Ihre Pardot-Datenbestände nun sicherer durchsuchen. Zudem können Sie die Option zum Synchronisieren von Personenaccounts aktivieren, ohne den Support zu kontaktieren. Darüber hinaus wurde die Handlebars-Briefvorlagensprache für neue Pardot-Accounts aktiviert, um Workflows für Marketingexperten zu vereinfachen. Daten für erweiterte E-Mail-Analysen in Listen-E-Mail-Berichten sind außerdem nicht mehr für E-Mails verfügbar, die älter als 14 Monate sind. Es ist geplant, dass diese Funktionen zwischen dem 15. Juni und dem 26. Juni 2020 veröffentlicht werden.

Pardot-Änderungen in Summer '20

Da mehr Salesforce- und Pardot-Daten und -Aufgaben zusammengebracht werden, können Sie Ihre Marketing- und Vertriebsteams besser als je zuvor aufeinander abstimmen. Untersuchen Sie Zusammenhänge in der Anwendung für Marketingkampagnen-Intelligenz, legen Sie fest, dass die Einstein-Attribution Kampagneneinfluss-Prozentwerte berechnet, und fügen Sie Pardot-Listen und Engagement-Programmen ohne Weiteres Kunden aus Salesforce hinzu. Darüber hinaus wurden Erweiterungen am Setup "Benutzersynchronisierung" und "B2B Marketing Analytics" vorgenommen. Obendrein sind Pardot-Sandbox-Instanzen nun allgemein verfügbar.

Pardot-Änderungen im Juni

Ihre potenziellen Kunden können Ihre Pardot-Datenbestände nun sicherer durchsuchen. Zudem können Sie die Option zum Synchronisieren von Personenaccounts aktivieren, ohne den Support zu kontaktieren. Darüber hinaus wurde die Handlebars-Briefvorlagensprache für neue Pardot-Accounts aktiviert, um Workflows für Marketingexperten zu vereinfachen. Daten für erweiterte E-Mail-Analysen in Listen-E-Mail-Berichten sind außerdem nicht mehr für E-Mails verfügbar, die älter als 14 Monate sind. Es ist geplant, dass diese Funktionen zwischen dem 15. Juni und dem 26. Juni 2020 veröffentlicht werden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Sicherere Datenbestände für potenzielle Kunden

Damit Ihre potenziellen Kunden über Ihre Marketing-Datenbestände hinweg sicher surfen können, wurde eine Account-Einstellung hinzugefügt, sodass alle SSL aktivierten Pardot-Datenbestände über HTTPS geladen werden. Wenn ein Browser einen SSL-aktivierten Pardot-Datenbestand über HTTP anfordert, erzwingt Pardot, dass die Anforderung an HTTPS umgeleitet wird.

Aktivieren der Synchronisierung von Personenaccounts ohne Kontaktaufnahme mit dem Support

Jetzt kann ein Pardot-Administrator die Synchronisierung von Personenaccounts aktivieren, ohne den Salesforce-Support zu kontaktieren. Zum Synchronisieren potenzieller Kunden mit Salesforce-Personenaccounts mussten Sie zuvor den Support kontaktieren, um die Funktionalität zu aktivieren.

Anzeigen von zeitnahen erweiterten E-Mail-Analysen für Listen-E-Mail-Berichte

Daten für E-Mails, die älter als 14 Monate sind, werden nicht mehr für erweiterte E-Mail-Kennzahlen auf der Registerkarte "Interaction and Email Clients" (Interaktionen und E-Mail-Clients) für Listen-E-Mail-Berichte aufgezeichnet. Der Grund für die Änderung ist die erweiterte E-Mail-Integration von Pardot. Sie können alle anderen E-Mail-Engagementkennzahlen unabhängig vom Sendedatum anzeigen.

Erstellen neuer Pardot-Accounts mit standardmäßig aktivierter Handlebars-Briefvorlagensprache

Vereinfachen Sie die Workflows für Marketing-Benutzer. Die für neue Pardot-Accounts aktivierte Handlebars-Briefvorlagensprache (HML) ist die neueste Briefvorlagensprache für Benutzer und lässt sich einfacher in die Sales Cloud integrieren. Bei vorhandenen Pardot-Accounts können Administratoren ein manuelles Upgrade auf HML vornehmen.

Sicherere Datenbestände für potenzielle Kunden

Damit Ihre potenziellen Kunden über Ihre Marketing-Datenbestände hinweg sicher surfen können, wurde eine Account-Einstellung hinzugefügt, sodass alle SSL aktivierten Pardot-Datenbestände über HTTPS geladen werden. Wenn ein Browser einen SSL-aktivierten Pardot-Datenbestand über HTTP anfordert, erzwingt Pardot, dass die Anforderung an HTTPS umgeleitet wird.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Pardot-Editionen.

Wann: Diese Funktion soll zwischen dem 15. Juni und dem 26. Juni veröffentlicht werden.

Wie: Aktivieren Sie diese Funktion auf der Einstellungsseite für Ihren Pardot-Account.

SIEHE AUCH:

IdeaExchange: Securely redirect http to https (Sicheres Umleiten von HTTP zu HTTPS)

Aktivieren der Synchronisierung von Personenaccounts ohne Kontaktaufnahme mit dem Support

Jetzt kann ein Pardot-Administrator die Synchronisierung von Personenaccounts aktivieren, ohne den Salesforce-Support zu kontaktieren. Zum Synchronisieren potenzieller Kunden mit Salesforce-Personenaccounts mussten Sie zuvor den Support kontaktieren, um die Funktionalität zu aktivieren.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Pardot-Editionen.

Wann: Es ist geplant, dass diese Funktion zwischen dem 15. Juni und dem 26. Juni 2020 veröffentlicht wird.

Wie: Das Synchronisieren von Personenaccounts wird über die Seite für Salesforce-Pardot-Konnektoreinstellungen aktiviert.

Anzeigen von zeitnahen erweiterten E-Mail-Analysen für Listen-E-Mail-Berichte

Daten für E-Mails, die älter als 14 Monate sind, werden nicht mehr für erweiterte E-Mail-Kennzahlen auf der Registerkarte "Interaction and Email Clients" (Interaktionen und E-Mail-Clients) für Listen-E-Mail-Berichte aufgezeichnet. Der Grund für die Änderung ist die erweiterte E-Mail-Integration von Pardot. Sie können alle anderen E-Mail-Engagementkennzahlen unabhängig vom Sendedatum anzeigen.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Pardot-Editionen mit der Salesforce Professional, Enterprise und Unlimited Edition. Sie gilt auch für Pardot Growth mit aktivierten erweiterten E-Mail-Analysen.

Wann: Es ist geplant, dass diese Funktion zwischen dem 15. Juni und dem 26. Juni 2020 veröffentlicht wird.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Erweiterte E-Mail-Analyseberichte (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Erstellen neuer Pardot-Accounts mit standardmäßig aktivierter Handlebars-Briefvorlagensprache

Vereinfachen Sie die Workflows für Marketing-Benutzer. Die für neue Pardot-Accounts aktivierte Handlebars-Briefvorlagensprache (HML) ist die neueste Briefvorlagensprache für Benutzer und lässt sich einfacher in die Sales Cloud integrieren. Bei vorhandenen Pardot-Accounts können Administratoren ein manuelles Upgrade auf HML vornehmen.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Pardot-Editionen mit der Salesforce Professional, Enterprise und Unlimited Edition.

Wann: Es ist geplant, dass diese Funktion zwischen dem 15. Juni und dem 26. Juni 2020 veröffentlicht wird.

Pardot-Änderungen in Summer '20

Da mehr Salesforce- und Pardot-Daten und -Aufgaben zusammengebracht werden, können Sie Ihre Marketing- und Vertriebsteams besser als je zuvor aufeinander abstimmen. Untersuchen Sie Zusammenhänge in der Anwendung für Marketingkampagnen-Intelligenz, legen Sie fest, dass die Einstein-Attribution Kampagneneinfluss-Prozentwerte berechnet, und fügen Sie Pardot-Listen und Engagement-Programmen ohne Weiteres Kunden aus Salesforce hinzu. Darüber hinaus wurden Erweiterungen am Setup "Benutzersynchronisierung" und "B2B Marketing Analytics" vorgenommen. Obendrein sind Pardot-Sandbox-Instanzen nun allgemein verfügbar.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verwalten von Pardot-Benutzern mit Salesforce

Die Salesforce-Benutzersynchronisierung wurde erweitert, wodurch Sie Ihre Benutzer einfacher als je zuvor verwalten können. Nun können Sie Benutzer zu Pardot zuweisen und sie direkt über das Salesforce-Setup verwalten.

Einstellung der alten B2B Marketing Analytics-Anwendungen

Ab der 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.

Upgrade auf Salesforce-Pardot-Konnektor v2

Durch ein Upgrade auf Version 2 des Salesforce-Pardot-Konnektors können Sie Verbesserungen nutzen, etwa von der sofortigen Metadatensynchronisierung, vom Umschalter für Geschäftsbereiche und vom Pardot-Integrationsbenutzer.

Testen von Konfigurationsänderungen mit Developer Sandbox-Instanzen für Pardot (allgemein verfügbar)

Planen und testen Sie Konfigurationsänderungen mit der neuen Developer Sandbox für Pardot, bevor Sie sie in Ihrem Pardot-Produktionsaccount implementieren. Diese Sandbox ist eine über eine Salesforce-Sandbox bereitgestellte Pardot-Geschäftseinheit.

Verfolgung durch Erstanbieter (Beta)

Die Verfolgung durch Erstanbieter wurde in Pardot hinzugefügt, um zu verhindern, dass Sie Daten über Aktivitäten von potenziellen Kunden verlieren, um Ihnen mehr Flexibilität bei der Kampagnenattribution zu geben und um den Verkehr zu blockieren, der nicht aus Ihren Domänen stammt. Um die Privatsphäre der Verbraucher zu schützen, entfernen Webbrowser in den nächsten Jahren ihre Unterstützung für Drittanbieter-Cookies. In der Marketingbranche werden Drittanbieter-Cookies verwendet, um das Engagement potenzieller Kunden über Marketing-Datenbestände und Domänen hinweg zu verfolgen. Entscheiden Sie sich für diese Beta-Version, um bei der Besucherverfolgung auf dem neuesten Stand zu bleiben.

Wiederverwenden der API-Namen für Codeauszüge

Sparen Sie sich die Zeit, sich über aufwändige Beschreibungen für Ihre API-Namen Gedanken zu machen. Nutzen Sie das, was am sinnvollsten ist. Nun können Sie denselben API-Namen für Ihre Codeauszüge verwenden, wenn Sie den jeweiligen Codeauszug einer anderen Kampagne oder Geschäftseinheit zuweisen. Zuvor musste der API-Name jedes Codeauszugs eindeutig sein. Mit der richtigen Zuweisung ist nun ein API-Name wie "event_name", "copyright" oder ein anderer häufig verwendeter Wert ausreichend.

Pardot-API: Neue und geänderte Elemente

Nutzen Sie die Pardot-API mit diesen neuen Funktionen und Änderungen effektiver.

Geänderte Listenansicht für potenzielle Kunden für einige Benutzer

In Pardot wurde eine experimentelle Benutzeroberfläche entfernt. Einige Benutzer der Pardot Lightning-Anwendung werden daher kleinere Änderungen an der Tabelle "Potenzielle Kunden" bemerken.

Einfacheres Einrichten von B2B Marketing Analytics mithilfe eines Pfads

Jetzt können Sie einfachen Schritten in Salesforce-Setup folgen, um mit B2B Marketing Analytics zu beginnen, anstatt Hilfeartikel zu vergleichen, um herauszufinden, was als Nächstes zu tun ist. Wenn Sie die Setup-Seite öffnen, wird Ihre Konfiguration überprüft und Ihnen werden die richtigen Schritte zur Aktivierung von B2B Marketing Analytics angezeigt.

Paralleles Erkunden von Pardot- und Salesforce-Kampagnendaten

Die neue Anwendung für Marketingkampagnen-Intelligenz vereint zwei benutzerfreundliche Dashboards an einem Ort. Das Dashboard "Campaign Engagement" (Kampagnenengagement) zeigt Pardot-Engagementdaten zu potenziellen Kunden. Zudem zeigt das Dashboard "Campaign Performance" (Kampagnenleistung) relevante Kampagnendaten aus Salesforce. Vertriebs- und Marketing-Benutzer können diese Dashboards erkunden oder einen Einstein Discovery-Artikel erstellen, um Methoden zu prognostizieren, die ihre Pläne für ein maximales Engagement optimieren.

Zugreifen und Anpassen von Pardot-Datenflüssen

Jetzt können Sie genau sehen, welche Felder in Ihre Datensets fließen, wenn Sie B2B Marketing Analytics Plus-Produkte mit Pardot-Daten verwenden. Passen Sie Ihre Dashboards weiter an, wenn Sie die einfache Schnittstelle zur Erstellung von Datensets verwenden. Wählen Sie die gewünschten Felder aus und heben Sie die Auswahl der Felder auf, die Sie nicht benötigen.

Anzeigen von Interaktionsdaten in Opportunity-Datensätzen

Bieten Sie Ihren Benutzern Zugriff auf interaktive Widgets, die maßgeschneiderte Interaktionsdaten für Datensätze anzeigen, die sie häufig aufrufen. Einbettungsfähige Dashboards unterstützen jetzt Opportunity-Datensätze. Die Benutzer können die Anzahl der Aktivitäten, Details zu den mit den Aktivitäten verbundenen Kampagnen und eine Liste der aktuellen Aktivitäten von verbundenen Kontakten einsehen.

Erhalten von durch AI erweiterten Attributionsdaten in Kampagnendatensätzen

Verwenden Sie ein durch Einstein-Lernfunktionen erstelltes benutzerdefiniertes Modell, um die effektivsten Kampagnen in Ihren Kunden-Journeys genauer zu identifizieren. Einstein-Attribution stellt regelbasierte Einflussmodelle in den Schatten. Mit künstlicher Intelligenz wird ein datengesteuertes Modell entwickelt, das die Umsatzanteile auf der Grundlage Ihrer tatsächlichen Kunden, ihres Engagements und Ihrer Erfolge zuordnet.

Hinzufügen zu Listen mit potenziellen Kunden und Engagement Studio-Programmen aus Datensätzen und Listenansichten

"Zu Pardot-Liste hinzufügen" und "Zu Engagement Studio-Liste hinzufügen" sind jetzt als Standardschaltflächen zum Hinzufügen zu Datensatz- und Listenansichtsseiten in Salesforce verfügbar. Die Schaltflächen ermöglichen es den Mitarbeitern, potenzielle Kunden in Pardot-Listen hinzuzufügen, ohne ihr CRM zu verlassen. Das Hinzufügen von potenziellen Kunden zu einer Engagement Studio-Liste fügt sie gegebenenfalls auch zu verwandten Engagement-Programmen hinzu.

Test-E-Mails wurden aus Interaktions-Datensets entfernt

Test-E-Mail-Daten wurden aus den Datensets "Pardot-E-Mail" und "Pardot-Interaktionsverlauf" entfernt, um den Bedenken von Benutzern gerecht zu werden. Die zwei Datensets enthalten nun nur mit Listen-E-Mail-Sendungen verknüpfte Daten, wobei Daten aus E-Mails ignoriert werden, die über die Registerkarte "Tests" gesendet wurden. Diese Datensets werden in B2B Marketing Analytics-Anwendungen und in eingebetteten Interaktionsverlaufs-Dashboards verwendet.

Verwalten von Pardot-Benutzern mit Salesforce

Die Salesforce-Benutzersynchronisierung wurde erweitert, wodurch Sie Ihre Benutzer einfacher als je zuvor verwalten können. Nun können Sie Benutzer zu Pardot zuweisen und sie direkt über das Salesforce-Setup verwalten.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Pardot-Editionen.

Wie: Wie Sie von diesen Änderungen profitieren können, hängt davon ab, wann Ihr Account oder Ihre Geschäftseinheit erstellt wurde und ob die Salesforce-Benutzersynchronisierung bereits aktiviert ist.

In Accounts, in denen die Salesforce-Benutzersynchronisierung vor der Version Summer '20 aktiviert wurde, gilt Folgendes: Weisen Sie zunächst Benutzer über das Salesforce-Setup zu. Übertragen Sie dann über die Einstellungen für die Salesforce-Benutzersynchronisierung in Pardot die Benutzerverwaltungssteuerung auf Salesforce.

In vor der Version Summer '20 erstellten Accounts ohne aktivierte Salesforce-Benutzersynchronisierung: Weisen Sie zunächst Benutzer über das Salesforce-Setup zu und aktivieren Sie dann die Salesforce-Benutzersynchronisierung in Pardot.

In den nach der Version Summer '20 erstellten Accounts und Geschäftseinheiten: Weisen Sie Benutzer über das Salesforce-Setup zu.

Einstellung der alten B2B Marketing Analytics-Anwendungen

Ab der 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.

Wie: Es wird empfohlen, dass Sie Ihre Anwendungen zu B2B Marketing Analytics 2.0 migrieren. Im Folgenden finden Sie eine allgemeine Beschreibung der zugehörigen Schritte. Details erfahren Sie unter Migration for Legacy Users (Migration für Benutzer der älteren Version).

1. Überprüfen Sie die erforderlichen Einstellungen.
2. Erstellen Sie neue Berechtigungssätze und weisen Sie sie zu.
3. Speichern Sie benutzerdefinierte Linsen, Datensets oder Dashboards im Ordner "Meine freigegebene Anwendung" oder "Meine private Anwendung".
4. Erstellen Sie eine Anwendung mit der B2B Marketing Analytics-Anwendungsvorlage.
5. Löschen Sie das alte verwaltete Paket, falls erforderlich.

Upgrade auf Salesforce-Pardot-Konnektor v2

Durch ein Upgrade auf Version 2 des Salesforce-Pardot-Konnektors können Sie Verbesserungen nutzen, etwa von der sofortigen Metadatensynchronisierung, vom Umschalter für Geschäftsbereiche und vom Pardot-Integrationsbenutzer.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Pardot-Editionen.

Wie: Navigieren Sie zum Starten des Upgrades in Pardot zur Seite "Konnektoren". Klicken Sie dort auf **Erste Schritte**. Befolgen Sie die Anweisungen auf dem Bildschirm, um das Upgrade abzuschließen.

Testen von Konfigurationsänderungen mit Developer Sandbox-Instanzen für Pardot (allgemein verfügbar)

Planen und testen Sie Konfigurationsänderungen mit der neuen Developer Sandbox für Pardot, bevor Sie sie in Ihrem Pardot-Produktionsaccount implementieren. Diese Sandbox ist eine über eine Salesforce-Sandbox bereitgestellte Pardot-Geschäftseinheit.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Accounts mit der Pardot Advanced und Pardot Premium Edition, die mit einem Salesforce-Account mit Sandbox-Instanzen verbunden sind.

Wie: Wenn Sie eine Developer Sandbox für Pardot erstellen möchten, stellen Sie eine neue Geschäftseinheit über "Pardot-Account-Setup" in einer Salesforce-Sandbox bereit.

SIEHE AUCH:

IdeaExchange: Create true Pardot Sandbox environments (Erstellen echter Pardot-Sandbox-Umgebungen)

Verfolgung durch Erstanbieter (Beta)

Die Verfolgung durch Erstanbieter wurde in Pardot hinzugefügt, um zu verhindern, dass Sie Daten über Aktivitäten von potenziellen Kunden verlieren, um Ihnen mehr Flexibilität bei der Kampagnenattribution zu geben und um den Verkehr zu blockieren, der nicht aus Ihren Domänen stammt. Um die Privatsphäre der Verbraucher zu schützen, entfernen Webbrowser in den nächsten Jahren ihre Unterstützung für Drittanbieter-Cookies. In der Marketingbranche werden Drittanbieter-Cookies verwendet, um das Engagement potenzieller Kunden über Marketing-Datenbestände und Domänen hinweg zu verfolgen. Entscheiden Sie sich für diese Beta-Version, um bei der Besucherverfolgung auf dem neuesten Stand zu bleiben.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Pardot-Editionen.

Anmerkung: Als Beta-Funktion stellt die Verfolgung durch Erstanbieter 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. Um Feedback oder Vorschläge zur Verfolgung durch Erstanbieter einzureichen, verwenden Sie dieses Google-Formular.

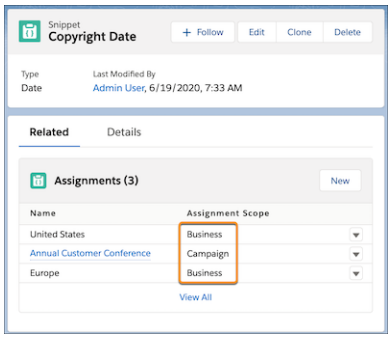
Wie: Aktivieren Sie die Verfolgung durch Erstanbieter-Cookies über die Pardot-Einstellungen und aktualisieren Sie dann Ihre Tracker-Domänen in der Domänenverwaltung.

Wiederverwenden der API-Namen für Codeauszüge

Sparen Sie sich die Zeit, sich über aufwändige Beschreibungen für Ihre API-Namen Gedanken zu machen. Nutzen Sie das, was am sinnvollsten ist. Nun können Sie denselben API-Namen für Ihre Codeauszüge verwenden, wenn Sie den jeweiligen Codeauszug einer anderen Kampagne oder Geschäftseinheit zuweisen. Zuvor musste der API-Name jedes Codeauszugs eindeutig sein. Mit der richtigen Zuweisung ist nun ein API-Name wie "event_name", "copyright" oder ein anderer häufig verwendeter Wert ausreichend.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Pardot-Editionen mit der Pardot Lightning-Anwendung.

Wie: Auch wenn die Handlebars-Briefvorlagensprache auf einer eindeutigen Kennung beruht, um Werte in einem Datenbestand darzustellen, kann sie nun zwischen Codeauszugszuweisungen unterscheiden. Wenn Sie vorhaben, API-Namensduplikate zu verwenden, sollten Sie diese Codeauszüge unterschiedlichen Kampagnen oder Geschäftseinheiten zuweisen.



Pardot-API: Neue und geänderte Elemente

Nutzen Sie die Pardot-API mit diesen neuen Funktionen und Änderungen effektiver.

Export-API

Alle Objekte: Unterstützung für alle Export-Datenobjekte hinzugefügt, um zurückgegebene Felder zu filtern.

Objekt "Potenzieller Kunde": Unterstützung für das Objekt "Potenzieller Kunde" hinzugefügt. Exportieren Sie die Datensätze von potenziellen Kunden für bis zu ein Jahr auf einmal.

Objekt "Besucheraktivität":

- Möglichkeit hinzugefügt, Besucheraktivitäten zu filtern, um nur Datensätze mit einer ID für einen potenziellen Kunden zurückzugeben.
- Möglichkeit hinzugefügt, Besucheraktivitäten zu filtern, um nur Datensätze eines bestimmten Typs zurückzugeben.
- Ein Verfahren zum Abrufen von Besucheraktivitäten basierend auf dem Datum `updated_at` wurde hinzugefügt.

Objekt "Listenmitgliedschaft": Unterstützung für das Objekt "Listenmitgliedschaft" hinzugefügt. Exportieren Sie die Datensätze für die Listenmitgliedschaft für bis zu ein Jahr auf einmal.

Besucheraktivität

Jetzt können Sie die Besucheraktivität basierend auf dem Datum `updated_at` abfragen.

Pardot-API-Authentifizierung

Jetzt können Sie sich über verbundene Salesforce-Anwendungen authentifizieren. Durch diese Änderung entfällt die Notwendigkeit der Authentifizierung eines Nur-Pardot-Benutzers.

SIEHE AUCH:

Developer Docs: Pardot API Documentation

Geänderte Listenansicht für potenzielle Kunden für einige Benutzer

In Pardot wurde eine experimentelle Benutzeroberfläche entfernt. Einige Benutzer der Pardot Lightning-Anwendung werden daher kleinere Änderungen an der Tabelle "Potenzielle Kunden" bemerken.

Wo: Die experimentelle Listenansicht "Potenzieller Kunde" stand nur einigen Benutzern in der Pardot Lightning-Anwendung zur Verfügung.

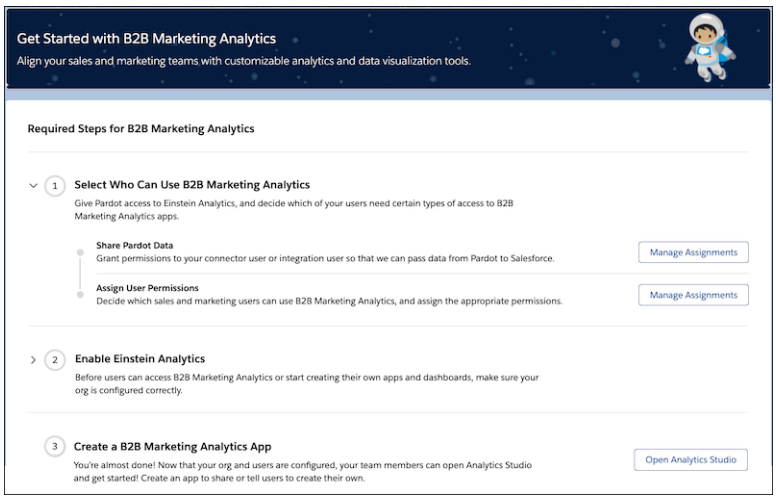
Warum: Im Gegensatz zur Standardbenutzeroberfläche wird die Option **Alle auswählen** von der experimentellen Version für die Tabelle "Potenzieller Kunde" nicht unterstützt. Alle anderen Unterschiede zwischen der experimentellen und der Standardversion sind Schönheitskorrekturen.

Einfacheres Einrichten von B2B Marketing Analytics mithilfe eines Pfads

Jetzt können Sie einfachen Schritten in Salesforce-Setup folgen, um mit B2B Marketing Analytics zu beginnen, anstatt Hilfeartikel zu vergleichen, um herauszufinden, was als Nächstes zu tun ist. Wenn Sie die Setup-Seite öffnen, wird Ihre Konfiguration überprüft und Ihnen werden die richtigen Schritte zur Aktivierung von B2B Marketing Analytics angezeigt.

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.

Wie: Öffnen Sie Salesforce-Setup und suchen Sie nach B2B Marketing Analytics. Folgen Sie den auf der Seite "Erste Schritte" angegebenen Schritten. Um optionale Dashboards und Datensets zu aktivieren, sehen Sie sich die Schritte auf der Seite "Optionale Funktionen" an.



Zu bestimmten Schritten sind Textlinks verfügbar, über die Sie die Salesforce-Hilfe öffnen können, um weitere Informationen anzuzeigen. Schaltflächen führen Sie zu den richtigen Stellen in der Anwendung, um die jeweilige Aufgabe zu erledigen.

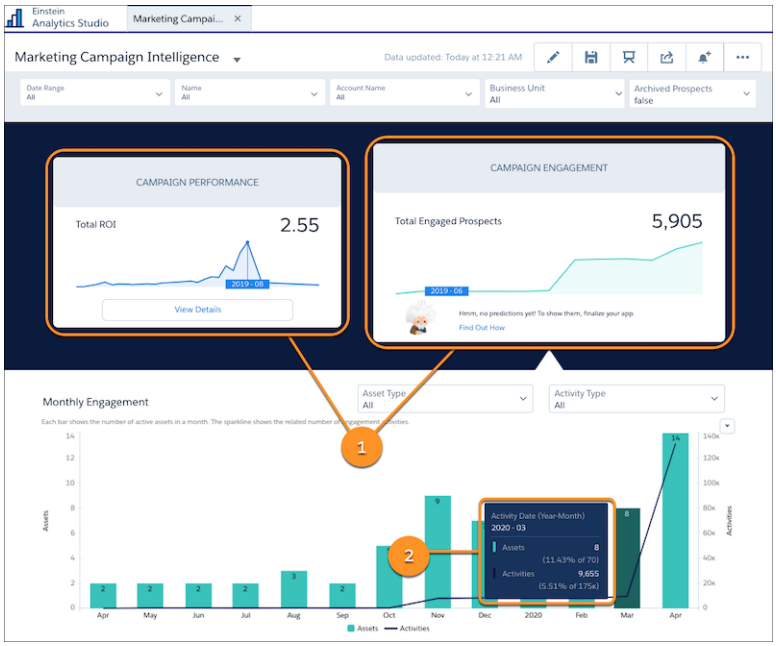
Paralleles Erkunden von Pardot- und Salesforce-Kampagnendaten

Die neue Anwendung für Marketingkampagnen-Intelligenz vereint zwei benutzerfreundliche Dashboards an einem Ort. Das Dashboard "Campaign Engagement" (Kampagnenengagement) zeigt Pardot-Engagementdaten zu potenziellen Kunden. Zudem zeigt das Dashboard "Campaign Performance" (Kampagnenleistung) relevante Kampagnendaten aus Salesforce. Vertriebs- und Marketing-Benutzer können diese Dashboards erkunden oder einen Einstein Discovery-Artikel erstellen, um Methoden zu prognostizieren, die ihre Pläne für ein maximales Engagement optimieren.

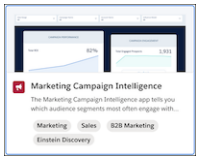
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic. Diese Funktion ist in der Salesforce Enterprise, Unlimited und Developer Edition mit Pardot Premium oder dem B2B Marketing Analytics Plus-Add-On verfügbar.

Warum: Die Kunden baten um einfacheren Methoden, herauszufinden, welche Zielgruppensegmente am häufigsten mit ihren Marketingkampagnen in Kontakt treten. Die Benutzer fordern voreingestellte Berichte und Dashboards, mit denen sie bestimmte Beziehungen besser einsehen können, die in ihren Datenflüssen verborgen sind. Zudem möchten sie Unterstützung dahingehend, wie sie den besten nächsten Schritt für künftige Kampagnen ermitteln können. Mit der Anwendung für Marketingkampagnen-Intelligenz und Einstein Discovery-Artikel lässt sich alle dies erledigen. So wird es einfacher, die von Ihrem Unternehmen gewünschten Ergebnisse zu erzielen.

Die neue Anwendung bietet parallele Dashboards (1) für eine aggregierte Ansicht und praktische Details (2), die Sie von unseren B2B Marketing Analytics-Produkten erwarten.



Wie: Wenn Sie bereits Analytics Studio-Anwendungen verwenden, beispielsweise B2B Marketing Analytics oder Account-basiertes Marketing, können Sie eine Anwendung erstellen und die Anwendungsvorlage für Marketingkampagnen-Intelligenz auswählen.



Wenn es sich um Ihre erste Analytics-Anwendung handelt, sollten Sie zunächst "Analytics" und "Datensynchronisierung" aktivieren. Nachdem Sie die Berechtigungen überprüft bzw. zugewiesen haben, wechseln Sie zu Analytics Studio, um Ihre erste Anwendung zu erstellen.

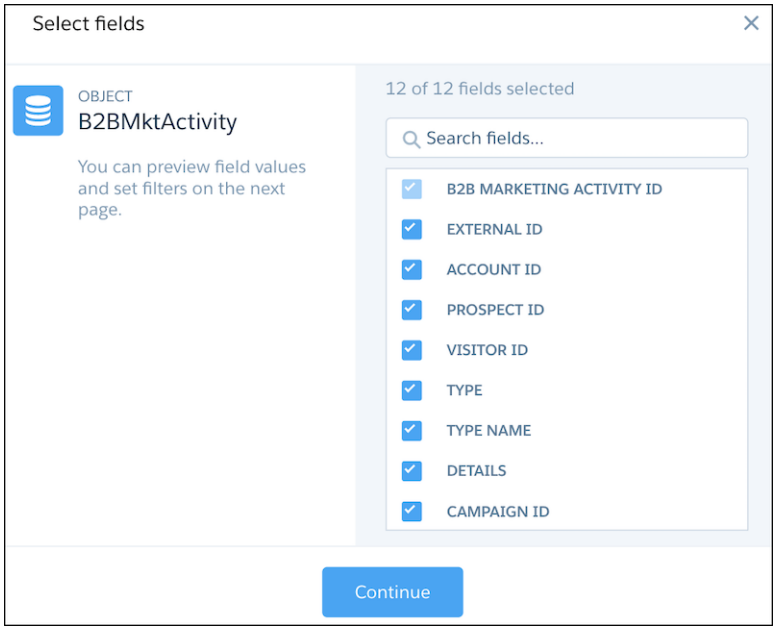
Zugreifen und Anpassen von Pardot-Datenflüssen

Jetzt können Sie genau sehen, welche Felder in Ihre Datensets fließen, wenn Sie B2B Marketing Analytics Plus-Produkte mit Pardot-Daten verwenden. Passen Sie Ihre Dashboards weiter an, wenn Sie die einfache Schnittstelle zur Erstellung von Datensets verwenden. Wählen Sie die gewünschten Felder aus und heben Sie die Auswahl der Felder auf, die Sie nicht benötigen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic. Diese Funktion ist in der Salesforce Enterprise, Unlimited und Developer Edition mit der Pardot Premium-Edition oder dem Add-On B2B Marketing Analytics Plus verfügbar.

Warum: Diese Änderung verbessert die Leistung mit Pardot-Datensets in Analytics-Anwendungen mit Vorlagen. Jetzt, da die Daten im Datenmanager sichtbar sind, können Sie die Connect-Schnittstelle auch zum Erstellen benutzerdefinierter Datensets verwenden. Verknüpfen Sie z. B. Pardot-Daten, Salesforce-Daten und andere Daten von Drittanbietern, die mit Analytics synchronisiert werden, in einem einzigen Datenset. Wenn Sie mehrere Geschäftseinheiten verwenden, können Sie auch benutzerdefinierte Datensets erstellen, die für die einzelnen Geschäftseinheiten spezifisch sind.

Wie: Die Datensets sind automatisch im SFDC Local Connector verfügbar. Um ein benutzerdefiniertes Datenset zu erstellen, gehen Sie zu Analytics Studio und öffnen Sie den Datenmanager. Erstellen Sie auf der Registerkarte "Verbinden" eine neue Datenverbindung mit SFDC Local. Wählen Sie dort das Datenset B2BMktActivity oder B2BMktProspect aus und bestimmen Sie die Felder, die Sie in Ihr neues Datenset aufnehmen möchten.



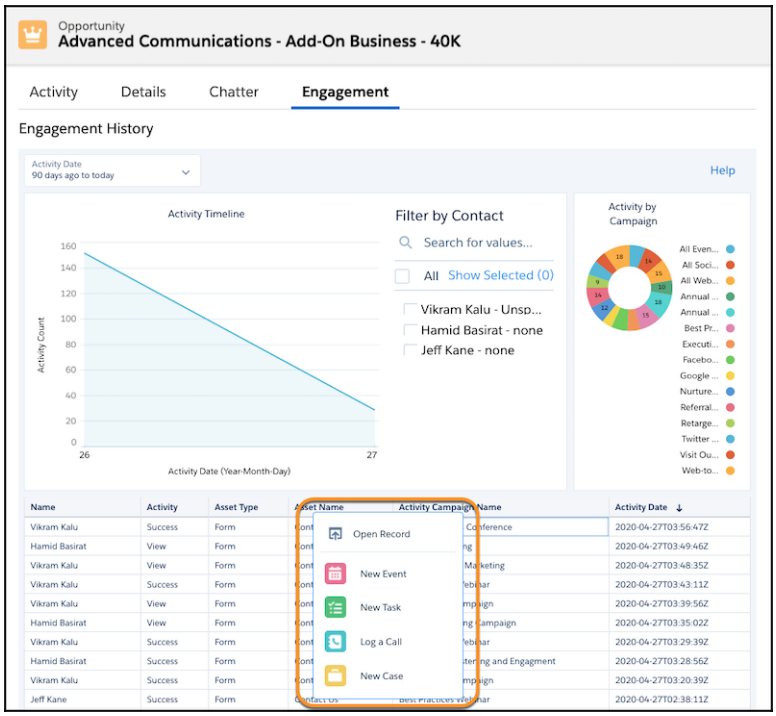
Anzeigen von Interaktionsdaten in Opportunity-Datensätzen

Bieten Sie Ihren Benutzern Zugriff auf interaktive Widgets, die maßgeschneiderte Interaktionsdaten für Datensätze anzeigen, die sie häufig aufrufen. Einbettungsfähige Dashboards unterstützen jetzt Opportunity-Datensätze. Die Benutzer können die Anzahl der Aktivitäten, Details zu den mit den Aktivitäten verbundenen Kampagnen und eine Liste der aktuellen Aktivitäten von verbundenen Kontakten einsehen.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Professional (mit API-Zugriff), Enterprise, Performance und Unlimited Edition mit der Pardot Growth, Plus, Advanced oder Premier Edition.

Wie: Aktivieren Sie den Interaktionsverlauf in Salesforce-Setup. Ziehen Sie dann im Lightning-Anwendungsgenerator eine Lightning-Komponente für ein Interaktionsverlaufs-Dashboard auf eine Registerkarte in Ihren Opportunity-Datensätzen.

Benutzer können auf die Widgets klicken, um die Daten zu erkunden.



Erhalten von durch AI erweiterten Attributionsdaten in Kampagnendatensätzen

Verwenden Sie ein durch Einstein-Lernfunktionen erstelltes benutzerdefiniertes Modell, um die effektivsten Kampagnen in Ihren Kunden-Journeys genauer zu identifizieren. Einstein-Attribution stellt regelbasierte Einflussmodelle in den Schatten. Mit künstlicher Intelligenz wird ein datengesteuertes Modell entwickelt, das die Umsatzanteile auf der Grundlage Ihrer tatsächlichen Kunden, ihres Engagements und Ihrer Erfolge zuordnet.

Wo: Diese Änderung gilt für die Pardot Advanced und Pardot Premium Edition mit der Salesforce Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

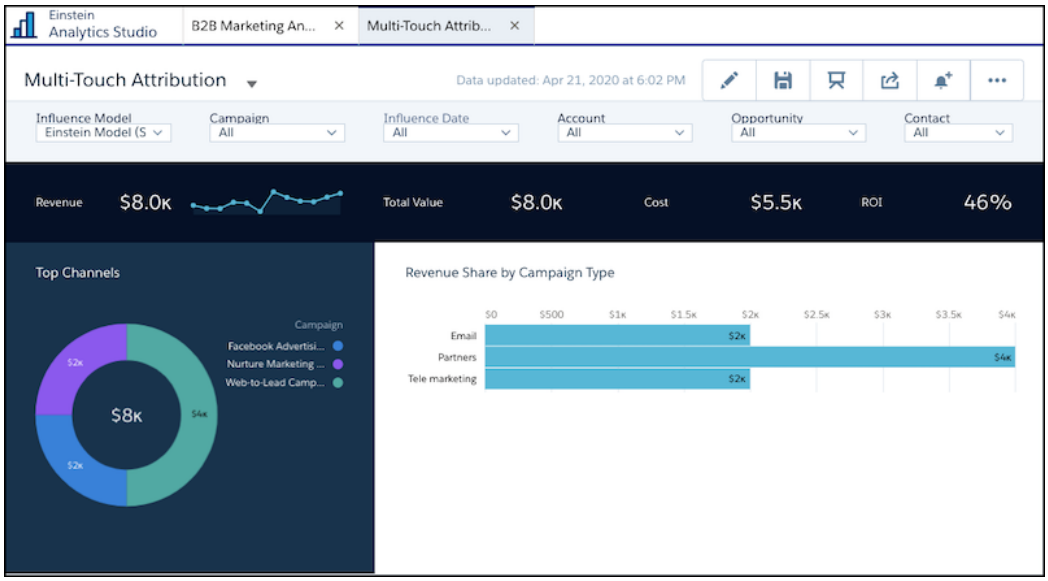
Wer: Um Statistiken mit der Einstein-Attribution anzeigen zu können, benötigen Benutzer die Berechtigungssätze "CRM-Benutzer", "Vertriebsbenutzer" oder "Servicebenutzer".

Warum: Bei anderen Attributionsmodellen müssen Benutzer die schwierigen Aufgaben übernehmen. Benutzer müssen eine Regel erstellen, die auf einer geschätzten Gewichtung basiert, oder individuelle Attributionsprozentsätze für jede Kampagne eingeben. Typischerweise läuft es auf Rätselraten und manuelle Eingabe hinaus.

Mit Einstein-Attribution wird mithilfe von künstlicher Intelligenz ein Modell erstellt, das speziell auf Ihren Kundenstamm zugeschnitten ist und sich ändert, sobald neue Informationen analysiert werden. Es ist in der Lage, einer Reihe von Kampagnen während der gesamten Journey des Kunden Einfluss zuzuweisen, ohne dass manuell ein Datensatz erstellt werden muss.

Wie: Verwenden Sie zunächst den Setup-Assistenten für die Einstein-Attribution. Um Statistiken auf Kampagnen- und Opportunity-Seiten anzuzeigen, stellen Sie sicher, dass Themenlisten zum Kampagneneinfluss vorhanden sind. Legen Sie dann das datengesteuerte Modell als Ihr Standardmodell für den Kampagneneinfluss fest und teilen Sie die Neuigkeiten Ihren Vertriebs- und Marketingteams mit.

Zur weiteren Erkundung öffnen Sie das datengesteuerte Modell im B2B Marketing Analytics-Dashboard für Multitouch-Attribution.

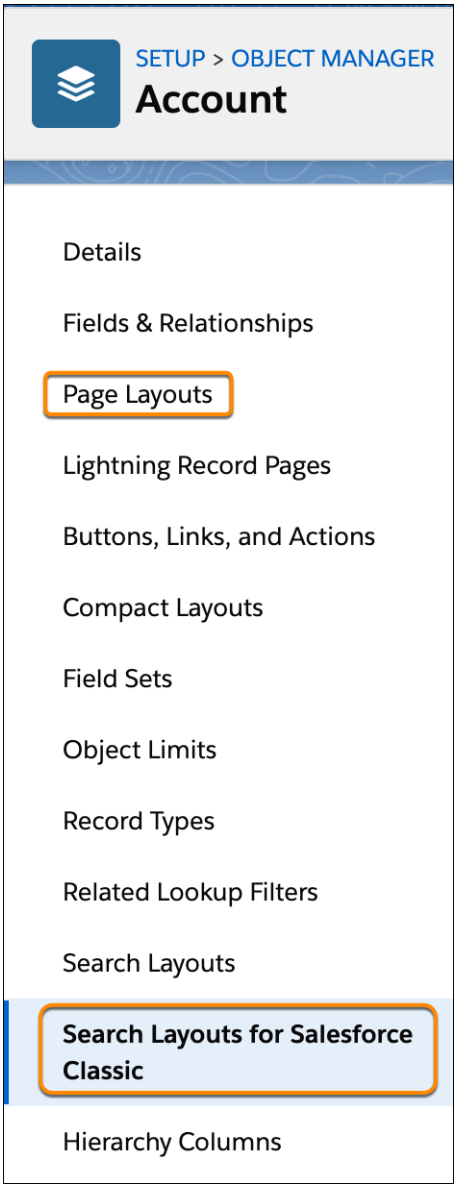


Hinzufügen zu Listen mit potenziellen Kunden und Engagement Studio-Programmen aus Datensätzen und Listenansichten

"Zu Pardot-Liste hinzufügen" und "Zu Engagement Studio-Liste hinzufügen" sind jetzt als Standardschaltflächen zum Hinzufügen zu Datensatz- und Listenansichtsseiten in Salesforce verfügbar. Die Schaltflächen ermöglichen es den Mitarbeitern, potenzielle Kunden in Pardot-Listen hinzuzufügen, ohne ihr CRM zu verlassen. Das Hinzufügen von potenziellen Kunden zu einer Engagement Studio-Liste fügt sie gegebenenfalls auch zu verwandten Engagement-Programmen hinzu.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Pardot-Editionen mit der Salesforce Professional, Enterprise und Unlimited Edition.

Wie: Fügen Sie die Schaltflächen "Zu Pardot-Liste hinzufügen" und "Zu Engagement Studio-Liste hinzufügen" als Standardaktionen zu Leads oder Kontakten hinzu. Fügen Sie sie Datensatzseiten unter "Seitenlayouts" im Objekt-Manager und Listenansichten in Suchlayouts für Salesforce Classic hinzu.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Erstellen der Schaltfläche "Zu Pardot-Liste hinzufügen" (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

IdeaExchange: "Add to Nurture List" action should show related Engagement Programs (Mit der Aktion zum Hinzufügen zur Pflegeliste sollten nun zugehörige Engagement-Programme angezeigt werden)

IdeaExchange: Bulk add leads to nurtures in Salesforce Engage (Hinzufügen im Massenvorgang führt zu Förderungen in Salesforce Engage)

IdeaExchange: Add Pardot "Add to Nurture" Button on List Views in Salesforce (Hinzufügen der Pardot-Schaltfläche zum Hinzufügen zur Pflege in Listenansichten in Salesforce)

Test-E-Mails wurden aus Interaktions-Datensets entfernt

Test-E-Mail-Daten wurden aus den Datensets "Pardot-E-Mail" und "Pardot-Interaktionsverlauf" entfernt, um den Bedenken von Benutzern gerecht zu werden. Die zwei Datensets enthalten nun nur mit Listen-E-Mail-Sendungen verknüpfte Daten, wobei Daten aus E-Mails ignoriert werden, die über die Registerkarte "Tests" gesendet wurden. Diese Datensets werden in B2B Marketing Analytics-Anwendungen und in eingebetteten Interaktionsverlaufs-Dashboards verwendet.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in B2B Marketing Analytics- und eingebetteten Interaktionsverlaufs-Dashboards. B2B Marketing Analytics ist in Pardot Plus und Advanced oder mit Pardot Pro und in der Ultimate Edition mit dem B2B Marketing Analytics-Add-On enthalten. Eingebettete Interaktionsverlaufs-Dashboards sind in der Salesforce Professional (mit API-Zugriff), Enterprise, Performance und Unlimited Edition mit Pardot Growth, Plus, Advanced oder Premier Edition verfügbar.

Wann: Die Test-E-Mail wurde am 10. Juli 2020 aus dem Datenset "Pardot-E-Mail" entfernt. Zudem wurde sie am 15. Juli 2020 aus dem Datenset "Pardot-Interaktionsverlauf" entfernt.

Warum: Der E-Mail-Datenset wird zu retroaktiv geändert. Es ist also wahrscheinlich, dass Benutzer neue Werte bemerken, wenn diese Datensets verwendet werden. Die Änderung des Datensets "Interaktionsverlauf" gilt nur für ab dem 15. Juli 2020 erfasste Daten. Erhebliche Wertänderungen sind mit diesem Datenset eher unwahrscheinlich. Sie sollten die Änderungen jedoch in Betracht ziehen, wenn Sie frühere Benchmarks evaluieren. Zusätzlich stammen einige E-Mail-Aktivitätskennzahlen im Datenset zu potenziellen Kunden und Aktivitäten aus dem Datenset "Interaktionsverlauf". Wenn Sie benutzerdefinierte Abfragen für einen dieser Datensets verwenden, ist es möglich, dass sich diese Werte unterscheiden.

Sonstige Änderungen in der Sales Cloud

Erfahren Sie mehr über weitere Änderungen, die vorgenommen wurden, um die Benutzerfreundlichkeit zu verbessern, sowie über Änderungen der Berechtigungen für die Duplikatsverwaltung, E-Mail und die Enterprise-Regionsverwaltung.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Data.com Prospector und Data.com Clean wurden eingestellt
Die Lizenzen für Data.com Prospector und Data.com Clean können nicht mehr verlängert werden. Wenn Ihr Vertrag für Data.com Prospector oder Data.com Clean abläuft, werden Data.com-Funktionen, -Objekte und -Felder aus Ihrer Organisation entfernt.

Entfernen der Seite "Benutzer und Lizenzen" für Inbox aus Salesforce-Setup
In Salesforce-Setup wurde unter "Inbox" die Seite "Benutzer und Lizenzen" wegen unerwarteter Ergebnisse auf der Seite entfernt. Verwenden Sie stattdessen die Seite "Unternehmensinformationen" in Salesforce-Setup, um die Summe der erworbenen und zugewiesenen Lizenzen anzuzeigen. Verwenden Sie die Seite "Berechtigungssätze", um festzustellen, welche Benutzer Inbox zugewiesen sind.

Berechtigungsänderungen für Sales Cloud-Funktionen
Überprüfen Sie die Änderungen beim Zugriff auf Sales Cloud-Funktionen, die mit der Version Summer '20 wirksam werden.

Data.com Prospector und Data.com Clean wurden eingestellt

Die Lizenzen für Data.com Prospector und Data.com Clean können nicht mehr verlängert werden. Wenn Ihr Vertrag für Data.com Prospector oder Data.com Clean abläuft, werden Data.com-Funktionen, -Objekte und -Felder aus Ihrer Organisation entfernt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic. Lizenzen für Data.com Prospector sind in den Editionen **Contact Manager** (kein Lead-Objekt), **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** verfügbar. Lizenzen für Data.com Clean sind gegen Aufpreis verfügbar in den Editionen **Professional**, **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited**.

SIEHE AUCH:

Knowledge-Artikel: Data.com Clean and Prospector Retirement (Einstellung von Data.com Clean und Prospector)

Entfernen der Seite "Benutzer und Lizenzen" für Inbox aus Salesforce-Setup

In Salesforce-Setup wurde unter "Inbox" die Seite "Benutzer und Lizenzen" wegen unerwarteter Ergebnisse auf der Seite entfernt. Verwenden Sie stattdessen die Seite "Unternehmensinformationen" in Salesforce-Setup, um die Summe der erworbenen und zugewiesenen Lizenzen anzuzeigen. Verwenden Sie die Seite "Berechtigungssätze", um festzustellen, welche Benutzer Inbox zugewiesen sind.

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:

Salesforce-Hilfe: Anzeigen der Berechtigungssatz-Lizenzen Ihrer Salesforce-Organisation (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Zuweisen einer Funktions-Berechtigungssatz-Lizenz und eines Berechtigungssatzes (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Berechtigungsänderungen für Sales Cloud-Funktionen

Überprüfen Sie die Änderungen beim Zugriff auf Sales Cloud-Funktionen, die mit der Version Summer '20 wirksam werden.

Duplikatsverwaltung
Der Zugriff auf Duplikatsregeln, Duplikatsaufträge, Abgleichsregeln und Abgleichskriterien über die API ist auf authentifizierte Benutzer mit der Berechtigung "Setup und Konfiguration anzeigen" beschränkt.

E-Mail
Der Zugriff auf E-Mail-Domänenfilter in der API ist auf authentifizierte Benutzer mit den Berechtigungen "E-Mail-Verwaltung", "Anwendung anpassen" sowie "Setup und Konfiguration anzeigen" beschränkt. Der Zugriff auf organisationsweite E-Mail-Adressen für Benutzerprofile ist auf authentifizierte Benutzer begrenzt.

Enterprise-Regionsverwaltung
Der Zugriff auf Regionen und ihre Zuweisungen, Zuordnungen, Kategorien und Modelle ist auf Standard- und Partnerbenutzer beschränkt.

SIEHE AUCH:

Knowledge-Artikel: Beschreibungen der Benutzerprofilberechtigungen

Service: Service Cloud Voice, Einstein-Antwortempfehlungen, Einstein-Bots in mehreren Sprachen, Verbesserungen an Field Service Lightning-Schichten und mehr

Sprechen Sie mit Ihren Kunden via Service Cloud Voice, ein neues Produkt, das die Leistungsstärke von Salesforce und die Telefonieservices von Amazon Connect miteinander vereint. Empfehlen Sie Chat-Antworten, die auf ähnlichen geschlossenen Chats basieren, zur Unterstützung von Agenten in der Lightning Service Console. Einstein-Bots sind in neun Sprachen verfügbar. Verwalten Sie Field Service Lightning-Schichten (Beta) leichter dank Verbesserungen an den Zeitplanansichten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einstein für Service: Antwortempfehlungen, Artikelempfehlungen in mehreren Sprachen, Optimierte Bot-Ereignisprotokolle und Facebook Messenger für Bots

Empfehlen Sie Chat-Antworten basierend auf ähnlichen geschlossenen Chats an ausgelastete Support-Mitarbeiter und erhalten Sie Empfehlungen für Knowledge-Artikel in fünf neuen Sprachen. Helfen Sie Supportagenten mit Empfehlungen für Feldwerte, die auf Chat-Daten und Feldern aus geschlossenen Kundenvorgängen basieren, dabei, Kundenvorgänge schneller nachzubearbeiten. Dank erweiterter Bot-Ereignisprotokolle und der Integration der fertigkeitsbasierten Weiterleitung kann Ihr Bot den Kunden schneller weiterhelfen und es ist eine schnellere Fehlerbehebung möglich. Erreichen Sie mehr Kunden mit Bots mit neun neuen Sprachen und Unterstützung für den Facebook Messenger. Rufen Sie Prognosen der Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung zu Nachschlagefeldern sowie Kontrollkästchen und Auswahllisten ab und ermitteln Sie Kundenvorgänge, deren Feldprognosen den Konfidenzschwellenwert für die automatische Aktualisierung nicht erreicht haben.

Field Service: Erweiterte Schichtverwaltung, Optimierungsstatistiken, Verfügbarkeit von Datenbeständen und Konfetti

An Planansichten wurden Verbesserungen vorgenommen, sodass Sie Schichten jetzt leichter verwalten können. Sehen Sie, wie sich die Optimierung auf KPIs auswirkt, insbesondere wenn Sie die Planungsrichtlinie anpassen. Überwachen Sie geplante und ungeplante Vermögenswert-Ausfälle, um Ihren Service proaktiv verbessern zu können. Feiern Sie den Fortschritt der Benutzer bei Produktanforderungen mit einem Konfettiregen.

Kanäle: Voice für den Service, eingebettete Kanalmenüvorschau, umgestaltete Chat-Kopfzeile und kanadische Kurzcodes

Sprechen Sie über Service Cloud Voice, ein neues Produkt, das die Leistungsstärke von Salesforce und die Telefonieservices von Amazon Connect miteinander vereint, mit Ihren Kunden. Zeigen Sie Ihre Auswahlen für das Branding und die Bezeichnungen des integrierten Kanalmenüs in einer Live-Vorschau an. Optimieren Sie Ihre Standardkopfzeile für den integrierten Chat. Erreichen Sie mit Kurzcodes für das Messaging in Kanada schneller mehr Kunden.

Knowledge: Freigabe und Artikelinhaberschaft

Lightning Knowledge ermöglicht nun die Freigabe (Beta), damit Sie die Leistung der Plattform nutzen können. Legen Sie die Standardfreigabe fest und passen Sie kriterienbasierte Regeln an Ihre Inhalte und an Ihre Leser an. Mit der Aktion "Inhaber ändern", die für alle Salesforce-Organisationen mit Lightning Knowledge verfügbar ist, können Sie sich über den inhaberbasierten Zugriff informieren, wenn Sie zur Freigabe übergehen.

Weiterleitung: Statusbasierte Kapazität und priorisierte zusätzliche Fertigkeiten

Das statusbasierte Kapazitätsmodell ist allgemein verfügbar. Messen Sie die Agentenkapazität genauer, indem Sie den Status der angenommenen Arbeit berücksichtigen. Verwerfen Sie zusätzliche Fertigkeiten schrittweise und nicht gleichzeitig.

Sonstige Änderungen in der Service Cloud

Informieren Sie sich über weitere Änderungen, die an der Service Cloud vorgenommen wurden.

Einstein für Service: Antwortempfehlungen, Artikelempfehlungen in mehreren Sprachen, Optimierte Bot-Ereignisprotokolle und Facebook Messenger für Bots

Empfehlen Sie Chat-Antworten basierend auf ähnlichen geschlossenen Chats an ausgelastete Support-Mitarbeiter und erhalten Sie Empfehlungen für Knowledge-Artikel in fünf neuen Sprachen. Helfen Sie Supportagenten mit Empfehlungen für Feldwerte, die auf Chat-Daten und Feldern aus geschlossenen Kundenvorgängen basieren, dabei, Kundenvorgänge schneller nachzubearbeiten. Dank erweiterter Bot-Ereignisprotokolle und der Integration der fertigkeitsbasierten Weiterleitung kann Ihr Bot den Kunden schneller weiterhelfen und es ist eine schnellere Fehlerbehebung möglich. Erreichen Sie mehr Kunden mit Bots mit neun neuen Sprachen und Unterstützung für den Facebook Messenger. Rufen Sie Prognosen der Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung zu Nachschlagefeldern sowie Kontrollkästchen und Auswahllisten ab und ermitteln Sie Kundenvorgänge, deren Feldprognosen den Konfidenzschwellenwert für die automatische Aktualisierung nicht erreicht haben.

Die Rechte von ALBERT EINSTEIN werden mit Erlaubnis der Hebräischen Universität von Jerusalem verwendet. Die Vertretung erfolgt ausschließlich durch Greenlight.

IN DIESEM ABSCHNITT:

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

Einstein-Antwortempfehlungen analysieren Daten aus Chat-Abschriften, um Antworten zu generieren, die sich auf die Anfragen Ihrer Kunden beziehen. Während Agenten mit Kunden chatten, können sie in Lightning Service Console die relevanteste Antwort aus einer Liste mit empfohlenen Antworten auswählen. Einstein empfiehlt nur Antworten, die Sie überprüft und veröffentlicht haben.

Bereitstellung von Einstein-Artikelempfehlungen in fünf neuen Sprachen (Pilot)

Einstein-Artikelempfehlungen verwendet Daten aus früheren Kundenvorgängen, um die Knowledge-Artikel zu identifizieren, die Ihren Agenten am wahrscheinlichsten helfen, Kundenanfragen zu beantworten. Artikelempfehlungen sind jetzt neben Englisch auch auf Französisch, Deutsch, Spanisch, Portugiesisch und Italienisch verfügbar.

Schnelleres Schließen von Kundenvorgängen mit der Einstein-Kundenvorgangsnachbearbeitung (Pilot)

Chats mit Kunden enthalten oft nützliche Interaktionen, die zu Aktualisierungen von Kundenvorgangsfeldern führen. Helfen Sie Supportagenten mit On-Demand-Empfehlungen für Feldwerte, die auf Chat-Daten und Feldern aus geschlossenen Kundenvorgängen basieren, dabei, Kundenvorgänge schneller nachzubearbeiten.

Einstein-Bots: Facebook Messenger, verbesserte Ereignisprotokolle, fertigkeitsbasierte Weiterleitung und mehr

Erstellen Sie mit den brandneuen Bot-Verbesserungen schneller intelligentere Bots. Es wurden tolle neue Integrationen in Service Cloud-Favoriten wie der fertigkeitsbasierten Weiterleitung und Facebook Messenger erstellt. Helfen Sie Ihren Entwicklern, Fehler mit verbesserten Ereignisprotokollen schneller zu beheben, und trainieren Sie Ihren Chatbot mit den neuen hochmodernen Modellen für die natürliche Sprachverarbeitung. Erstellen Sie eine mehrsprachige Erfahrung mit Einstein-Bots in neun neu unterstützten Sprachen.

Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung: Unterstützung von Nachschlagefeldern und neue Lightning-Komponente

Die Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung prognostiziert jetzt neben Kontrollkästchen und Auswahllisten auch Nachschlagefeldwerte. Nun besteht die Möglichkeit, Kundenvorgänge zu identifizieren, deren Prognosen außerhalb des Konfidenzschwellenwerts liegen. Feldempfehlungen wurden in eine neue Lightning Service Console-Komponente verschoben.

SIEHE AUCH:

Salesforce Einstein: Bessere Ergebnisse bei der Einstein-Suche, Texterkennung in Bildern mit Einstein OCR und bessere Prognosen durch mehr Algorithmen und Daten in Einstein Discovery

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

Einstein-Antwortempfehlungen analysieren Daten aus Chat-Abschriften, um Antworten zu generieren, die sich auf die Anfragen Ihrer Kunden beziehen. Während Agenten mit Kunden chatten, können sie in Lightning Service Console die relevanteste Antwort aus einer Liste mit empfohlenen Antworten auswählen. Einstein empfiehlt nur Antworten, die Sie überprüft und veröffentlicht haben.

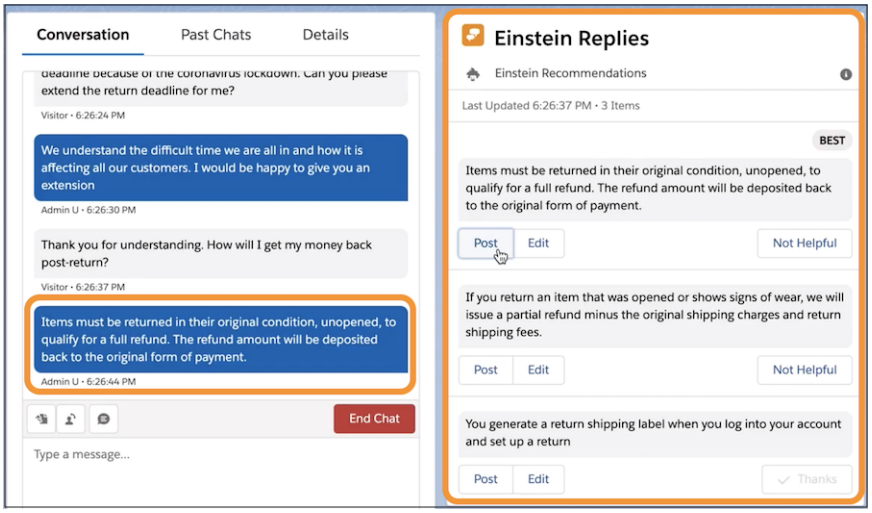
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Enterprise, Performance und Unlimited Edition. Einstein-Antwortempfehlungen sind nur auf Englisch verfügbar.

Wer: Einstein-Antwortempfehlungen sind in der Service Cloud Einstein-Add-On-Lizenz enthalten. Zum Veröffentlichen und Verwalten von Antworten ist Folgendes erforderlich:

- Berechtigung zum Erstellen von Schnelltext
- Benutzerberechtigung "Antworten für Einstein-Antwortempfehlungen verwalten"

Zum Verwenden von Antworten in der Konsole benötigen Agenten die Benutzerberechtigung "Einstein-Antwortempfehlungen anzeigen und darauf reagieren".

Wie: Aktivieren Sie diese Funktion unter "Setup" auf der Seite "Einstein-Antwortempfehlungen". Erstellen Sie anschließend Ihr Prognosemodell, damit Einstein Antworten anhand von vergangenen geschlossenen Chats generieren kann. Identifizieren Sie die Antworten, die Sie Ihrem Support-Team zur Verfügung stellen möchten, bearbeiten Sie sie bei Bedarf, z. B. um ein Briefvorlagenfeld wie den Namen des Kunden hinzuzufügen, und veröffentlichen Sie sie als Schnelltext. Den Agenten werden die empfohlenen veröffentlichten Antworten in einer Lightning Service Console-Komponente angezeigt. Dort können Sie eine Antwort auswählen und sie in einen Chat einfügen.



Verwalten Sie Ihre veröffentlichten Antworten genauso wie Schnelltext und halten Sie Empfehlungen jederzeit an. Wenn Sie beispielsweise eine Unternehmensrichtlinie aktualisieren, können Sie die Empfehlungen anhalten, um die Antworten zu entfernen oder zu aktualisieren, die Informationen zu Ihrer alten Richtlinie enthielten.

SIEHE AUCH:

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

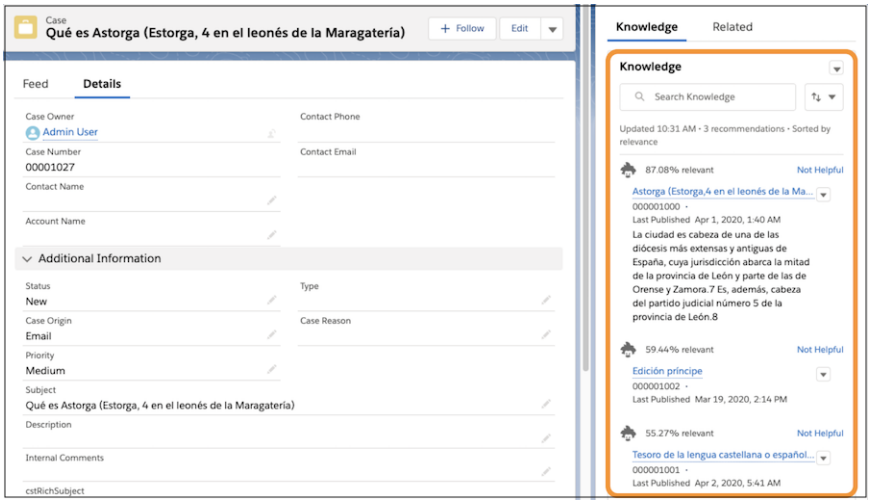
Bereitstellung von Einstein-Artikelempfehlungen in fünf neuen Sprachen (Pilot)

Einstein-Artikelempfehlungen verwendet Daten aus früheren Kundenvorgängen, um die Knowledge-Artikel zu identifizieren, die Ihren Agenten am wahrscheinlichsten helfen, Kundenanfragen zu beantworten. Artikelempfehlungen sind jetzt neben Englisch auch auf Französisch, Deutsch, Spanisch, Portugiesisch und Italienisch verfügbar.

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

Warum: Artikelempfehlungen funktionieren in den neuen unterstützten Sprachen genau so wie in Englisch. Die Empfehlungen von Einstein werden über ein einziges Prognosemodell für alle unterstützten Sprachen in Ihrer Salesforce-Organisation gesteuert. Sie werden Agenten in der Knowledge-Komponente der Lightning Service Console angezeigt. Einstein verwendet die Verarbeitung natürlicher Sprache (Natural Language Processing, NLP), um die Sprache der einzelnen Kundenvorgänge zu erkennen, und überprüft das Feld "Sprache" der einzelnen Knowledge-Artikelversionen auf die Sprache des Artikels.

Einstein sucht anhand der Sprache des Kundenvorgangs nach Artikeln. Erfüllt keiner der Artikel die Relevanzanforderungen, sucht Einstein im nächsten Schritt nach Artikeln in der Knowledge-Master-Sprache Ihrer Organisation und anschließend nach solchen in der Standardsprache des Agenten. Das bedeutet, dass Agenten gelegentlich in einem Kundenvorgang Artikelempfehlungen in mehreren Sprachen angezeigt bekommen.



Wie: Wenden Sie sich an Ihren Salesforce-Kundenbeauftragten, um sich für dieses Pilotprogramm zu registrieren. Stellen Sie sicher, dass Ihnen die folgenden Daten in mindestens einer der sechs unterstützten Sprachen vorliegen:

- 100 Knowledge-Artikel
- 500 Instanzen von an Kundenvorgänge angehängten Artikeln, auch "Anhang" genannt

Schnelleres Schließen von Kundenvorgängen mit der Einstein-Kundenvorgangsnachbearbeitung (Pilot)

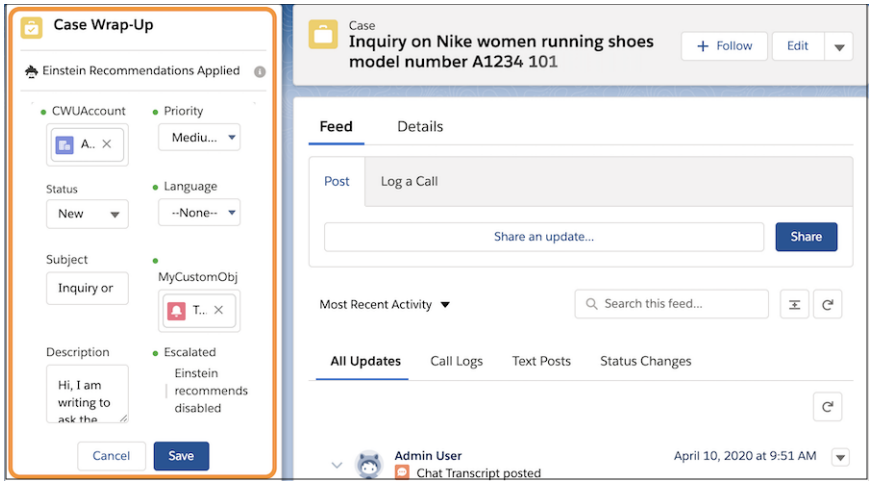
Chats mit Kunden enthalten oft nützliche Interaktionen, die zu Aktualisierungen von Kundenvorgangsfeldern führen. Helfen Sie Supportagenten mit On-Demand-Empfehlungen für Feldwerte, die auf Chat-Daten und Feldern aus geschlossenen Kundenvorgängen basieren, dabei, Kundenvorgänge schneller nachzubearbeiten.

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

Warum: Genau wie die Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung werden auch bei der Einstein-Kundenvorgangsnachbearbeitung Werte für Kundenvorgangsfelder anhand der Aktivität in zurückliegenden Kundenvorgängen vorgeschlagen. Die

Einstein-Kundenvorgangsnachbearbeitung lernt jedoch sowohl von geschlossenen Kundenvorgängen als auch von geschlossenen Chat-Abschriften, um wichtige Kundendienstdaten zu ermitteln.

Empfehlungen werden in der neuen Lightning-Komponente "Einstein-Feldempfehlungen" angezeigt, die Sie dem Kundenvorgangs- oder Chat-Layouts in der Lightning Service Console oder einer Lightning-Anwendung Ihrer Wahl hinzufügen können. Agenten können die Prognosen durch Klicken auf **Einstein-Empfehlungen abrufen** anzeigen und anschließend empfohlene Aktualisierungen überprüfen und speichern. Felder mit Prognosen sind durch einen grünen Punkt gekennzeichnet.



Wie: Wenden Sie sich an Ihren Salesforce-Kundenbeauftragten, um sich für dieses Pilotprogramm zu registrieren. Sie wählen Kundenvorgangsfelder aus, die in Ihr Prognosemodell der Einstein-Kundenvorgangsnachbearbeitung eingefügt werden sollen.

Einstein-Bots: Facebook Messenger, verbesserte Ereignisprotokolle, fertigkeitsbasierte Weiterleitung und mehr

Erstellen Sie mit den brandneuen Bot-Verbesserungen schneller intelligentere Bots. Es wurden tolle neue Integrationen in Service Cloud-Favoriten wie der fertigkeitsbasierten Weiterleitung und Facebook Messenger erstellt. Helfen Sie Ihren Entwicklern, Fehler mit verbesserten Ereignisprotokollen schneller zu beheben, und trainieren Sie Ihren Chatbot mit den neuen hochmodernen Modellen für die natürliche Sprachverarbeitung. Erstellen Sie eine mehrsprachige Erfahrung mit Einstein-Bots in neun neu unterstützten Sprachen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erhalten besserer Statistiken mit erweiterten Ereignisprotokollen

Die Verbesserungen an den erweiterten Ereignisprotokollen beinhalten zwei neue Ebenen für Bot-Ereignisprotokolle. Sie können Fehler bei hochkomplexen Bots nun auf einer Seite beheben und dort auch an den und vom Kunden gesendete Nachrichten anzeigen. Sie können mit Ereignisprotokollen auch Berichte zu wichtigen Leistungsindikatoren wie der durchschnittlichen Unterhaltungszeit und dem Kanalursprung erstellen. Über die API oder über Data Loader können Sie Bot-Sitzungsdaten und Ereignisprotokolle exportieren, um sie für Ihr Team freizugeben. Erstellen Sie Standardberichte, um sie über das Objekt "Unterhaltungsdefinitionssitzung" für Ihr Team freizugeben.

Steigerung der Kundenzufriedenheit mit der fertigkeitsbasierten Weiterleitung für Bots

Verwenden Sie die fertigkeitsbasierte Weiterleitung in Kombination mit einem Bot, um Ihre Kunden einem Agenten zuzuordnen, der über die erforderlichen Fertigkeiten zur Durchführung der Aufgabe verfügt. Mit Fertigkeiten können Sie Attribute definieren, die für Ihr Unternehmen wichtig sind, wie z. B. Sprachkenntnisse, Zertifizierungen oder Produktkenntnisse. Der Bot kann nun einer Unterhaltung mehrere Fertigkeiten zuordnen und zu passenden Agenten weiterleiten.

Erweitern Ihrer Zielgruppe mit Facebook Messenger (allgemein verfügbar)

Verbinden Sie Ihren Bot sofort mit einer der beliebtesten Messaging-Anwendungen in Deutschland. Mit mehr als 40 Millionen aktiver Unternehmen im Monat und über einer Billion aktiver Benutzer im Monat ist Facebook Messenger nun als Kanal für Einstein-Bots allgemein verfügbar. Mit den integrierten Setup-Tools dauert es von der Idee für einen Chatbot bis zur Live-Schaltung nur wenige Minuten.

Besseres Verständnis mit Bot-Modellverbesserungen (allgemein verfügbar)

Ihr Bot ist jetzt noch intelligenter – dank der neuen Deep-Learning-Modelle zur Verarbeitung natürlicher Sprache, die noch bessere Statistiken und Intent-Abgleiche generieren. Nun können Sie Ihren Bot mit nur einem Klick neu trainieren.

Bots für mehrere Sprachen jetzt verfügbar

Mit unseren Optimierungen für mehrere Sprachen können Sie Ihren Bot für Gespräche mit Ihren Kunden in verschiedenen Sprachen trainieren. Einstein-Bots unterstützen jetzt die folgenden Sprachen: Englisch, Spanisch, Französisch, Deutsch, Italienisch, Portugiesisch. Die folgenden Sprachen sind als Beta-Version verfügbar: Chinesisch (Vereinfacht), Chinesisch (Traditionell), Japanisch.

Pflegen Ihres Bots mit Bot-Generator-Upgrades

Konzentrieren Sie sich mit ausblendbaren Bot-Dialogschritten in den Ansichten "Karte" und "Detail" stärker auf die vorliegende Aufgabe. Trainieren Sie Ihren Bot mit den neuen Massenaktionen unter "Bot-Training" schneller. Intent-Erweiterungen wurden nun in Intent-Sätze umbenannt, um die Navigation in Modellen zu vereinfachen. Während Sie Ihren Bot erweitern, können Sie Ihren Bot mit diesen Tools organisiert halten und ein ständiges Training fördern.

Abrufen grundlegender Dokumentationen zu den Daten zur Intent-Verwaltung und zu Bot-Ereignissen.

Werden Sie zum Bot-Experten, indem Sie mehr über die besten Möglichkeiten zum Erstellen eines Intent-Modells, Migrieren von Bot-Daten zwischen Organisationen und Erstellen von Berichten zu Bot-Unterhaltungen erfahren. Erstellen Sie Bots anhand getesteter bewährter Vorgehensweisen, die nun in der Salesforce-Hilfe zum Verarbeiten der beiden Typen von Einstein-Bot-Daten enthalten sind: Daten zur Intent-Verwaltung und zu Bot-Ereignissen.

Einstein-Bots: Erhöhte Obergrenzen

Erfahren Sie, welche Änderungen an den aktiven Bot-Obergrenzen für Einstein-Bots vorgenommen wurden.

Erstellen einer dynamischen Warteschlangenweiterleitung für Einstein-Bots

Einstein-Bots verwenden nun die Chat-Schaltflächenwarteschlange. Auf diese Weise kann in Unterhaltungen basierend auf einer übertragenen Warteschlange oder Fertigkeit auf den nächsten verfügbaren Agenten gewartet werden.

Erhalten besserer Statistiken mit erweiterten Ereignisprotokollen

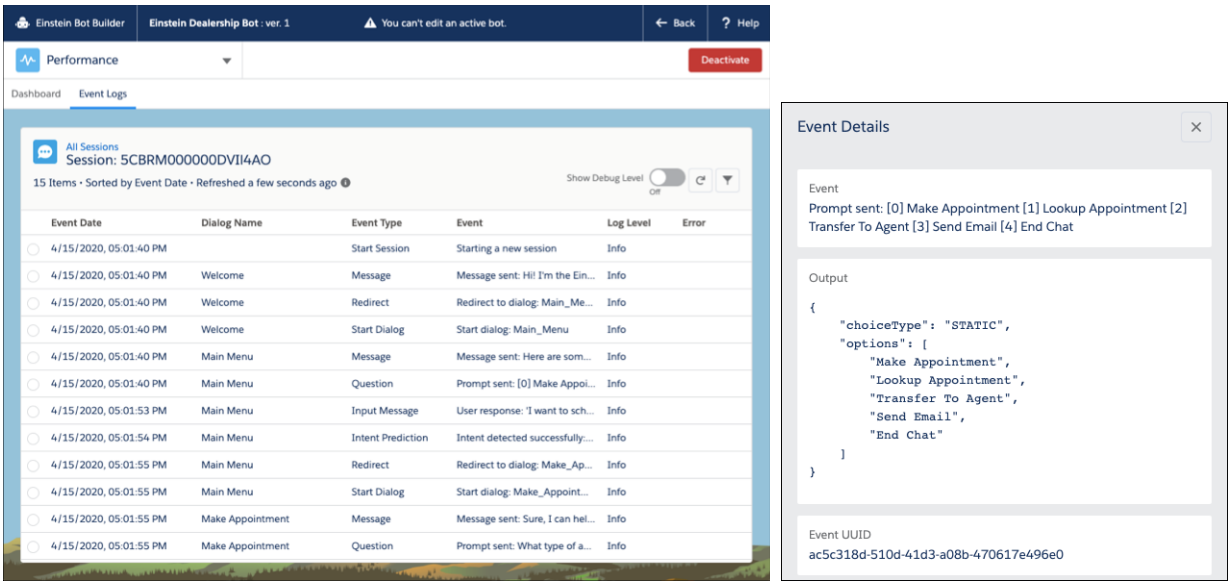
Die Verbesserungen an den erweiterten Ereignisprotokollen beinhalten zwei neue Ebenen für Bot-Ereignisprotokolle. Sie können Fehler bei hochkomplexen Bots nun auf einer Seite beheben und dort auch an den und vom Kunden gesendete Nachrichten anzeigen. Sie können mit Ereignisprotokollen auch Berichte zu wichtigen Leistungsindikatoren wie der durchschnittlichen Unterhaltungszeit und dem Kanalursprung erstellen. Über die API oder über Data Loader können Sie Bot-Sitzungsdaten und Ereignisprotokolle exportieren, um sie für Ihr Team freizugeben. Erstellen Sie Standardberichte, um sie über das Objekt "Unterhaltungsdefinitionssitzung" für Ihr Team freizugeben.

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 Salesforce-Organisationen mit Service Cloud- und Chat-Benutzerlizenzen oder für Organisationen mit Benutzerlizenzen für digitales Engagement verfügbar. Jede entsprechende Organisation erhält für jeden Chat-Benutzer oder digitalen Engagement-Benutzer mit einem aktiven Abonnement monatlich 25 Einstein-Bot-Unterhaltungen.

Wie: Sie können im Bot-Generator auf der Registerkarte "Leistung" auf die Ereignisprotokolle zugreifen. Die folgenden Berechtigungen sind erforderlich, damit Sie die Bot-Ereignisprotokolle anzeigen können: "API-aktiviert", "Alle Daten anzeigen", "Anwendung anpassen". Damit Sie einen Standardbericht erstellen können, müssen Sie vor dem Erstellen des Berichts einen Berichtstyp mit dem Objekt "Unterhaltungsdefinitionssitzung" erstellen. Verwenden Sie zum Exportieren von Bot-Sitzungen oder Ereignisprotokollen die Objekte

"Unterhaltungsdefinitionssitzung", "Unterhaltungsereignisprotokoll" oder "Interaktion in Unterhaltungsdefinitionssitzungen" mit API-Version 49.0 oder höher.



Steigerung der Kundenzufriedenheit mit der fertigkeitsbasierten Weiterleitung für Bots

Verwenden Sie die fertigkeitsbasierte Weiterleitung in Kombination mit einem Bot, um Ihre Kunden einem Agenten zuzuordnen, der über die erforderlichen Fertigkeiten zur Durchführung der Aufgabe verfügt. Mit Fertigkeiten können Sie Attribute definieren, die für Ihr Unternehmen wichtig sind, wie z. B. Sprachkenntnisse, Zertifizierungen oder Produktkenntnisse. Der Bot kann nun einer Unterhaltung mehrere Fertigkeiten zuordnen und zu passenden 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 Salesforce-Organisationen mit Service Cloud- und Chat-Benutzerlizenzen oder für Organisationen mit Benutzerlizenzen für digitales Engagement verfügbar. Jede entsprechende Organisation erhält für jeden Chat-Benutzer oder digitalen Engagement-Benutzer mit einem aktiven Abonnement monatlich 25 Einstein-Bot-Unterhaltungen.

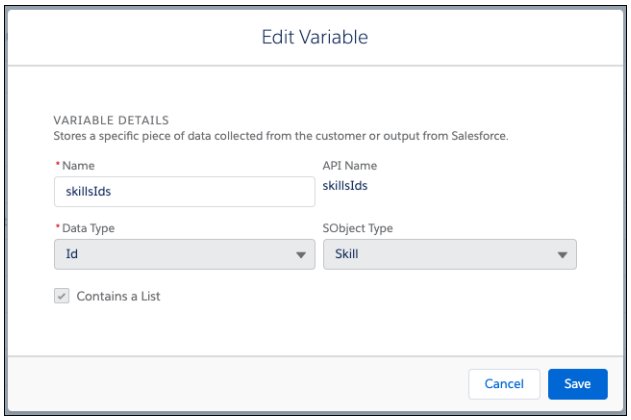
Wie: Voraussetzungen:

- Chat aktiviert
- Omnikanal-Setup mit fertigkeitsbasierter Weiterleitung aktiviert, Schritt 1–5 der Setup-Anweisungen) ausgeführt
- Fertigkeiten erstellt mit einer Liste der 18-stelligen Fertigkeits-IDs
- Einstein-Bots aktiviert

Anmerkung: Einschränkungen für fertigkeitsbasierte Weiterleitung und Einstein-Bots:

- Das Attribut-Setup für die fertigkeitsbasierte Weiterleitung wird von Einstein-Bots nicht unterstützt.
- Wenn eine Übertragung stattfindet und keine Agenten verfügbar sind, leitet der Bot zum Systemdialogfeld "Keine Agenten verfügbar" weiter.

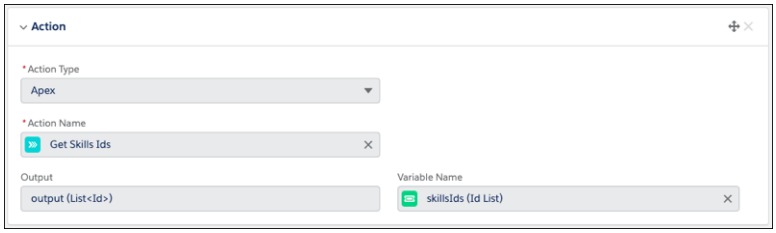
1. Erstellen Sie in Ihrem Bot eine Listenvariable mit dem Datentyp "ID". Legen Sie als SObject-Typ "Fertigkeit" fest.



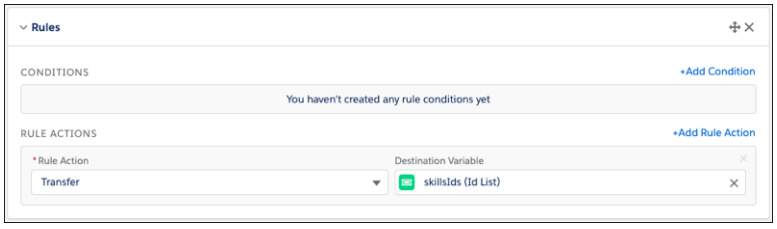
2. Erstellen Sie eine Apex-Klasse, über die eine Reihe von IDs zu einer Liste hinzugefügt werden. Es wird empfohlen, die Liste der Fertigkeits-IDs als Kommentar zu Referenzzwecken hinzuzufügen.

```
global with sharing class GetSkillsIdsAction {
    @InvocableMethod(label='Get Skills Ids' description='Return Ids of Skills')
    global static List<List<Id>> getSkillsIds() {
        List<Id> skillsIds = new List<Id> ();

        /*
        * 18 char Skills Ids in the org:
        *
        * Dutch - 0C5RM000000028I0AQ
        * French - 0C5RM000000028D0AQ
        * Spanish - 0C5RM000000026R0AQ
        */

        skillsIds.add('0C5RM000000028I0AQ');
        skillsIds.add('0C5RM000000026R0AQ');

        return new List<List<Id>> {skillsIds};
    }
}
```

3. Fügen Sie im Einstein-Bot-Generator einen Aktionsdialogfeld-Schritt hinzu, um die Apex-Klasse aufzurufen und die Fertigkeits-IDs in der Bot-Variablen festzulegen.



4. Fügen Sie einen Schritt im Regeldialogfeld ohne Bedingungen hinzu. Wählen Sie in der Regelaktion die Variable für die Übertragung an den Bot aus.



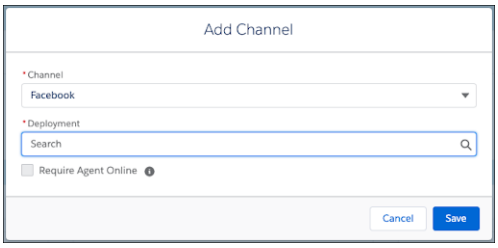
Erweitern Ihrer Zielgruppe mit Facebook Messenger (allgemein verfügbar)

Verbinden Sie Ihren Bot sofort mit einer der beliebtesten Messaging-Anwendungen in Deutschland. Mit mehr als 40 Millionen aktiver Unternehmen im Monat und über einer Billion aktiver Benutzer im Monat ist Facebook Messenger nun als Kanal für Einstein-Bots allgemein verfügbar. Mit den integrierten Setup-Tools dauert es von der Idee für einen Chatbot bis zur Live-Schaltung nur wenige Minuten.

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 Salesforce-Organisationen mit Service Cloud- und Chat-Benutzerlizenzen oder für Organisationen mit Benutzerlizenzen für digitales Engagement verfügbar. Jede entsprechende Organisation erhält für jeden Chat-Benutzer oder digitalen Engagement-Benutzer mit einem aktiven Abonnement monatlich 25 Einstein-Bot-Unterhaltungen.

Wie: Richten Sie Facebook-Seiten in Messaging ein, bevor Sie sie einem Bot hinzufügen können. Nachdem Sie die Seite hinzugefügt haben, navigieren Sie im Bot-Generator zur Seite "Übersicht". Klicken Sie im Kanalmenü auf "Hinzufügen" und wählen Sie dann Facebook als Kanal und im Feld "Bereitstellung" den Kanalnamen aus.



Besseres Verständnis mit Bot-Modellverbesserungen (allgemein verfügbar)

Ihr Bot ist jetzt noch intelligenter – dank der neuen Deep-Learning-Modelle zur Verarbeitung natürlicher Sprache, die noch bessere Statistiken und Intent-Abgleiche generieren. Nun können Sie Ihren Bot mit nur einem Klick neu trainieren.

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 Salesforce-Organisationen mit Service Cloud- und Chat-Benutzerlizenzen oder für Organisationen mit Benutzerlizenzen für digitales Engagement verfügbar. Jede entsprechende Organisation erhält für jeden Chat-Benutzer oder digitalen Engagement-Benutzer mit einem aktiven Abonnement monatlich 25 Einstein-Bot-Unterhaltungen.

Wie: Ihren Bot im neuen Intent-Modell können Sie neu trainieren, indem Sie im Bot-Generator im Abschnitt "Modellverwaltung" auf "Modell erstellen" klicken.

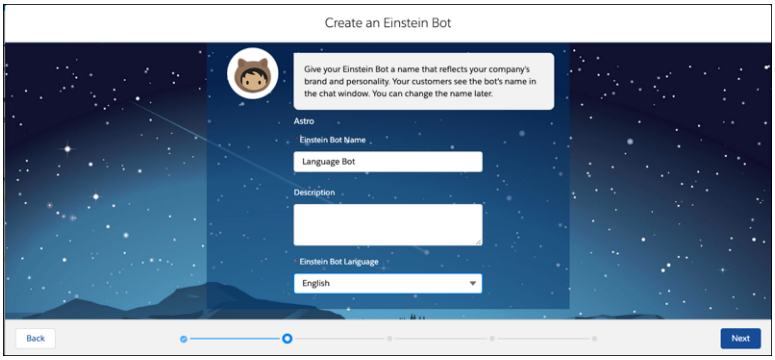
Bots für mehrere Sprachen jetzt verfügbar

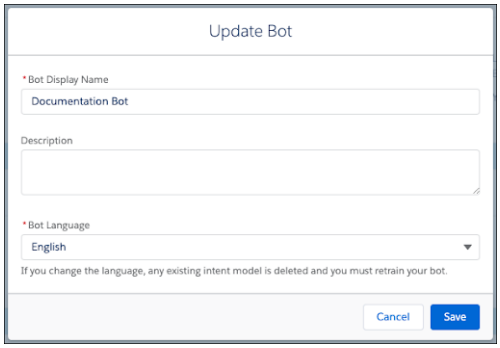
Mit unseren Optimierungen für mehrere Sprachen können Sie Ihren Bot für Gespräche mit Ihren Kunden in verschiedenen Sprachen trainieren. Einstein-Bots unterstützen jetzt die folgenden Sprachen: Englisch, Spanisch, Französisch, Deutsch, Italienisch, Portugiesisch. Die folgenden Sprachen sind als Beta-Version verfügbar: Chinesisch (Vereinfacht), Chinesisch (Traditionell), Japanisch.

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 Salesforce-Organisationen mit Service Cloud- und Chat-Benutzerlizenzen oder für Organisationen mit Benutzerlizenzen für digitales Engagement verfügbar. Jede entsprechende Organisation erhält für jeden Chat-Benutzer oder digitalen Engagement-Benutzer mit einem aktiven Abonnement monatlich 25 Einstein-Bot-Unterhaltungen.

Wie: Jetzt muss für den Bot eine Sprache festgelegt werden. Im Setup-Flow für neue Bots können Sie eine Sprache auswählen. Bereits erstellten Bots können Sie eine Sprache zuweisen, indem Sie den Abschnitt "Bot-Informationen" auf der Bot-Übersichtsseite bearbeiten.





Pflegen Ihres Bots mit Bot-Generator-Upgrades

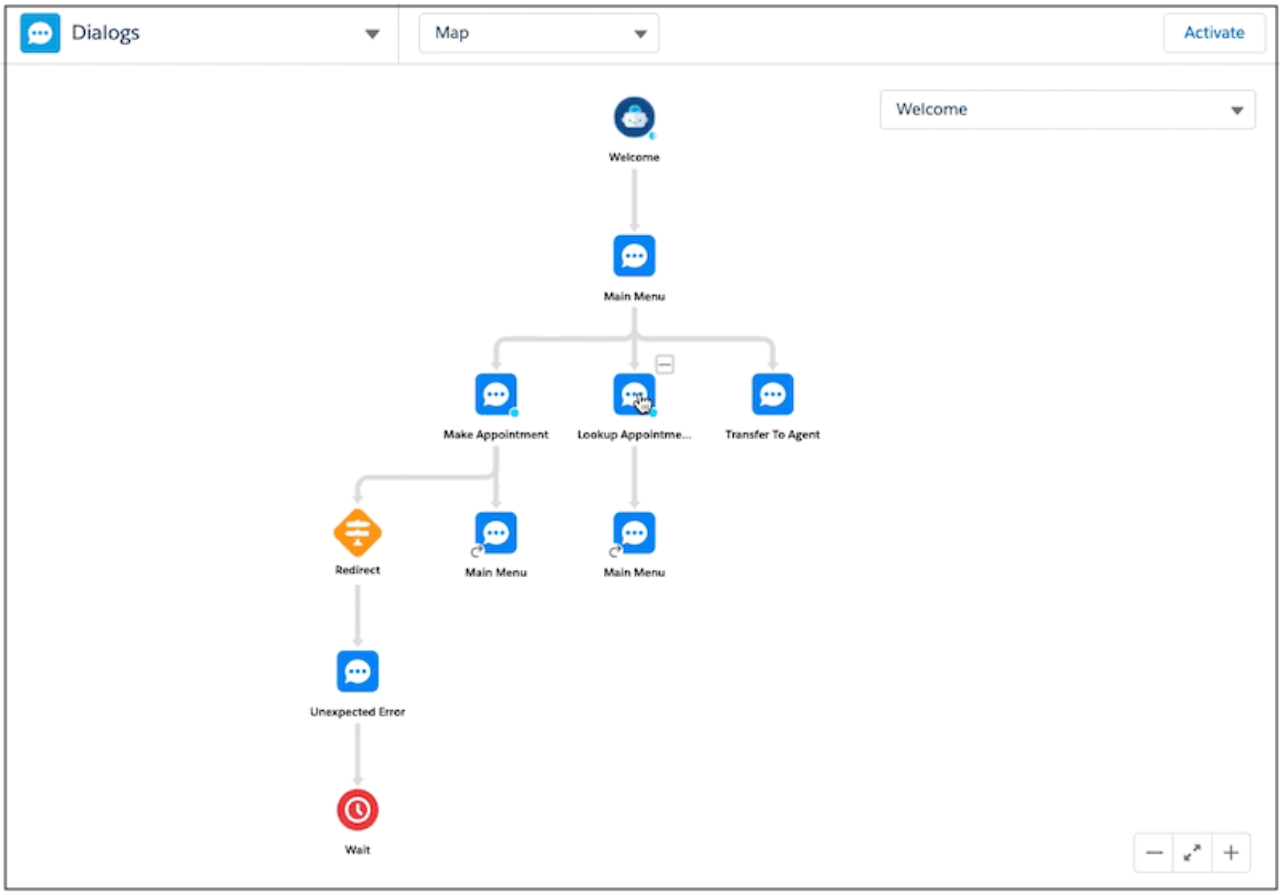
Konzentrieren Sie sich mit ausblendbaren Bot-Dialogschritten in den Ansichten "Karte" und "Detail" stärker auf die vorliegende Aufgabe. Trainieren Sie Ihren Bot mit den neuen Massenaktionen unter "Bot-Training" schneller. Intent-Erweiterungen wurden nun in Intent-Sätze umbenannt, um die Navigation in Modellen zu vereinfachen. Während Sie Ihren Bot erweitern, können Sie Ihren Bot mit diesen Tools organisiert halten und ein ständiges Training fördern.

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 Salesforce-Organisationen mit Service Cloud- und Chat-Benutzerlizenzen oder für Organisationen mit Benutzerlizenzen für digitales Engagement verfügbar. Jede entsprechende Organisation erhält für jeden Chat-Benutzer oder digitalen Engagement-Benutzer mit einem aktiven Abonnement monatlich 25 Einstein-Bot-Unterhaltungen.

Wie: Sie können die Kartenansicht im Einstein-Bot-Generator über das Menü "Dialogfelder" aufrufen und über das Menü "Modellverwaltung" auf die Seite "Bot-Training" zugreifen. Die Änderungen an der Kartenansicht umfassen Folgendes:

- Der Schwenkmodus wurde entfernt, aber Sie können im gesamten Modell klicken und ziehen oder für einen besseren barrierefreien Zugriff die Pfeilschaltflächen und Registerkarten verwenden.
- Ein grüner Kreis am Rand des Symbols gibt die Dialogfelder an, für die Intents aktiviert sind.
- Beim Ausblenden auf der übergeordneten Ebene wird die Anzahl der direkten untergeordneten Dialogfelder angezeigt, die mit diesem übergeordneten Dialogfeld verknüpft sind.
- Wenn Sie den Mauszeiger über einen Schritt mit einem Regeldialogfeld bewegen, werden die in dieser Regel enthaltenen Kriterien angezeigt.



Abrufen grundlegender Dokumentationen zu den Daten zur Intent-Verwaltung und zu Bot-Ereignissen.

Werden Sie zum Bot-Experten, indem Sie mehr über die besten Möglichkeiten zum Erstellen eines Intent-Modells, Migrieren von Bot-Daten zwischen Organisationen und Erstellen von Berichten zu Bot-Unterhaltungen erfahren. Erstellen Sie Bots anhand getesteter bewährter Vorgehensweisen, die nun in der Salesforce-Hilfe zum Verarbeiten der beiden Typen von Einstein-Bot-Daten enthalten sind: Daten zur Intent-Verwaltung und zu Bot-Ereignissen.

Warum: Es wurden zwei neue Hilfeabschnitte hinzugefügt, in denen die beiden Typen von Bot-Daten erläutert werden:

- Einstein-Bots und Ihre Daten: Eine umfassende Übersicht über Bot-Daten. In dieser Anleitung werden bewährte Vorgehensweisen zum Lesen von Ereignisprotokolldaten sowie die Unterschiede zwischen Bot-Daten und Bot-Versionsdaten beschrieben, und sie enthält eine umfangreiche Auflistung der einzelnen Objekte im Bot-Datenmodell.
- Intent-Verwaltung: Intent-Daten – die zum Erstellen eines Intent-Modells verwendeten Daten – sind von den Bot-Ereignisdaten getrennt. In dieser Anleitung werden Sie durch die Vorgehensweise und die Situationen zum Einführen eines Intent-Modells für Ihren Bot und durch die bewährten Vorgehensweisen zum Verwalten eines Intent-Modells und zum Migrieren von Intent-Daten zwischen Organisationen geführt.

Einstein-Bots: Erhöhte Obergrenzen

Erfahren Sie, welche Änderungen an den aktiven Bot-Obergrenzen für Einstein-Bots vorgenommen wurden.

- Die Anzahl der aktiven Bots in einer Organisation wurde von 10 auf 20 erhöht. Wenden Sie sich an den Salesforce-Support, sofern Ihre Organisation gleichzeitig mehr als 20 aktive Bots benötigt.

Erstellen einer dynamischen Warteschlangenweiterleitung für Einstein-Bots

Einstein-Bots verwenden nun die Chat-Schaltflächenwarteschlange. Auf diese Weise kann in Unterhaltungen basierend auf einer übertragenen Warteschlange oder Fertigkeit auf den nächsten verfügbaren Agenten gewartet werden.

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 Salesforce-Organisationen mit Service Cloud- und Chat-Benutzerlizenzen oder für Organisationen mit Benutzerlizenzen für digitales Engagement verfügbar. Jede entsprechende Organisation erhält für jeden Chat-Benutzer oder digitalen Engagement-Benutzer mit einem aktiven Abonnement monatlich 25 Einstein-Bot-Unterhaltungen.

Wie: Damit Sie Anrufe an die Chat-Schaltflächenwarteschlange übertragen können, müssen Sie im Datensatz für die Chat-Schaltfläche die Option **Warteschlange aktivieren** auswählen.

Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung: Unterstützung von Nachschlagefeldern und neue Lightning-Komponente

Die Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung prognostiziert jetzt neben Kontrollkästchen und Auswahllisten auch Nachschlagefeldwerte. Nun besteht die Möglichkeit, Kundenvorgänge zu identifizieren, deren Prognosen außerhalb des Konfidenzschwellenwerts liegen. Feldempfehlungen wurden in eine neue Lightning Service Console-Komponente verschoben.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Empfehlungen und automatische Werte für Nachschlagefelder

Geben Sie Ihren Agenten Empfehlungen für Nachschlagefelder. Die Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung empfiehlt und automatisiert bereits Werte für Auswahllisten- und Kontrollkästchenfelder. Jetzt werden auch Nachschlagefelder unterstützt.

Identifizieren von Kundenvorgängen mit niedrigen Konfidenzprognosen

Ermitteln Sie Kundenvorgänge, deren Feldprognosen das erforderliche Konfidenzniveau für automatische Aktualisierungen von Einstein nicht erreicht haben. Fügen Sie anhand dieser Informationen diese Kundenvorgänge einer Warteschlange hinzu, um die Logik für die Weiterleitung von Kundenvorgängen zu überprüfen oder erneut auszuführen.

Aktualisieren Ihrer Seitenlayouts

Hervorragende Empfehlungen an einem etwas anderen Ort. Aktualisieren Sie Ihr Layout von Lightning Service Console, um Empfehlungen der Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung in der neuen Komponente "Einstein-Feldempfehlungen" anzuzeigen.

Empfehlungen und automatische Werte für Nachschlagefelder

Geben Sie Ihren Agenten Empfehlungen für Nachschlagefelder. Die Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung empfiehlt und automatisiert bereits Werte für Auswahllisten- und Kontrollkästchenfelder. Jetzt werden auch Nachschlagefelder unterstützt.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Classic und Lightning Experience. Das Setup für die Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Wie: Beim Erstellen oder Bearbeiten eines Modells zur Kundenvorgangsklassifizierung können Sie jetzt auf der Seite "Zu prognostizierende Felder hinzufügen" Nachschlagefelder in Ihrem Modell hinzufügen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Konfigurieren Ihres Prognosemodells (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Identifizieren von Kundenvorgängen mit niedrigen Konfidenzprognosen

Ermitteln Sie Kundenvorgänge, deren Feldprognosen das erforderliche Konfidenzniveau für automatische Aktualisierungen von Einstein nicht erreicht haben. Fügen Sie anhand dieser Informationen diese Kundenvorgänge einer Warteschlange hinzu, um die Logik für die Weiterleitung von Kundenvorgängen zu überprüfen oder erneut auszuführen.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Classic und Lightning Experience. Das Setup für die Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Warum: Wenn Sie entscheiden, bestimmte Kundenvorgangsfelder automatisch durch Einstein aktualisieren zu lassen, legen Sie einen Mindestwert für das Konfidenzniveau für Einstein-Prognosen fest. Zuvor bestand noch nicht die Möglichkeit, Kundenvorgänge zu identifizieren, deren Einstein-Prognosen unterhalb des erforderlichen Konfidenzniveaus liegen. Das Objekt AIUpdateRecordEvent verfügt jetzt über zwei neue Felder, die ihnen das Erstellen zusätzlicher Logik erleichtern, nachdem die Feldwerte von Einstein prognostiziert wurden.

Felder	Beschreibung
`IsUpdated`	(Boolesch) Gibt an, ob ein Kundenvorgang automatisch durch die Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung aktualisiert wurde (true) oder nicht (false).
`UpdatedFields`	(Liste) Liste der aktualisierten Felder, sofern vorhanden.

Wie: Verwenden Sie Plattformereignisse, um AIUpdateRecordEvent zu abonnieren und immer dann benachrichtigt zu werden, wenn Einstein versucht, den Wert eines Kundenvorgangsfelds zu prognostizieren, für das die Einstellung Automatischer Wert aktiviert ist. Das Feld muss in einem aktuellen Modell zur Kundenvorgangsklassifizierung enthalten sein.

SIEHE AUCH:

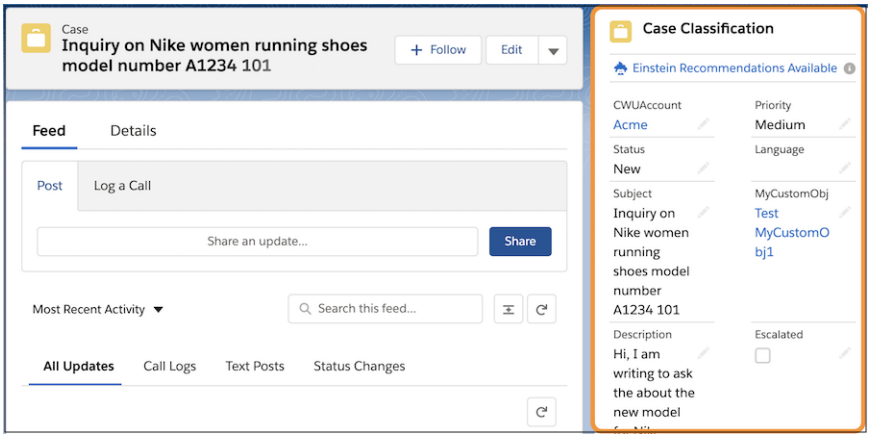
Salesforce-Hilfe: AIUpdateRecordEvent (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Aktualisieren Ihrer Seitenlayouts

Hervorragende Empfehlungen an einem etwas anderen Ort. Aktualisieren Sie Ihr Layout von Lightning Service Console, um Empfehlungen der Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung in der neuen Komponente "Einstein-Feldempfehlungen" anzuzeigen.

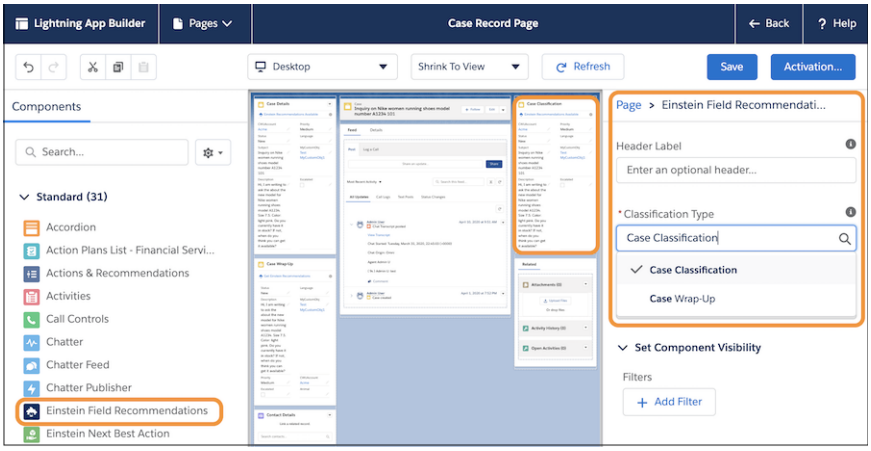
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

Warum: Empfehlungen der Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung werden momentan in den Kundenvorgangsdetails der Komponente "Verwandter Datensatz" in Lightning Service Console angezeigt. Diese Komponente ist zwar nach wie vor verfügbar, aber ab der Version Winter '21 werden diese Empfehlungen hier nicht mehr angezeigt. Wir empfehlen Ihnen, auf die neue Komponente "Einstein-Feldempfehlungen" umzusteigen, um sich etwas Spielraum zu verschaffen.



Das hat keine Auswirkungen auf die Funktionsweise der Salesforce Classic-Konsole. In der Randleiste werden weiterhin die Empfehlungen der Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung angezeigt.

Wie: Ziehen Sie die Komponente "Einstein-Feldempfehlungen" in Ihr Lightning Service Console-Layout und wählen Sie als Typ **Kundenvorgangsklassifizierung** aus.



Field Service: Erweiterte Schichtverwaltung, Optimierungsstatistiken, Verfügbarkeit von Datenbeständen und Konfetti

An Planansichten wurden Verbesserungen vorgenommen, sodass Sie Schichten jetzt leichter verwalten können. Sehen Sie, wie sich die Optimierung auf KPIs auswirkt, insbesondere wenn Sie die Planungsrichtlinie anpassen. Überwachen Sie geplante und ungeplante Vermögenswert-Ausfälle, um Ihren Service proaktiv verbessern zu können. Feiern Sie den Fortschritt der Benutzer bei Produktanforderungen mit einem Konfettiregen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Fokussieren Sie Ergebnisse mithilfe von Optimierungsstatistiken (Beta)

Sehen Sie auf einen Blick, wie sich die globale Optimierung auf Ihre KPIs auswirkt. Wenn Sie eine Planungsrichtlinie anpassen und den Terminplan optimieren, können Sie sehen, ob die Änderung die Reisezeiten reduziert oder die Auslastung verbessert. Ein Ergebnis-Snapshot zeigt die Kennzahlen vor und nach der Optimierung an.

Verwalten der Auslastung für Fahrzeuge und Mitarbeiter

Wenn Sie Zuweisungen, tägliche Arbeitsstunden und die Ladung, die Mitarbeiter transportieren können, begrenzen möchten, fügen Sie einer Planungsrichtlinie Arbeitsregeln vom Typ "Anzahl" hinzu. So können Sie neuen Mitarbeitern ein geringeres Arbeitspensum zuweisen oder Artikelmengen nachverfolgen, die in die Fahrzeuge der einzelnen Mitarbeiter passen.

Kurzfristige Planänderungen mit Leichtigkeit meistern

Dank der erweiterten Optimierung können Sie jetzt problemlos auf kurzfristige Planänderungen reagieren und Pläne erstellen, die sich an Ihren KPI-Zielen orientieren. Wenn Sie zuvor auf die Optimierung im Tagesverlauf, Wegprognose und Planungsrezepte zugreifen wollten, mussten Sie die erweiterte Optimierung aktivieren. Diese Art der Optimierung wird nun schrittweise als Standardmethode eingeführt.

Weniger Klicks in der Disponentenkonsole

Arbeiten Sie intelligenter und schneller in der Terminliste der Disponentenkonsole. Wählen Sie Termine aus verschiedenen Ansichten aus und öffnen Sie die ausgewählte Liste mit einem einzigen Klick. Bewegen Sie den Mauszeiger über Termine und zeigen Sie Details an oder fügen Sie Symbole hinzu, mit denen Informationen visuell vermittelt werden.

Inanspruchnahme der verbesserten Schichtverwaltung (allgemein verfügbar)

Diese Funktion, die nun allgemein verfügbar ist, enthält gegenüber der letzten Version einige Änderungen. Das Verwalten von Schichten in der Planansicht ist jetzt noch leichter als vorher. Schichten, die sich über mehrere Tage erstrecken, haben jetzt ein neues Erscheinungsbild, sodass sich die Verfügbarkeit leichter ermitteln lässt. Suchen Sie schnell nach Schichten und bewegen Sie den Mauszeiger dann über eine Schicht, um mithilfe der verfügbaren Aktionen Aktualisierungen vorzunehmen. Darüber hinaus können Ihre Teammitglieder die Anzeige ändern, indem Sie Felder auswählen und sie in der Listenansicht anordnen.

Mehrere verschiedenen Möglichkeiten der Gantt-Anpassung

Legen Sie mit optionalen benutzerdefinierten Berechtigungen detailliert fest, was die Benutzer in der Disponentenkonsole sehen und welche Vorgänge sie dort ausführen können. So können Sie beispielsweise eine schreibgeschützte Gantt-Ansicht für Service-Manager erstellen. Oder konfigurieren Sie, welche Benutzer Termine durch Ziehen und Ablegen aus der Liste oder Karte in das Gantt einfügen können.

Mehr Konfetti für Benutzer

Feiern Sie den Fortschritt mit einem virtuellen Konfettiregen, wenn ein Benutzer eine bestimmte Phase des Pfads in einer Produktanforderung oder einem Produktanforderungs-Belegposten erreicht hat.

Freigeben von Wartungsplänen und Serviceverträgen bei Bedarf

Wenden Sie Freigaberegeln an, um den Freigabezugriff auf Benutzer in öffentlichen Gruppen, Rollen oder Regionen auszudehnen. Geben Sie Wartungspläne je nach Inhaber oder aufgrund anderer Kriterien frei. Sie können auch Servicevertragsdatensätze anhand von anderen Kriterien als dem Servicevertragsinhaber freigeben.

Verfolgen der Verfügbarkeit und Zuverlässigkeit von Vermögenswerten

Erfassen Sie Details zur voraussichtlichen Verfügbarkeit von Vermögenswerten und zu geplanten und außerplanmäßigen Wartungsmaßnahmen. Definieren Sie dann einen Berichtszeitraum, um Informationen über kumulative Ausfallzeiten, kumulative ungeplante Ausfallzeiten, Verfügbarkeit und Zuverlässigkeit zu erhalten, damit alles reibungslos läuft.

Nachverfolgen der Ausgaben Ihres Teams

Erstellen Sie mit Arbeitsaufträgen verknüpfte Ausgaben. So kann Ihr Team vom Klebeband bis hin zu den Reisekosten den Überblick über alle Ausgaben behalten.

Verwenden von kriterienbasierten Freigaberegeln für Arbeitszeitblätter

Fügen Sie kriterienbasierte Regeln für Arbeitszeitblätter hinzu, um den richtigen Personen Zugriff zu gewähren. Sie können beispielsweise eine Regel erstellen, durch die eingereichte Arbeitszeitblätter mit der Buchhaltungsabteilung oder einer Partnermanagergruppe gemeinsam genutzt werden.

Direkte Verknüpfung mit Aktionen und Flows in der mobilen Anwendung

Helfen Sie Ihren Außendienstmitarbeitern, mithilfe von URIs, durch die Flows und Schnellaktionen in der mobilen Anwendung gestartet werden, Zeit und Arbeitsschritte zu sparen. Verwenden Sie beispielsweise einen Deep-Link zum Ausführen eines benutzerdefinierten Flows. Sie können im URI auch Daten weitergeben, um beispielsweise einige Felder vorab auszufüllen.

Erhöhte Obergrenzen für Push-Benachrichtigungen

Sie können bis zu 20.000 iOS- und 10.000 Android-Push-Benachrichtigungen pro Stunde und Organisation senden.

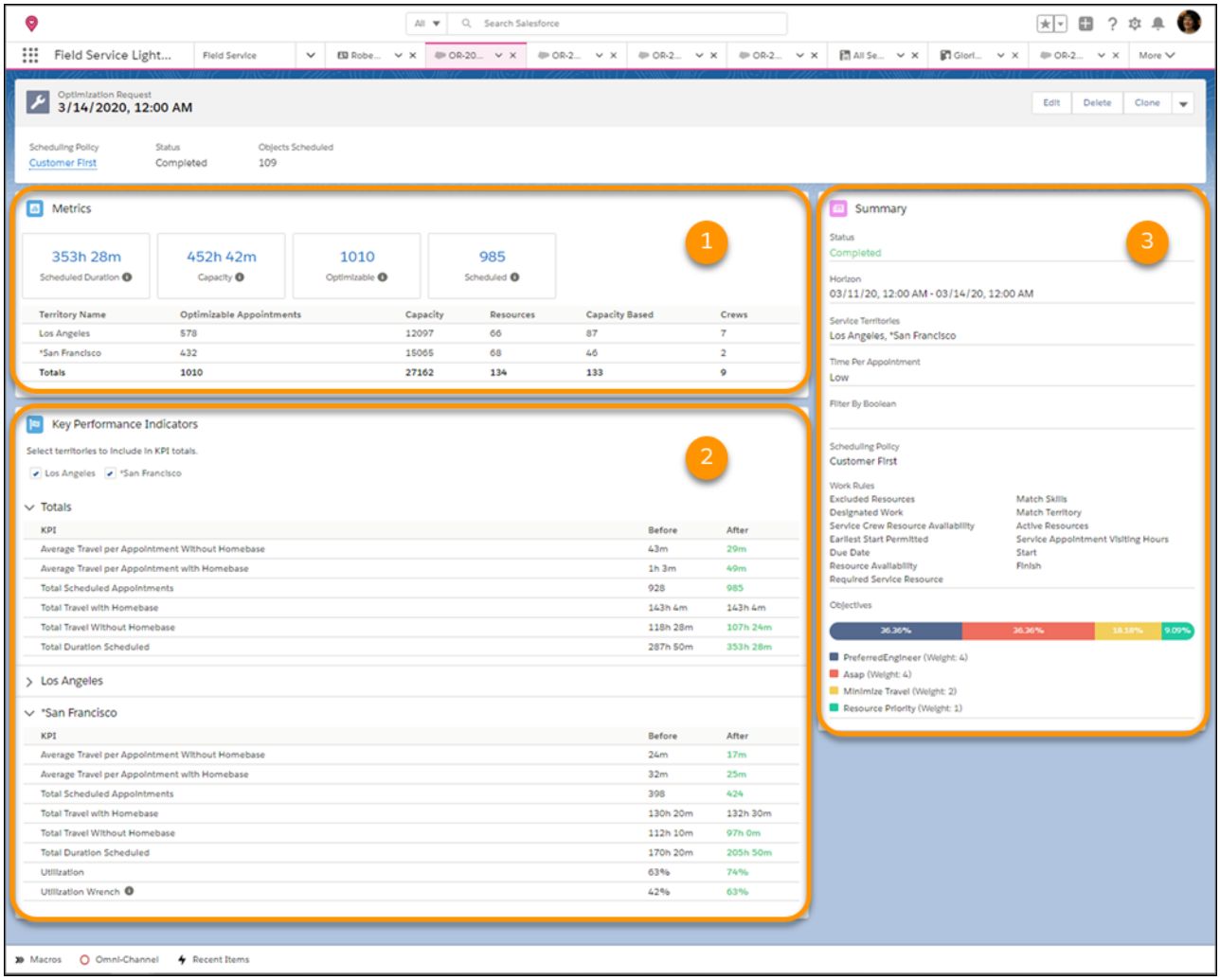
Fokussieren Sie Ergebnisse mithilfe von Optimierungsstatistiken (Beta)

Sehen Sie auf einen Blick, wie sich die globale Optimierung auf Ihre KPIs auswirkt. Wenn Sie eine Planungsrichtlinie anpassen und den Terminplan optimieren, können Sie sehen, ob die Änderung die Reisezeiten reduziert oder die Auslastung verbessert. Ein Ergebnis-Snapshot zeigt die Kennzahlen vor und nach der Optimierung an.

Wo: Diese Funktion gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition mit installiertem verwalteten Field Service Lightning-Paket.

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

Wie: Aktivieren Sie unter **Field Service-Einstellungen** > **Optimierung** die Option **Optimization Insights** (Optimierungsstatistiken). Bearbeiten Sie im Lightning-Anwendungsgenerator eine Optimierungsanforderungsseite und fügen Sie drei benutzerdefinierte Lightning-Komponenten hinzu. Nach Abschluss einer globalen Optimierung stellen die Komponenten Kennzahlen (1), KPIs nach Region (2) und eine Übersicht bereit, die Details zur Optimierung und zur Planungsrichtlinie enthält (3).



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Erhalten von Einblicken in die Optimierung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Verwalten der Auslastung für Fahrzeuge und Mitarbeiter

Wenn Sie Zuweisungen, tägliche Arbeitsstunden und die Ladung, die Mitarbeiter transportieren können, begrenzen möchten, fügen Sie einer Planungsrichtlinie Arbeitsregeln vom Typ "Anzahl" hinzu. So können Sie neuen Mitarbeitern ein geringeres Arbeitspensum zuweisen oder Artikelmengen nachverfolgen, die in die Fahrzeuge der einzelnen Mitarbeiter passen.

Wo: Diese Funktion gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition mit installiertem verwalteten Field Service Lightning-Paket.

Warum: Wenn Sie Arbeitsregeln vom Typ "Anzahl" erstellen und Relevanzgruppen verwenden, können Sie den Geltungsbereich der Obergrenzen genauer festlegen. Beispielsweise können Sie kürzere Tagespläne für weniger erfahrene Mitarbeiter erstellen.

Wie: Definieren Sie die Arbeitsregeln vom Typ "Anzahl" manuell oder verwenden Sie dazu die benutzerdefinierte Lightning-Komponente aus dem verwalteten Paket. Sie können mehrere Arbeitsregeln vom Typ "Anzahl" zu einer Planungsrichtlinie hinzufügen, darunter bis zu vier Regeln, die benutzerdefinierte Felder zählen.

Tipp: Beim Erstellen einer neuen Arbeitsregel sollten Sie die benutzerdefinierten FSL-Berechtigungssätze aktualisieren, sofern die Arbeitsregel vom Typ "Anzahl" nicht aufgelistet ist.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Work Rule Type: Zählerregel (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Wie werden Field Service-Berechtigungssätze aktualisiert? (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Kurzfristige Planänderungen mit Leichtigkeit meistern

Dank der erweiterten Optimierung können Sie jetzt problemlos auf kurzfristige Planänderungen reagieren und Pläne erstellen, die sich an Ihren KPI-Zielen orientieren. Wenn Sie zuvor auf die Optimierung im Tagesverlauf, Wegprognose und Planungsrezepte zugreifen wollten, mussten Sie die erweiterte Optimierung aktivieren. Diese Art der Optimierung wird nun schrittweise als Standardmethode eingeführt.

Wo: Diese Funktion gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition mit installiertem verwalteten Field Service Lightning-Paket.

Wie: In neuen Organisationen und Nicht-Produktionsorganisationen, wie beispielsweise Sandbox-Instanzen, wird die erweiterte Optimierung für Sie aktiviert. In Produktionsorganisationen wird die Aktivierung schrittweise im Laufe der Zeit erfolgen. Wenn Sie überprüfen möchten, ob diese Funktion in Ihrer Organisation aktiviert ist, wechseln Sie zu **Field Service-Einstellungen** > **Optimierung**. Wenn Sie sehen, dass der Umschalter **Aktivieren** deaktiviert ist, ist die erweiterte Optimierung inaktiv und Sie können sie einschalten. Ist der Umschalter **Aktivieren** nicht vorhanden, dann wurde die Funktion bereits aktiviert.

SIEHE AUCH:

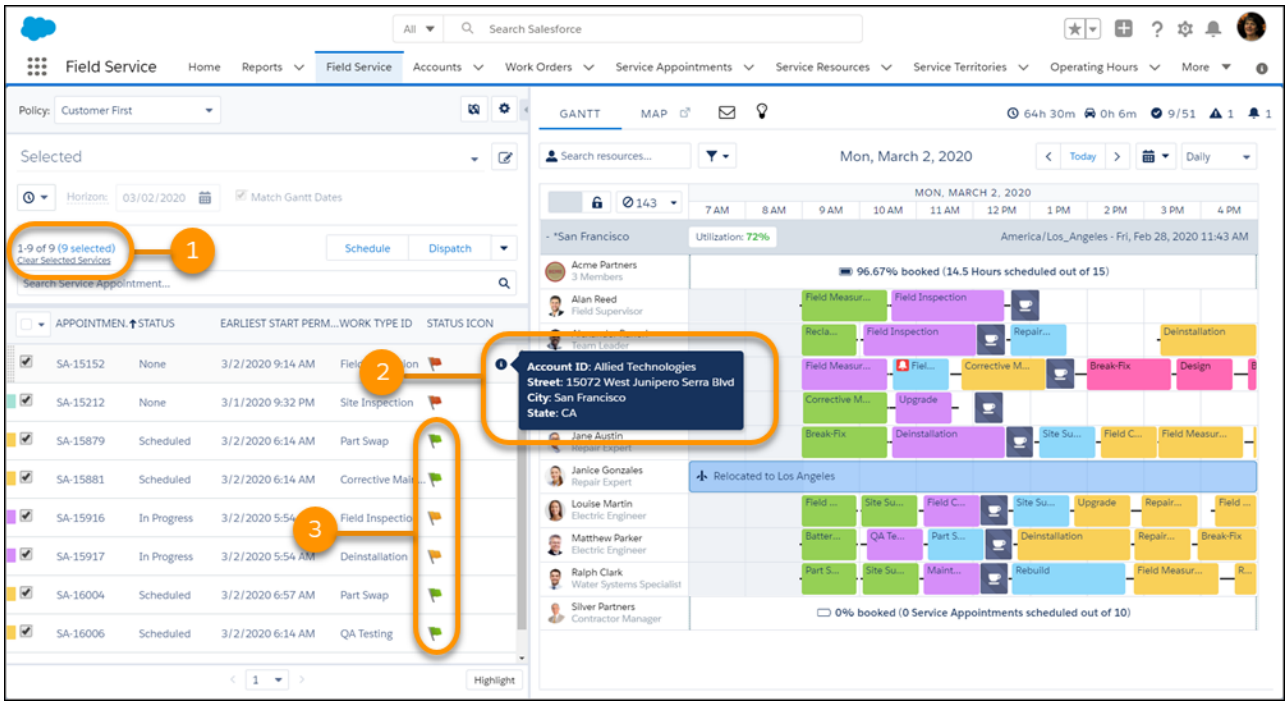
Salesforce-Hilfe: Aktivieren der erweiterten Optimierung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Weniger Klicks in der Disponentenkonsole

Arbeiten Sie intelligenter und schneller in der Terminliste der Disponentenkonsole. Wählen Sie Termine aus verschiedenen Ansichten aus und öffnen Sie die ausgewählte Liste mit einem einzigen Klick. Bewegen Sie den Mauszeiger über Termine und zeigen Sie Details an oder fügen Sie Symbole hinzu, mit denen Informationen visuell vermittelt werden.

Wo: Diese Funktion gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition mit installiertem verwalteten Field Service Lightning-Paket.

Warum: Wählen Sie Termine mit anderen Filtern aus und klicken Sie auf eine Link, um die Auswahl anzuzeigen. Sie können die Auswahl auch mit einem einzigen Klick rückgängig machen (1). Wenn Sie den Mauszeiger über das Informationssymbol eines Termins bewegen, können Sie weitere Details wie beispielsweise eine Adresse sehen (2). Darüber hinaus könne Sie Gantt-Symbole oder Symbole aus einem benutzerdefinierten Formelfeld in der Terminliste anzeigen (3).



Wie: Fügen Sie Felder zum Feldset für die Vorschau von Servicetermin-Listen hinzu, um weitere Termindetails anzuzeigen. Fügen Sie dem Feldset "Service Appointment List Columns" (Listenspalten für Servicetermine) das Gantt-Symbol-Feld oder ein benutzerdefiniertes Formelfeld hinzu, um Symbole anzuzeigen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Erstellen von benutzerdefinierten Terminsymbolen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

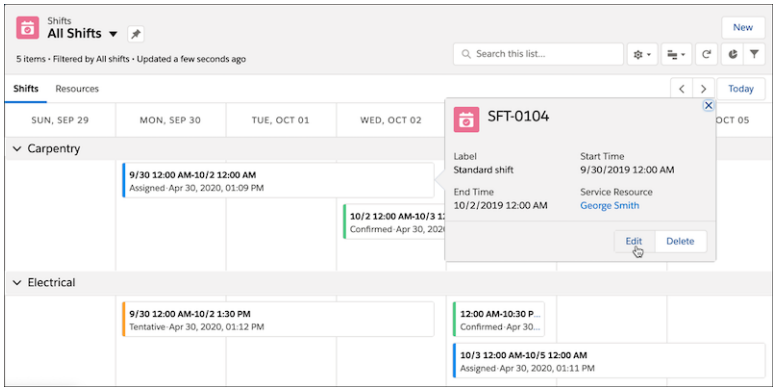
Salesforce-Hilfe: Anpassen der Disponentenkonsole mit Feldsets (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Inanspruchnahme der verbesserten Schichtverwaltung (allgemein verfügbar)

Diese Funktion, die nun allgemein verfügbar ist, enthält gegenüber der letzten Version einige Änderungen. Das Verwalten von Schichten in der Planansicht ist jetzt noch leichter als vorher. Schichten, die sich über mehrere Tage erstrecken, haben jetzt ein neues Erscheinungsbild, sodass sich die Verfügbarkeit leichter ermitteln lässt. Suchen Sie schnell nach Schichten und bewegen Sie den Mauszeiger dann über eine Schicht, um mithilfe der verfügbaren Aktionen Aktualisierungen vorzunehmen. Darüber hinaus können Ihre Teammitglieder die Anzeige ändern, indem Sie Felder auswählen und sie in der Listenansicht anordnen.

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

Wie: Verwenden Sie zum Öffnen von Schichten den App Launcher. Wählen Sie dann im Dropdown-Menü der Ansicht einen Plan aus.



Mehrere verschiedenen Möglichkeiten der Gantt-Anpassung

Legen Sie mit optionalen benutzerdefinierten Berechtigungen detailliert fest, was die Benutzer in der Disponentenkonsole sehen und welche Vorgänge sie dort ausführen können. So können Sie beispielsweise eine schreibgeschützte Gantt-Ansicht für Service-Manager erstellen. Oder konfigurieren Sie, welche Benutzer Termine durch Ziehen und Ablegen aus der Liste oder Karte in das Gantt einfügen können.

Wo: Diese Funktion gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition mit installiertem verwalteten Field Service Lightning-Paket.

Wie: Damit Sie die neuen Berechtigungen in bestehenden Organisationen verwenden können, müssen Sie diese zunächst den Benutzern zuweisen. Fügen Sie sie beispielsweise folgenden benutzerdefinierten FSL-Berechtigungssätzen hinzu: FSL-Administrator, FSL-Disponent und FSL-Community-Disponent.

Wichtig: Wenn Sie diese optionalen Berechtigungen aktivieren, ohne sie Benutzern hinzuzufügen, legen Sie das Gantt dauerhaft auf Nur-Lesen fest. Aktivieren Sie erweiterte Berechtigungen, nachdem Sie sie Benutzern und den FSL-Berechtigungssätzen hinzugefügt haben.

Nachdem Sie die erweiterten Berechtigungen Benutzern zugewiesen haben, können Sie sie unter **Field Service-Einstellungen** > **Benutzeroberfläche der Disponenten-Konsole** > **Erweiterte benutzerdefinierte Berechtigungen** aktivieren. Die Aktivierung ist nur einmal erforderlich und kann nicht rückgängig gemacht werden.

Entfernen Sie die Berechtigungen für Benutzer, um ihren Zugriff einzuschränken. Wenn Sie das Gantt für bestimmte Benutzer beispielsweise als schreibgeschützt festlegen möchten, weisen Sie die Berechtigungen den benutzerdefinierten Berechtigungssätzen zu und aktivieren Sie sie. Aktivieren Sie dann die Berechtigung "Gantt-Sperre" für die Benutzer, die nur eine schreibgeschützte Ansicht des Gantt erhalten sollen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Festlegen von benutzerdefinierten Berechtigungen für Field Service (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Mehr Konfetti für Benutzer

Feiern Sie den Fortschritt mit einem virtuellen Konfettiregen, wenn ein Benutzer eine bestimmte Phase des Pfads in einer Produktanforderung oder einem Produktanforderungs-Belegposten erreicht hat.

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

Freigeben von Wartungsplänen und Serviceverträgen bei Bedarf

Wenden Sie Freigaberegeln an, um den Freigabezugriff auf Benutzer in öffentlichen Gruppen, Rollen oder Regionen auszudehnen. Geben Sie Wartungspläne je nach Inhaber oder aufgrund anderer Kriterien frei. Sie können auch Servicevertragsdatensätze anhand von anderen Kriterien als dem Servicevertragsinhaber freigeben.

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

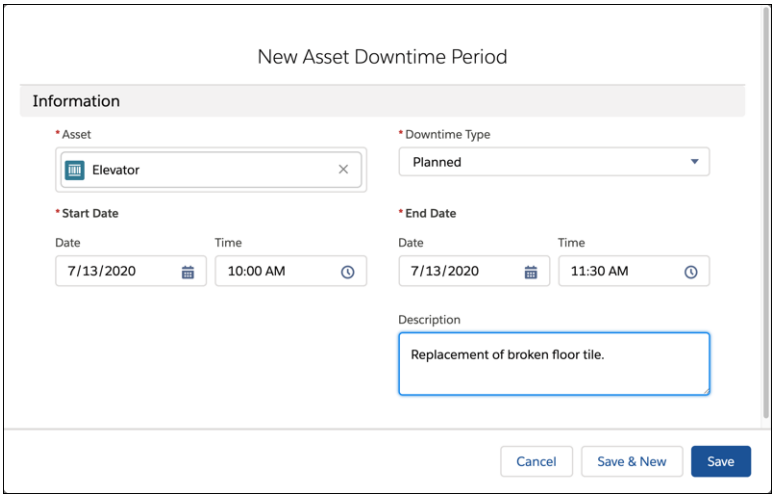
Verfolgen der Verfügbarkeit und Zuverlässigkeit von Vermögenswerten

Erfassen Sie Details zur voraussichtlichen Verfügbarkeit von Vermögenswerten und zu geplanten und außerplanmäßigen Wartungsmaßnahmen. Definieren Sie dann einen Berichtszeitraum, um Informationen über kumulative Ausfallzeiten, kumulative ungeplante Ausfallzeiten, Verfügbarkeit und Zuverlässigkeit zu erhalten, damit alles reibungslos läuft.

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

Warum: Ein Überblick darüber und die Verfügbarkeit und Zuverlässigkeit von Vermögenswerten sind unerlässlich für einen reibungslosen Ablauf. Wenn Verfügbarkeit und Zuverlässigkeit nachlassen, ist es möglicherweise an der Zeit, einen Vermögenswert zu überholen oder zu ersetzen.

Um einen Vermögenswert zu verfolgen, geben Sie die erwartete durchschnittliche tägliche Betriebszeit ein und das Datum, an dem Sie mit den Verfügbarkeits- und Zuverlässigkeitsberechnungen beginnen möchten. Erfassen Sie dann Einzelheiten zu geplanten und ungeplanten Ausfallzeiten, die während der normalen Betriebszeiten des Vermögenswerts auftreten.



Das System kumuliert die Werte der geplanten und ungeplanten Ausfallzeit. Anschließend werden die Verfügbarkeit unter Berücksichtigung aller Ausfallzeiten und die Zuverlässigkeit unter Berücksichtigung ungeplanter Ausfallzeiten berechnet.

Wie: Gewähren Sie Zugriff auf Vermögenswerte und auf die neuen Felder für Ausfallzeit, Verfügbarkeit und Zuverlässigkeit. Fügen Sie diese Felder anschließend dem Seitenlayout "Vermögenswert" hinzu, um einem Benutzerprofil Zugriff auf diese Funktion zu gewähren.

Gewähren Sie Zugriff auf Vermögenswerte und auf die Felder für Verfügbarkeit und Zuverlässigkeit, um einem Community-Benutzerprofil Community-Zugriff zu gewähren.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Einrichten von Berichten zur Verfügbarkeit und Zuverlässigkeit von Vermögenswerten (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Bereitstellen des Zugriffs auf Informationen zur Verfügbarkeit und Zuverlässigkeit von Vermögenswerten (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Verfolgen der Verfügbarkeit und Zuverlässigkeit von Vermögenswerten (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Nachverfolgen der Ausgaben Ihres Teams

Erstellen Sie mit Arbeitsaufträgen verknüpfte Ausgaben. So kann Ihr Team vom Klebeband bis hin zu den Reisekosten den Überblick über alle Ausgaben behalten.

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

Wie: In der mobilen Anwendung können die Teammitglieder Ausgaben für Arbeitsaufträge erstellen. Bearbeiten Sie in der Desktopversion das Seitenlayout des Arbeitsauftrags und fügen Sie hier die Themenliste "Ausgabe" hinzu.

Verwenden von kriterienbasierten Freigaberegeln für Arbeitszeitblätter

Fügen Sie kriterienbasierte Regeln für Arbeitszeitblätter hinzu, um den richtigen Personen Zugriff zu gewähren. Sie können beispielsweise eine Regel erstellen, durch die eingereichte Arbeitszeitblätter mit der Buchhaltungsabteilung oder einer Partnermanagergruppe gemeinsam genutzt werden.

Wo: Diese Funktion gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition mit aktivierten Ansprüchen.

Direkte Verknüpfung mit Aktionen und Flows in der mobilen Anwendung

Helfen Sie Ihren Außendienstmitarbeitern, mithilfe von URIs, durch die Flows und Schnellaktionen in der mobilen Anwendung gestartet werden, Zeit und Arbeitsschritte zu sparen. Verwenden Sie beispielsweise einen Deep-Link zum Ausführen eines benutzerdefinierten Flows. Sie können im URI auch Daten weitergeben, um beispielsweise einige Felder vorab auszufüllen.

Wo: Diese Funktion gilt für alle Editionen mit Field Service in der Anwendung Field Service Mobile.

Wie: Sie können Verknüpfungen zu Schnellaktionen erstellen, durch die Datensätze erstellt oder aktualisiert oder Field Service Mobile-Erweiterungen ausgeführt werden. Verwenden Sie dabei das folgende Format:

`com.salesforce.fieldservice://v1/sObject/`***`recordId`***`/quickaction/`***`quick_action_api_name`***

Sie können Flows über eine mobile Anwendungserweiterung verknüpfen, durch die der Flow aufgerufen wird. Verwenden Sie das folgende Format, wobei der Name der Anwendungserweiterung URL-codiert sein muss:

`com.salesforce.fieldservice://v1/sObject/`***`recordId`***`/flow/`***`app_extension_api_name`***

Erhöhte Obergrenzen für Push-Benachrichtigungen

Sie können bis zu 20.000 iOS- und 10.000 Android-Push-Benachrichtigungen pro Stunde und Organisation senden.

Wo: Diese Änderung gilt für die Field Service Mobile-Anwendung in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

SIEHE AUCH:

Senden von mehr Push-Benachrichtigungen mit höheren Obergrenzen

Kanäle: Voice für den Service, eingebettete Kanalmenüvorschau, umgestaltete Chat-Kopfzeile und kanadische Kurzcodes

Sprechen Sie über Service Cloud Voice, ein neues Produkt, das die Leistungsstärke von Salesforce und die Telefonieservices von Amazon Connect miteinander vereint, mit Ihren Kunden. Zeigen Sie Ihre Auswahlen für das Branding und die Bezeichnungen des integrierten Kanalmenüs in einer Live-Vorschau an. Optimieren Sie Ihre Standardkopfzeile für den integrierten Chat. Erreichen Sie mit Kurzcodes für das Messaging in Kanada schneller mehr Kunden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Voice: Intelligente Telefonie in der Service Console

Service Cloud Voice ist ein brandneues Produkt, das intelligente Telefonie in Salesforce nativ integriert, um Agenten eine optimierte Erfahrung bereitzustellen. Agenten können mit Ihren Kunden über ein intuitives Softphone sprechen, das seine Leistungsfähigkeit mit der von Funktionen aus Amazon Connect kombiniert, einschließlich Abschriften von Anrufen in Echtzeit. Bringen Sie Sprachanrufe und Ihre digitalen Kanäle zusammen, damit Ihre Supportmitarbeiter den Kunden zur richtigen Zeit über den vom Kunden bevorzugten Kanal helfen können.

Messaging: Kanadische Kurzcodes, neue Benutzerberechtigungen und Bots für Facebook

Erreichen Sie schneller mehr Kunden in Kanada, indem Sie Kurzcodes verwenden. Verwenden Sie die neue Benutzerberechtigung "Messaging-Sitzung beenden", um Unterhaltungen zu beenden. Stellen Sie Einstein-Bots in Ihrem Facebook Messenger-Kanal bereit.

Kanalobjektverknüpfung: Datensätze für Voice (Beta)

Indem Sie Regeln erstellen, um Sprachanrufe mit Datensätzen, beispielsweise Kontakten, zu verknüpfen, können Sie Ihren Agenten helfen, Zeit zu sparen. Wenn ein Agent einen Anruf akzeptiert und ihn in seiner Arbeitsumgebung öffnet, können Sie ihn auffordern, aus den empfohlenen Datensätzen auszuwählen, nach einem Datensatz zu suchen oder einen neuen zu erstellen.

Eingebetteter Service für mobile Anwendungen: Einige Fehler wurden beseitigt

In der neuesten Version des SDK für integrierten Service standen Barrierefreiheit und Fehlerbehebungen im Mittelpunkt.

Integrierter Service für das Web: Kanalmenü-Vorschau, Dynamische Elemente im Kanalmenü, neu gestaltete Chat-Kopfzeile und Lightning-Webkomponente

Visualisieren Sie Ihre Branding-Auswahl für das Kanalmenü beim Setup durch eine Live-Vorschau. Personalisieren Sie die Websitebesuche Ihrer Kunden mit einem dynamischen Kanalmenü über eine API. Optimieren Sie Ihre Standardkopfzeile für den integrierten Chat oder passen Sie die Kopfzeile mit einer Lightning-Webkomponente an.

Voice: Intelligente Telefonie in der Service Console

Service Cloud Voice ist ein brandneues Produkt, das intelligente Telefonie in Salesforce nativ integriert, um Agenten eine optimierte Erfahrung bereitzustellen. Agenten können mit Ihren Kunden über ein intuitives Softphone sprechen, das seine Leistungsfähigkeit mit der von Funktionen aus Amazon Connect kombiniert, einschließlich Abschriften von Anrufen in Echtzeit. Bringen Sie Sprachanrufe und Ihre digitalen Kanäle zusammen, damit Ihre Supportmitarbeiter den Kunden zur richtigen Zeit über den vom Kunden bevorzugten Kanal helfen können.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition. Service Cloud Voice ist gegen Aufpreis als Add-On-Lizenz verfügbar.

Wann: Sie können Service Cloud Voice nach dem 21. Juli 2020 in neuen und vorhandenen Organisationen aktivieren.

Wer: Benutzer mit der Berechtigung "Anwendung anpassen" können Service Cloud Voice aktivieren. Benutzer mit dem Berechtigungssatz "Kontaktcenter-Administrator" können das Kontaktcenter erstellen und verwalten. Benutzer mit dem Berechtigungssatz "Kontaktcenter-Agent" können auf das Kontaktcenter zugreifen, Anrufe tätigen und angerufen werden.

Warum: Manchmal ist es einfacher, mit jemandem am Telefon zu sprechen. Ungeachtet der Vielfalt der Kanäle bevorzugen die Kunden das direkte Gespräch mit einem fachkundigen Servicemitarbeiter, der ihr Problem schnell lösen kann. Mit Voice können Agenten einfacher Anrufen beantworten und tätigen, Kundeninformationen verfolgen und Kundenprobleme lösen – all dies in der Service Console.

Mit Service Cloud Voice können Sie schnell ein Kontaktzentrum einrichten, damit Ihre Agenten sich an die Arbeit machen können, um Kunden zu helfen. Wenn Sie Ihr Kontaktcenter erstellen, erstellt Salesforce eine neue Amazon Connect-Instanz für Sie. Nutzen Sie die nativ in Salesforce integrierten Amazon Connect-Telefoniefunktionen, etwa die Anrufabschrift und die interaktive Sprachausgabe.

Wie: Stellen Sie sicher, dass Ihre Salesforce-Organisation die Voraussetzungen für Voice erfüllt.

Aktivieren Sie anschließend Voice. Geben Sie unter "Setup" im Feld Schnellsuche den Text `Voice-Setup` ein und wählen Sie dann **Voice-Setup** aus. Aktivieren Sie Service Cloud Voice und geben Sie eine E-Mail-Adresse an, die als Root-Benutzeraccount für Amazon Web Services verwendet werden soll. Befolgen Sie zum Abschluss der Voice-Aktivierung die Anweisungen zum Bestätigen der Steuerregisternummer Ihres Unternehmens.

Erstellen Sie dann Ihr Kontaktcenter in Voice. Fügen Sie dem Kontaktcenter Benutzer hinzu. Befolgen Sie dann die Anweisungen, um Ihre Salesforce-Organisation, den Omnikanal und Ihre Amazon Connect-Lösung für die Verwendung mit Voice zu konfigurieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Kundenunterhaltungen mit der leistungsstarken Customer 360-Funktion

Ihre Kunden möchten gehört werden und so schnell wie möglich Hilfe erhalten. Ihre Supportagenten möchten Kundenanrufe einfach lösen und dabei die volle Leistung der Service Cloud nutzen. Mithilfe von Voice können sich Ihre Agenten mit Ihren Kunden unterhalten, während sie auf die Fülle von Informationen in Salesforce zugreifen.

Ansetzen der für den Anruf geeigneten Agenten mit den Funktionen zum Übertragen und Zusammenführen von Anrufen sowie für die Kurzwahl

Agenten können Kunden mit einem Tastendruck an die am besten geeignete Person weiterleiten, die ihr Problem am ehesten lösen kann.

Anzeigen der Kontaktcenter-Analysen auf einen Blick

Mit der Anwendung für Sprachanalysen der Service Cloud können Sie Ihre Support-Supervisors bei der Verfolgung wichtiger Leistungsindikatoren unterstützen. Supervisors können Datendiagramme anzeigen, etwa das Anrufvolumen, die durchschnittliche Bearbeitungszeit, die durchschnittliche Antwortgeschwindigkeit und mehr, damit sie die Arbeitslasten der Agenten verwalten können. Supervisors können die Daten nach Datum, Geografie und Agent filtern.

Erweitern von Voice um die Funktionen von Amazon Connect

Passen Sie über die Amazon Connect-Plattform an, was passiert, wenn Kunden Ihr Kontaktcenter anrufen. Erstellen Sie eine interaktive Sprachausgabe (Interactive Voice Response, IVR) mit Kontakt-Flows und Lambda-Funktionen. Weisen Sie Weiterleitungsprofile zu, um zu bestimmen, wie Anrufe an Agenten weitergeleitet werden. Richten Sie Schnellverbindungen ein, damit Agenten Anrufe schnell an häufig verwendete Telefonnummern übertragen können. Aktivieren Sie die Anrufaufzeichnung und die Anrufabschrift.

Steigern der Agentenproduktivität mit Abschriften von Anrufen in Echtzeit

Legen Sie fest, dass die Agenten ein Live-Protokoll eines laufenden Anrufs einsehen können, damit sie sich auf die Lösung des Problems konzentrieren können statt darauf, sich Notizen zu machen. Wenn ein Anruf an einen anderen Agenten weitergeleitet wird, kann der empfangende Agent die Abschrift schnell durchsehen, um sich auf den neuesten Stand zu bringen. Auf diese Weise wird vermieden, dass der Kunde frustriert ist, weil er dieselben Informationen wiederholt weitergeben muss.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Einrichten von Voice (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Einrichten von Voice (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Einschränkungen für Voice (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Voraussetzungen für Voice (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Kundenunterhaltungen mit der leistungsstarken Customer 360-Funktion

Ihre Kunden möchten gehört werden und so schnell wie möglich Hilfe erhalten. Ihre Supportagenten möchten Kundenanrufe einfach lösen und dabei die volle Leistung der Service Cloud nutzen. Mithilfe von Voice können sich Ihre Agenten mit Ihren Kunden unterhalten, während sie auf die Fülle von Informationen in Salesforce zugreifen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition. Service Cloud Voice ist gegen Aufpreis als Add-On-Lizenz verfügbar.

Wann: Sie können Service Cloud Voice nach dem 21. Juli 2020 in neuen und vorhandenen Organisationen aktivieren.

Wer: Benutzer mit dem Berechtigungssatz "Kontaktcenter-Agent" können im Service Cloud Voice-Kontaktcenter Anrufe annehmen und tätigen.

Warum: Wenn ein Kunde anruft, können Agenten den Anruf im Omnikanal-Widget so akzeptieren, wie sie es bei Kundenvorgängen und Messaging-Kanälen tun. Dank der intuitiven Anrufsteuerungen können Agenten Anrufe weiterleiten, stummschalten, halten und beenden, ohne die Service Console verlassen zu müssen.

Wenn ein Agent einen Anruf akzeptiert, gleicht Salesforce die Telefonnummer mit einem Kontaktdatensatz ab. So hat der Agent die Informationen des Kunden zur Hand. Wird keine Übereinstimmung gefunden, werden Agenten aufgefordert, einen Kontakt zu erstellen, damit die Informationen des Kunden in Salesforce zur späteren Verwendung gespeichert werden.

Die Komponente "Anrufsteuerungen" bietet Agenten eine intuitive Möglichkeit, Anrufe in der Konsole weiterzuleiten, stummzuschalten, zu halten und zu beenden. Die Komponente wird angezeigt, wenn ein Agent telefoniert. Nach Abschluss des Anrufs wird sie ausgeblendet, damit sie nicht im Weg ist.

Wie: Öffnen Sie das Omnikanal-Widget in der Service Cloud-Konsole und legen Sie Ihre Verfügbarkeit fest, damit Sie Anrufe annehmen und tätigen können.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Telefonische Unterstützung von Kunden (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Erweitern Ihres Kontaktcenters um Amazon Connect (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Ansetzen der für den Anruf geeigneten Agenten mit den Funktionen zum Übertragen und Zusammenführen von Anrufen sowie für die Kurzwahl

Agenten können Kunden mit einem Tastendruck an die am besten geeignete Person weiterleiten, die ihr Problem am ehesten lösen kann.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition. Service Cloud Voice ist gegen Aufpreis als Add-On-Lizenz verfügbar.

Wann: Sie können Service Cloud Voice nach dem 21. Juli 2020 in neuen und vorhandenen Organisationen aktivieren.

Wer: Benutzer mit dem Berechtigungssatz "Kontaktcenter-Agent" können im Service Cloud Voice-Kontaktcenter Anrufe annehmen und tätigen.

Wie: Agenten können den Anruf an einen anderen Agenten weiterleiten oder in die Warteschlange versetzen. Außerdem können sie zwei Anrufe in einem einzigen Anruf zusammenführen. Agenten können auf "Schnellwahl" klicken, um die Schnellverbindungs-Telefonnummern für Amazon Connect zu verwenden.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Telefonische Unterstützung von Kunden (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Erweitern von Voice um die Funktionen von Amazon Connect

Anzeigen der Kontaktcenter-Analysen auf einen Blick

Mit der Anwendung für Sprachanalysen der Service Cloud können Sie Ihre Support-Supervisors bei der Verfolgung wichtiger Leistungsindikatoren unterstützen. Supervisors können Datendiagramme anzeigen, etwa das Anrufvolumen, die durchschnittliche Bearbeitungszeit, die durchschnittliche Antwortgeschwindigkeit und mehr, damit sie die Arbeitslasten der Agenten verwalten können. Supervisors können die Daten nach Datum, Geografie und Agent filtern.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition. Service Cloud Voice ist gegen Aufpreis als Add-On-Lizenz verfügbar.

Wann: Sie können Service Cloud Voice nach dem 21. Juli 2020 in neuen und vorhandenen Organisationen aktivieren.

Wer: Zum Einrichten des Dashboards für Kontaktcenter-Berichte benötigen Sie die Berechtigungssätze "Einstein Analytics-Plattform-Administrator" und "Service Analytics-Administrator". Zum Erstellen und Verwalten von Analytics-Anwendungen benötigen Sie die Benutzerberechtigungen "Analytics-Anwendungen mit Vorlagen verwalten" und "Analytics-Datenflüsse bearbeiten".

Zum Anzeigen des Dashboards für Kontaktcenter-Berichte benötigen Benutzer die Berechtigungssätze "Einstein Analytics-Plattform-Benutzer" und "Service Analytics-Benutzer".

Wie: Passen Sie die Anwendung für Kontaktcenter-Analysen in Analytics Studio an, damit die für Ihr Unternehmen relevanten Daten angezeigt werden. Supervisors können die Anwendung für Kontaktcenter-Analysen über den App Launcher öffnen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Anpassen der Analytics-Anwendung für Ihr Kontaktcenter (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Anzeigen von Stimmanalysen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Erweitern von Voice um die Funktionen von Amazon Connect

Passen Sie über die Amazon Connect-Plattform an, was passiert, wenn Kunden Ihr Kontaktcenter anrufen. Erstellen Sie eine interaktive Sprachausgabe (Interactive Voice Response, IVR) mit Kontakt-Flows und Lambda-Funktionen. Weisen Sie Weiterleitungsprofile zu, um zu bestimmen, wie Anrufe an Agenten weitergeleitet werden. Richten Sie Schnellverbindungen ein, damit Agenten Anrufe schnell an häufig verwendete Telefonnummern übertragen können. Aktivieren Sie die Anrufaufzeichnung und die Anrufabschrift.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition in Organisationen, in denen Service Cloud Voice aktiviert ist. Service Cloud Voice ist gegen Aufpreis als Add-On-Lizenz verfügbar.

Wann: Sie können Service Cloud Voice nach dem 21. Juli 2020 in neuen und vorhandenen Organisationen aktivieren.

Wer: Der Amazon Connect-Administrator kann die Amazon Connect-Instanz anpassen.

Wie: Verwenden Sie Ihre Root-E-Mail-Adresse für Amazon Web Services, um sich bei Ihrer Amazon Connect-Instanz anzumelden und um Ihre Einstellungen anzupassen. Entsprechende Informationen finden Sie im Administrator-Handbuch für Amazon Connect.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Einrichten von Voice (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Erweitern Ihres Kontaktcenters um Amazon Connect (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Externe Site: Amazon Connect Administrator Guide

Steigern der Agentenproduktivität mit Abschriften von Anrufen in Echtzeit

Legen Sie fest, dass die Agenten ein Live-Protokoll eines laufenden Anrufs einsehen können, damit sie sich auf die Lösung des Problems konzentrieren können statt darauf, sich Notizen zu machen. Wenn ein Anruf an einen anderen Agenten weitergeleitet wird, kann der empfangende Agent die Abschrift schnell durchsehen, um sich auf den neuesten Stand zu bringen. Auf diese Weise wird vermieden, dass der Kunde frustriert ist, weil er dieselben Informationen wiederholt weitergeben muss.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition in Organisationen, in denen Service Cloud Voice aktiviert ist. Service Cloud Voice ist gegen Aufpreis als Add-On-Lizenz verfügbar.

Wann: Sie können Service Cloud Voice nach dem 21. Juli 2020 in neuen und vorhandenen Organisationen aktivieren.

Wer: Der Amazon Web Services-Administrator kann die Amazon Connect-Instanz anpassen. Salesforce-Benutzer mit der Berechtigung "Anwendung anpassen" können die Seitenlayouts ändern. Benutzer mit dem Berechtigungssatz "Kontaktcenter-Agent" können alle Anrufabschriften anzeigen.

Warum: In der Komponente "Unterhaltungstext" wird die Anrufabschrift angezeigt. Durch die Abschrift erhalten Agenten und Supervisors einen klaren Einblick in die Kundeninteraktion, was für den Aufbau von Kundenbeziehungen und für Schulungszwecke nützlich sein kann.

Wie: Verwenden Sie Ihre Root-E-Mail-Adresse für Amazon Web Services, um sich bei Ihrer Amazon Connect-Instanz anzumelden und um die Anrufabschrift zu konfigurieren. Fügen Sie im Lightning-Anwendungsgenerator in Salesforce der Seite "Voice" die Komponente "Unterhaltungstext" hinzu.

SIEHE AUCH:

Externe Site: Amazon Connect Administrator Guide

Salesforce-Hilfe: Einrichten von Voice (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Erweitern Ihres Kontaktcenters um Amazon Connect (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Standardkomponenten für Lightning-Seiten (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Messaging: Kanadische Kurzcodes, neue Benutzerberechtigungen und Bots für Facebook

Erreichen Sie schneller mehr Kunden in Kanada, indem Sie Kurzcodes verwenden. Verwenden Sie die neue Benutzerberechtigung "Messaging-Sitzung beenden", um Unterhaltungen zu beenden. Stellen Sie Einstein-Bots in Ihrem Facebook Messenger-Kanal bereit.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Vergrößern Ihrer Reichweite mit Kurzcode-Nachrichten in Kanada

Verwenden Sie Kurzcode-Telefonnummern, um Ihren Kunden in Kanada wiederkehrende Nachrichten und einmalige Benachrichtigungen zu senden. Wenn Kunden antworten, können sie bidirektionale Unterhaltungen mit den Supportagenten führen, so wie sie dies bei 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. Die neuen Einwilligungsverwaltungseinstellungen für Kanada sorgen für die Einhaltung nationaler Vorschriften.

Hinzufügen der Benutzerberechtigung "Messaging-Sitzung beenden"

Vor Summer '20 konnten Benutzer laufende Messaging-Sitzungen mit der Benutzerberechtigung "Messaging konfigurieren" beenden. Ab Summer '20 kann diese Berechtigung nicht mehr zum Beenden von Messaging-Sitzungen verwendet werden. Um Agenten und Supervisors das Beenden von Sitzungen zu ermöglichen, aktualisieren Sie Ihre Benutzerberechtigungssätze so, dass sie die Berechtigung "Messaging-Sitzung beenden" enthalten.

Reduzieren der Arbeitslast Ihrer Agenten mit Einstein-Bots für Facebook

Stellen Sie Bots in Ihrem Facebook Messenger-Kanal bereit. Überlassen Sie Bots die Routineanforderungen Ihrer Kunden, beispielsweise das Zurücksetzen von Kennwörtern und die Auftragsverfolgung, damit Agenten mehr Zeit für komplexere Probleme haben.

Verwalten von Kundeneinwilligungen in mehreren Sprachen

Halten Sie die Vorschriften ein, indem Sie für jede Sprache, die Sie unterstützen, eindeutige Einwilligungsstichwörter und automatische Antworten schreiben. Verwenden Sie benutzerdefinierte Antworten, um länderspezifische Bestimmungen zu berücksichtigen.

Verwenden von Ereignissen des Unterhaltungs-Toolkits für Messaging

Erstellen oder aktualisieren Sie Datensätze basierend auf dem Inhalt von Nachrichten. Wenn jetzt bestimmte Ereignistypen in der Konsole auftreten, z. B. wenn ein Agent eine Nachricht an einen Kunden sendet, kann Ihr JavaScript-Code ausgeführt werden. Verwenden Sie die Ereignisse `lightning:conversationNewMessage` und `lightning:conversationAgentSend` für Messaging.

Aufnehmen des Kontakts mit Kunden durch von Agenten initiierte Unterhaltungen bei Facebook und WhatsApp (offenes Beta-Programm)

Wenn Agenten bei einem Problemen mehr recherchieren müssen, können sie mit von Agenten initiierten Unterhaltungen eine Unterhaltung beenden, die Lösung finden und dann die Unterhaltung neu starten. Diese Funktion ist für SMS-Kanäle allgemein verfügbar und steht nun als offene Beta-Version für Facebook Messenger und WhatsApp zur Verfügung.

Änderungen bei den Abhängigkeiten bei Messaging

Ab Version Summer '20 ist High Velocity Sales (HVS) nicht mehr erforderlich, um die Schaltfläche zum Starten der Unterhaltung in Personenaccount-Datensätzen anzuzeigen.

Vergrößern Ihrer Reichweite mit Kurzcode-Nachrichten in Kanada

Verwenden Sie Kurzcode-Telefonnummern, um Ihren Kunden in Kanada wiederkehrende Nachrichten und einmalige Benachrichtigungen zu senden. Wenn Kunden antworten, können sie bidirektionale Unterhaltungen mit den Supportagenten führen, so wie sie dies bei 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. Die neuen Einwilligungsverwaltungseinstellungen für Kanada sorgen für die Einhaltung nationaler Vorschriften.

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. Bisher waren Kurzcode-Kanäle nur in den USA verfügbar.

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)

Hinzufügen der Benutzerberechtigung "Messaging-Sitzung beenden"

Vor Summer '20 konnten Benutzer laufende Messaging-Sitzungen mit der Benutzerberechtigung "Messaging konfigurieren" beenden. Ab Summer '20 kann diese Berechtigung nicht mehr zum Beenden von Messaging-Sitzungen verwendet werden. Um Agenten und Supervisors das Beenden von Sitzungen zu ermöglichen, aktualisieren Sie Ihre Benutzerberechtigungssätze so, dass sie die Berechtigung "Messaging-Sitzung beenden" enthalten.

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.

Wie: Aktualisieren Sie Ihren Messaging-Berechtigungssatz. Bearbeiten Sie die Anwendungsberechtigungen für Ihre Benutzer und wählen Sie **Messaging-Sitzung beenden** aus. Stellen Sie sicher, dass Sie Ihre Aktualisierungen speichern.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Erstellen eines Messaging-Berechtigungssatzes (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Reduzieren der Arbeitslast Ihrer Agenten mit Einstein-Bots für Facebook

Stellen Sie Bots in Ihrem Facebook Messenger-Kanal bereit. Überlassen Sie Bots die Routineanforderungen Ihrer Kunden, beispielsweise das Zurücksetzen von Kennwörtern und die Auftragsverfolgung, damit Agenten mehr Zeit für komplexere Probleme haben.

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.

SIEHE AUCH:

Erweitern Ihrer Zielgruppe mit Facebook Messenger (allgemein verfügbar)

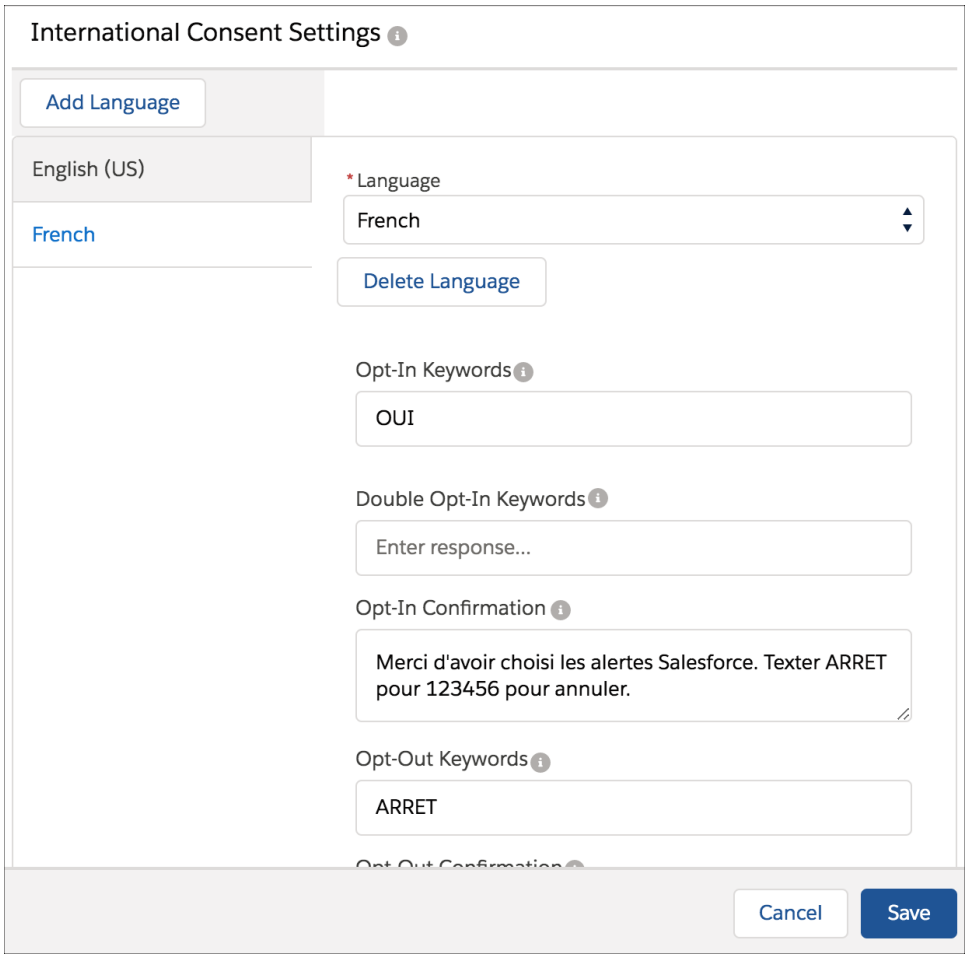
Verwalten von Kundeneinwilligungen in mehreren Sprachen

Halten Sie die Vorschriften ein, indem Sie für jede Sprache, die Sie unterstützen, eindeutige Einwilligungsstichwörter und automatische Antworten schreiben. Verwenden Sie benutzerdefinierte Antworten, um länderspezifische Bestimmungen zu berücksichtigen.

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: Kommunizieren Sie mit Ihren Kunden in den Sprachen, die sie sprechen. Wenn Sie Kurzcodes verwenden, muss Ihr Unternehmen die Betreiberanforderungen, die Branchenstandards und die geltenden Gesetze einhalten.

Wie: Wenn Sie einen Messaging-Kanal erstellen oder bearbeiten, wählen Sie unter "Internationale Einwilligungseinstellungen" die Sprachen aus, die Sie unterstützen möchten. Geben Sie die Stichwörter ein, auf die Ihr Kanal automatisch antwortet. Anschließend können Sie angepasste Antworten für diese Stichwörter schreiben.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Erstellen automatischer Antworten für Messaging-Kanäle (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Verwenden von Ereignissen des Unterhaltungs-Toolkits für Messaging

Erstellen oder aktualisieren Sie Datensätze basierend auf dem Inhalt von Nachrichten. Wenn jetzt bestimmte Ereignistypen in der Konsole auftreten, z. B. wenn ein Agent eine Nachricht an einen Kunden sendet, kann Ihr JavaScript-Code ausgeführt werden. Verwenden Sie die Ereignisse `lightning:conversationNewMessage` und `lightning:conversationAgentSend` für Messaging.

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.

Wie: Verwenden Sie `aura:handler`, um auf das Lightning-Ereignis zu warten.

Aufnehmen des Kontakts mit Kunden durch von Agenten initiierte Unterhaltungen bei Facebook und WhatsApp (offenes Beta-Programm)

Wenn Agenten bei einem Problemen mehr recherchieren müssen, können sie mit von Agenten initiierten Unterhaltungen eine Unterhaltung beenden, die Lösung finden und dann die Unterhaltung neu starten. Diese Funktion ist für SMS-Kanäle allgemein verfügbar und steht nun als offene Beta-Version für Facebook Messenger und WhatsApp zur Verfügung.

Wo: Diese Änderung gilt für Organisationen mit Zugriff auf Messaging über ein Add-On für die digitale Interaktion. Messaging in Lightning Experience ist in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition mit Service Cloud oder Sales Cloud verfügbar.

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

Wie: Nachdem Agenten eine mögliche Lösung gefunden haben, navigieren sie zur Datensatzstartseite des Kunden und klicken auf die Option zum Starten der Unterhaltung. Es wird eine neue Registerkarte mit der letzten Sitzung und einer Meldung geöffnet, dass eine neue Sitzung gestartet wurde. Agenten setzen die Unterhaltung an der Stelle fort, an der sie sie verlassen haben. Sie können mehrere Nachrichten senden.

Anmerkung: Bei vom Agenten initiierten Nachrichten werden die neuesten Kundenabmeldeinformationen verwendet, wenn die Nachricht gesendet wird. Wenn Endbenutzer ihren Abmeldestatus ändern, nachdem eine anfängliche ausgehende Nachricht gesendet wurde, können Agenten zusätzliche Nachrichten senden, bis der offizielle Abmeldestatus aktualisiert wurde.

Wenn der Kunde nicht verfügbar ist, um zu antworten, können die Agenten die Registerkarte für Unterhaltungen schließen. Sie werden benachrichtigt, wenn der Kunde antwortet. Eine wartende ausgehende Nachricht beansprucht nicht die Kapazität des Agenten.

Geht der ursprüngliche Agent offline, bevor der Kunde antwortet, wird die Unterhaltung an einen verfügbaren Agenten weitergeleitet oder wartet, bis jemand verfügbar ist.

Anmerkung: Facebook und WhatsApp verfügen über spezifische Interaktionsregeln in Bezug auf das Senden von ausgehenden Nachrichten an Benutzer. Bei von Agenten initiierten Nachrichten kann es vorkommen, dass ein Agent der Ansicht ist, eine Nachricht gesendet zu haben, die jedoch aufgrund von spezifischen Facebook- oder WhatsApp-Regeln blockiert wurde. Im Rahmen der Beta-Phase sind die Agenten möglicherweise nicht immer über blockierte Nachrichten informiert.

Änderungen bei den Abhängigkeiten bei Messaging

Ab Version Summer '20 ist High Velocity Sales (HVS) nicht mehr erforderlich, um die Schaltfläche zum Starten der Unterhaltung in Personenaccount-Datensätzen anzuzeigen.

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)

Kanalobjektverknüpfung: Datensätze für Voice (Beta)

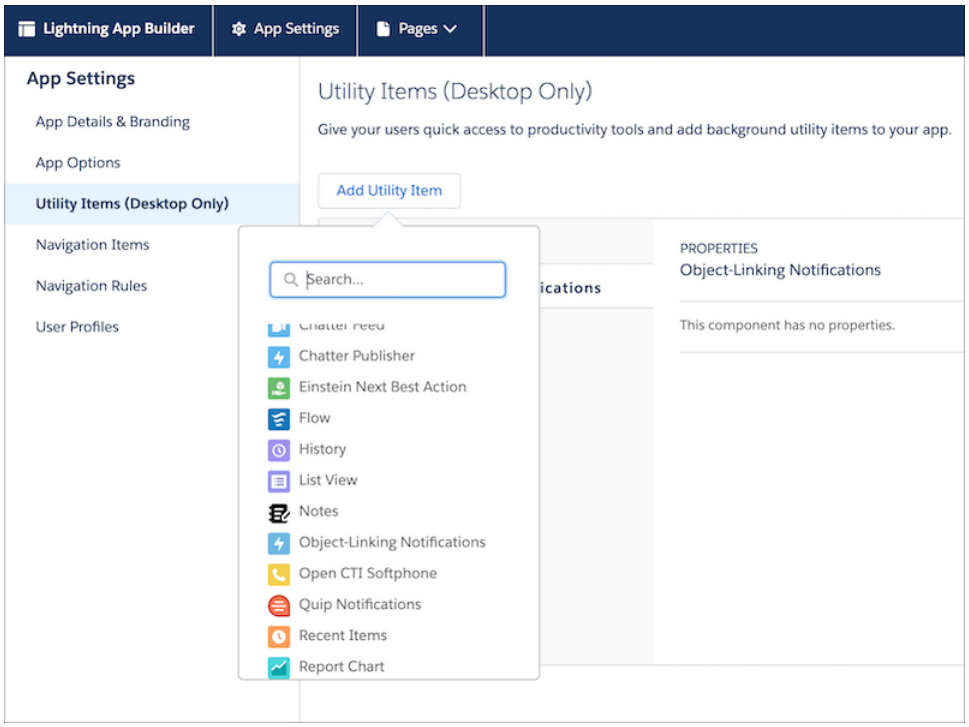
Indem Sie Regeln erstellen, um Sprachanrufe mit Datensätzen, beispielsweise Kontakten, zu verknüpfen, können Sie Ihren Agenten helfen, Zeit zu sparen. Wenn ein Agent einen Anruf akzeptiert und ihn in seiner Arbeitsumgebung öffnet, können Sie ihn auffordern, aus den empfohlenen Datensätzen auszuwählen, nach einem Datensatz zu suchen oder einen neuen zu erstellen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Agentenbenachrichtigungen werden nur in der Lightning-Konsole unterstützt.

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

Wer: Diese Funktion steht für Voice-Benutzer bereit. Bleiben Sie dran, da sie für andere Kanaltypen zur Verfügung gestellt wird.

Wie: Geben Sie im Feld "Schnellsuche" im Service-Setup den Text "Kanalobjekt" ein und wählen Sie "Kanalobjektverknüpfung" aus. Klicken Sie anschließend auf "Neue Verknüpfungsregel", um den geführten Flow für den Voice-Kanal zu starten. Fügen Sie das Hintergrunddienstprogramm "Benachrichtigungen zu Objektverknüpfungen" im Anwendungsgenerator hinzu, um Nachrichten an den Agenten zu generieren.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Kanalobjektverknüpfung für Voice (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Eingebetteter Service für mobile Anwendungen: Einige Fehler wurden beseitigt

In der neuesten Version des SDK für integrierten Service standen Barrierefreiheit und Fehlerbehebungen im Mittelpunkt.

Wo: Diese Änderung gilt für das Service-SDK für mobile Anwendungen unter iOS (Version 224.0.0) und Android (Version 224.0.0).

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.

Integrierter Service für das Web: Kanalmenü-Vorschau, Dynamische Elemente im Kanalmenü, neu gestaltete Chat-Kopfzeile und Lightning-Webkomponente

Visualisieren Sie Ihre Branding-Auswahl für das Kanalmenü beim Setup durch eine Live-Vorschau. Personalisieren Sie die Websitebesuche Ihrer Kunden mit einem dynamischen Kanalmenü über eine API. Optimieren Sie Ihre Standardkopfzeile für den integrierten Chat oder passen Sie die Kopfzeile mit einer Lightning-Webkomponente an.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Anzeigen einer Live-Vorschau des Kanalmenüs

Beim Setup können Sie im Handumdrehen eine Vorschau der Branding-Auswahl für Ihr Kanalmenü anzeigen. Zeigen Sie in einer Live-Vorschau an, wie Ihre Farben, Symbole, Schriftarten und Texte aussehen, bevor Sie die Bereitstellung auf Ihrer Website oder in der Salesforce-Community vornehmen.

Antworten mit einem dynamischen Kanalmenü

Sie können die Kanalauswahl anzeigen, ausblenden oder neu anordnen, während Kunden auf Ihrer Website browsen. So schaffen Sie ein dynamischeres Benutzererlebnis. Ändern Sie die verfügbaren Kanaloptionen mit der Reordering API anhand Ihrer Kriterien.

Verbesserung von Unterhaltungen durch eine optimierte Chat-Kopfzeile

Bieten Sie Ihren Kunden eine moderne Oberfläche mit einem optimierten integrierten Chat in der Kopfzeile. Angesichts des schmaleren Designs bleibt der wichtige Inhalt im Hauptfenster und ermöglicht so konzentriertere Interaktionen.

Anpassen der Chat-Kopfzeile mit Lightning-Webkomponenten

Erstellen Sie eine benutzerdefinierte Chat-Kopfzeile mit einer Lightning-Webkomponente. Lightning-Webkomponenten 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.

Bereitstellen von Animationen für das Kanalmenü und Chatten im barrierefreien Modus

Tolle Animationen können Benutzern zeigen, dass alles richtig funktioniert. Diese Rückversicherung können Sie jetzt für das Kanalmenü und den Chat verfügbar machen und zugleich Kunden mit Gleichgewichtsstörungen oder langsamen Netzwerken die Möglichkeit geben, die Animationen in ihren Betriebssystemeinstellungen zu deaktivieren.

Transformieren von Chat-Sitzungen von Anfang bis Ende

Definieren Sie das Chat-Erlebnis Ihrer Kunden ganz neu, indem Sie Ihre Schaltflächeneinstellungen mithilfe der Embedded-Service-API dynamisch aktualisieren. Ersetzen Sie die standardmäßige Startschaltfläche und verschieben Sie sie an eine andere Position auf Ihrer Webseite. Erstellen Sie einen End-Chat oder löschen Sie die Sitzungsdaten basierend auf der Aktion eines Benutzers für eine dynamische Benutzeroberfläche.

Hinzufügen von Nach-Chat-Umfragen für einen hervorragenden Service

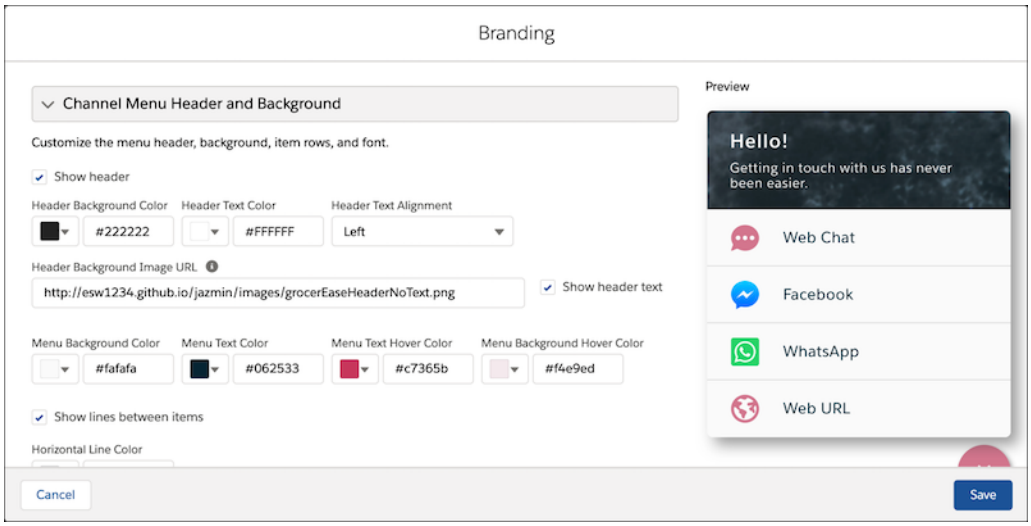
Erstellen Sie nach dem Chat angezeigte Kundenumfragen, um den Service Ihrer Agenten zu bewerten oder eine Frage zu stellen. Salesforce-Umfragen lassen sich leicht einrichten und bieten hilfreiches Feedback zur Interaktion.

Anzeigen einer Live-Vorschau des Kanalmenüs

Beim Setup können Sie im Handumdrehen eine Vorschau der Branding-Auswahl für Ihr Kanalmenü anzeigen. Zeigen Sie in einer Live-Vorschau an, wie Ihre Farben, Symbole, Schriftarten und Texte aussehen, bevor Sie die Bereitstellung auf Ihrer Website oder in der Salesforce-Community vornehmen.

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

Warum: Die Live-Vorschau Ihrer Auswahl wird im Branding-Modalfenster angezeigt. Zudem können Sie Ihren aktualisierten Text im Bezeichnungs-Setup anzeigen. Aufgrund der Zwischenspeicherung kann es bis zu 10 Minuten dauern, bis die ersten neuen Ergebnisse auf Ihrer Website angezeigt werden.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Einrichten des Kanalmenüs (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

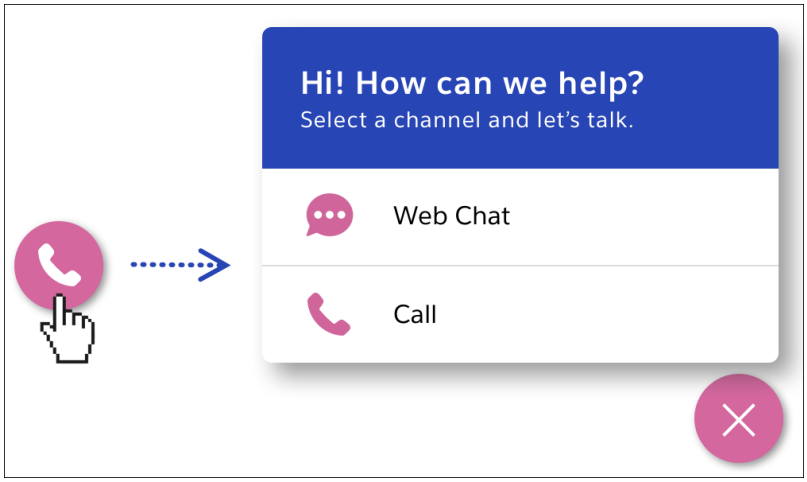
Salesforce-Hilfe: Festlegen des Brandings für das Kanalmenü (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Antworten mit einem dynamischen Kanalmenü

Sie können die Kanalauswahl anzeigen, ausblenden oder neu anordnen, während Kunden auf Ihrer Website browsen. So schaffen Sie ein dynamischeres Benutzererlebnis. Ändern Sie die verfügbaren Kanaloptionen mit der Reordering API anhand Ihrer Kriterien.

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

Warum: Mit einem dynamischen Kanalmenü können Sie auf Kundenaktionen auf Ihrer Website reagieren. Stellen Sie eine Chat-Bereitstellung für den Vertrieb oder eine Anrufschaltfläche in den Vordergrund, wenn die Kunden einen Bildlauf auf einer neuen Produktseite durchführen. Bieten Sie erstklassige Unterstützung über eine Chat-Bereitstellung oder einen Web-URL an, wenn Kunden Artikel in einen Einkaufswagen legen. Richten Sie spezielle Bereitstellungen für alle lokalen Änderungen am Kanalmenü während der Laufzeit ein.



Wie: Die API aktualisiert die angezeigten Kanaloptionen und ändert die Aktionsschaltfläche, während die Kunden mit Ihrer Website interagieren.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Neuanordnung des Kanalmenüs (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

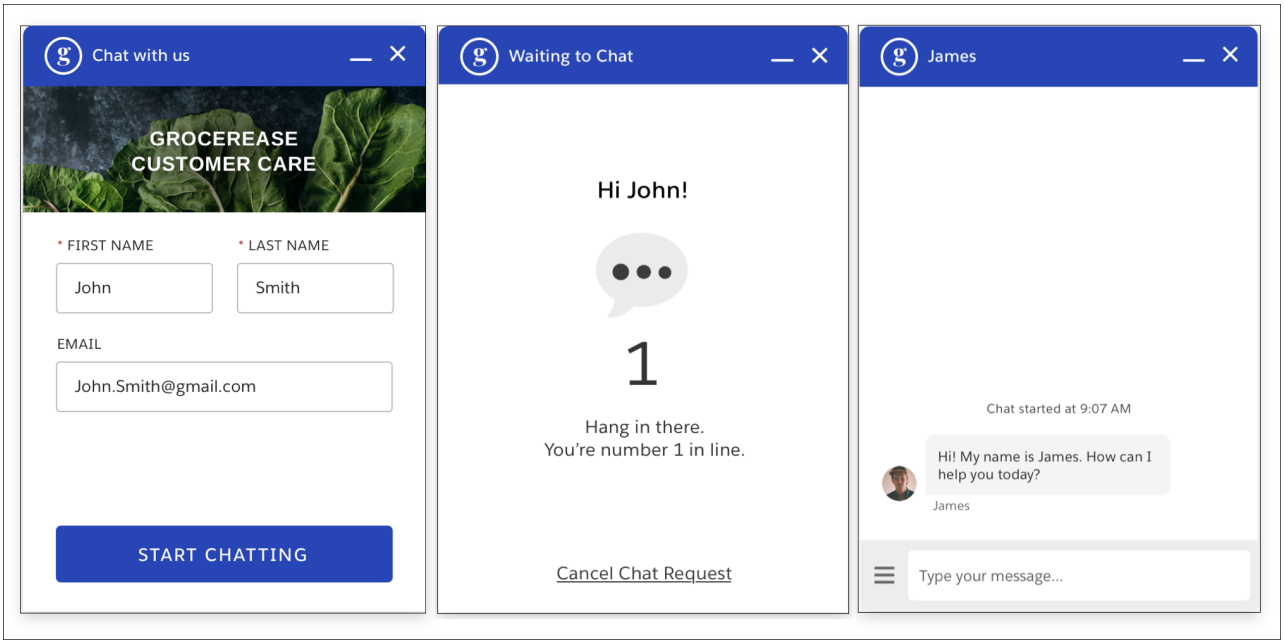
Salesforce-Hilfe: Einrichten des Kanalmenüs (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Verbesserung von Unterhaltungen durch eine optimierte Chat-Kopfzeile

Bieten Sie Ihren Kunden eine moderne Oberfläche mit einem optimierten integrierten Chat in der Kopfzeile. Angesichts des schmaleren Designs bleibt der wichtige Inhalt im Hauptfenster und ermöglicht so konzentriertere Interaktionen.

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

Warum: Hier sehen Sie die neue Chat-Kopfzeile mit drei Standardstatus. Personalisieren Sie die Interaktion, die Ihre Unterhaltung im Hauptfenster aufwertet, indem Sie Ihr Markenlogo, Ihre Markenfarbe und Ihren Markentext hinzufügen.



Wie: Die neue Chat-Kopfzeile ist jetzt als Standard festgelegt, und Ihr bestehendes Branding wird einschließlich eines Logos in der Kopfzeile angewendet. Überprüfen Sie im Branding-Modalfenster die Farbauswahl für folgende Felder: Kopfzeile, Kopfzeilentext und Alternative Kopfzeile. Alle Kopfzeilen mit benutzerdefiniertem Hintergrund, die Sie zuvor angewendet haben, werden automatisch entfernt. Die Funktion "Transkript für Besucher speichern" befindet sich jetzt im Fußzeilenmenü.

Wichtig: Nur die Branding-Optionen unter "Setup" und die anpassbaren Parameter im Codeauszug werden unterstützt. Wenn Sie in Ihrer integrierten Komponente benutzerdefinierte CSS-Elemente hinzugefügt haben, testen Sie Ihr Chat-Fenster vor jeder Version, um sicherzustellen, dass es ordnungsgemäß funktioniert.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Einrichten des eingebetteten Chats (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Einrichten von allgemeinem Branding (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Anpassen der Chat-Kopfzeile mit Lightning-Webkomponenten

Erstellen Sie eine benutzerdefinierte Chat-Kopfzeile mit einer Lightning-Webkomponente. Lightning-Webkomponenten 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 integrierten Codeauszug 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 Komponente für die Chat-Kopfzeile auszuwählen. Die Änderungen gelten nur für integrierten Chat und können nicht auf Field Service oder die Terminbuchung angewendet werden.

SIEHE AUCH:

https://developer.salesforce.com/docs/atlas.en-us.snapins_web_dev.meta/snapins_web_dev/snapins_web_overview.htm

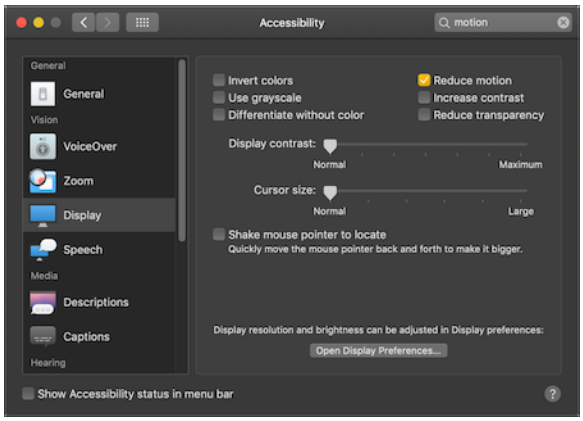
https://developer.salesforce.com/docs/component-library/bundle/lightningsnapin-base-chat-header/documentation

Bereitstellen von Animationen für das Kanalmenü und Chatten im barrierefreien Modus

Tolle Animationen können Benutzern zeigen, dass alles richtig funktioniert. Diese Rückversicherung können Sie jetzt für das Kanalmenü und den Chat verfügbar machen und zugleich Kunden mit Gleichgewichtsstörungen oder langsamen Netzwerken die Möglichkeit geben, die Animationen in ihren Betriebssystemeinstellungen zu deaktivieren.

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

Warum: Für das Kanalmenü wurden unter anderem folgende Animationen hinzugefügt: Poof-Sprechblase beim Schließen, Poof-Sprechblase für Aktionsschaltflächen und Hover für Menüelemente. Für Chat: Ein- und Ausblenden beim Verkleinern und Vergrößern des Chat-Fensters. Benutzer haben die Möglichkeit, dies mit einer Einstellung zur Bewegungsreduzierung im Betriebssystem ihres Geräts auszuschalten.



Transformieren von Chat-Sitzungen von Anfang bis Ende

Definieren Sie das Chat-Erlebnis Ihrer Kunden ganz neu, indem Sie Ihre Schaltflächeneinstellungen mithilfe der Embedded-Service-API dynamisch aktualisieren. Ersetzen Sie die standardmäßige Startschaltfläche und verschieben Sie sie an eine andere Position auf Ihrer Webseite. Erstellen Sie einen End-Chat oder löschen Sie die Sitzungsdaten basierend auf der Aktion eines Benutzers für eine dynamische Benutzeroberfläche.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Professional, Performance und Unlimited Edition. Diese Funktion ist mit dem integrierten Codeauszug über Lightning Out, nicht aber für Communities verfügbar.

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_start_and_end_chat.htm

Hinzufügen von Nach-Chat-Umfragen für einen hervorragenden Service

Erstellen Sie nach dem Chat angezeigte Kundenumfragen, um den Service Ihrer Agenten zu bewerten oder eine Frage zu stellen. Salesforce-Umfragen lassen sich leicht einrichten und bieten hilfreiches Feedback zur Interaktion.

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

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Anpassen des Nach-Chats mit Umfragen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Knowledge: Freigabe und Artikelinhaberschaft

Lightning Knowledge ermöglicht nun die Freigabe (Beta), damit Sie die Leistung der Plattform nutzen können. Legen Sie die Standardfreigabe fest und passen Sie kriterienbasierte Regeln an Ihre Inhalte und an Ihre Leser an. Mit der Aktion "Inhaber ändern", die für alle Salesforce-Organisationen mit Lightning Knowledge verfügbar ist, können Sie sich über den inhaberbasierten Zugriff informieren, wenn Sie zur Freigabe übergehen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verwenden der Salesforce-Freigabe mit Lightning Knowledge (Beta)
Nutzen Sie die Ihnen bereits bekannten Freigabefunktionen, wie z. B. unternehmensweite Standards, Zugriff nach Inhaber-Rollenhierarchien und kriterienbasierte Regeln. Das standardmäßige Salesforce-Freigabemodell steht im Gegensatz zum Standard für Knowledge, bei dem Datenkategorien zur Steuerung des Zugriffs über Objektberechtigungen hinaus verwendet werden. Wenn Sie die Standardfreigabe verwenden, werden Artikel zwar immer noch durch Datenkategorien klassifiziert, diese steuern jedoch nicht mehr den Zugriff auf Datensätze.

Ändern von Datensatzinhabern in Lightning Knowledge
Wählen Sie aus, welche Person oder Warteschlange für einen Artikelentwurf verantwortlich ist, oder fügen Sie Berichten Inhaberschaftsfelder hinzu. Die Aktion "Inhaber ändern" unterstützt Organisationen, die den Wechsel zur standardmäßigen Salesforce-Freigabe mit Knowledge vornehmen. Beachten Sie, dass der Inhaber den Zugriff auf den Datensatz nur dann steuert, wenn Sie die Freigabe für Knowledge aktivieren.

Bessere Verfolgung der Artikelnutzung mit verknüpften Artikeln
Wenn ein Artikel für Chat, Messaging oder Social-Unterhaltungen verwendet wird, wird er in der Liste "Verknüpfte Artikel" angehängt. Ein Artikel, der in einem Social Post innerhalb eines Kundenvorgangs freigegeben wird, wird weiterhin im Objekt "Kundenvorgangsartikel" an den Kundenvorgang angehängt, während ein Artikel, der in eigenständigen Social-Unterhaltungen freigegeben wird, im Objekt "Verknüpfte Artikel" angehängt wird. Zuvor war das Objekt "Verknüpfter Artikel" nur Arbeitsaufträgen, Arbeitstypen und Arbeitsauftragsbelegposten zugeordnet.

Filtern von Knowledge-Berichten nach Datenkategorie
Filtern Sie Knowledge-Berichte nach Kategorie, um Informationen über ganze Kategorien und Unterkategorien von Knowledge-Artikeln zurückzugeben.

Verwenden der Salesforce-Freigabe mit Lightning Knowledge (Beta)

Nutzen Sie die Ihnen bereits bekannten Freigabefunktionen, wie z. B. unternehmensweite Standards, Zugriff nach Inhaber-Rollenhierarchien und kriterienbasierte Regeln. Das standardmäßige Salesforce-Freigabemodell steht im Gegensatz zum Standard für Knowledge, bei dem Datenkategorien zur Steuerung des Zugriffs über Objektberechtigungen hinaus verwendet werden. Wenn Sie die Standardfreigabe verwenden, werden Artikel zwar immer noch durch Datenkategorien klassifiziert, diese steuern jedoch nicht mehr den Zugriff auf Datensätze.

Wo: Die Freigabe für Lightning Knowledge ist für Enterprise, Essentials, Performance, Developer und Unlimited Editions verfügbar, in denen Lightning Knowledge aktiviert ist.

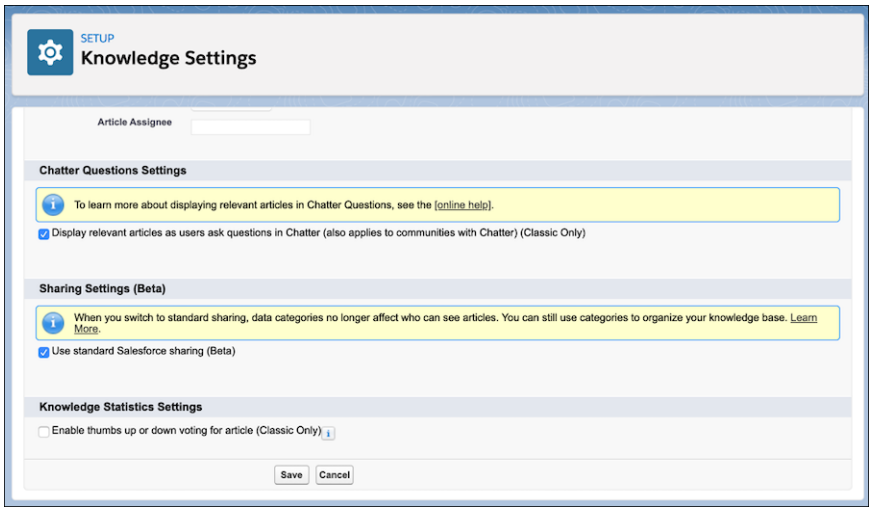
Anmerkung: Als Beta-Funktion stellt die Freigabe für Lightning Knowledge eine Vorschau dar und zählt nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein 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 Freigabe für Lightning Knowledge in der Knowledge-Gruppe der Trailblazer Community einbringen. Informationen zur Aktivierung dieser Funktion in Ihrer Organisation erhalten Sie bei Salesforce.

Wer: Wenden Sie sich an den Salesforce-Support, um diese Funktion in Ihrer Organisation zu aktivieren. Die Beta-Version der Freigabe ist nicht für alle Organisationen geeignet. Lesen Sie die Einschränkungen und probieren Sie die Freigabe in einer Sandbox-Organisation aus, wenn Sie unsicher sind. Beispielsweise können Sie keine Regeln erstellen, die Artikel für Gastbenutzer oder Benutzer mit hohem Volumen freigeben. Es wird empfohlen, die Freigabe nicht in Organisationen zu verwenden, in denen Sie nur einige öffentliche Artikel für Gast- und Portalbenutzer mit hohem Volumen freigeben möchten.

Warum: Vereinfachen Sie Ihre Artikelzugriffsstrategie, indem Sie bis auf einige Ausnahmen das gleiche Freigabemodell verwenden, das Sie auch für andere Objekte verwenden. Sie können z. B. eine Regel erstellen, die den Zugriff basierend auf dem Feld "Datensatztyp" ändert. Wenn die Freigabe aktiviert ist, können Sie weiterhin Datenkategorien zur Klassifizierung von Artikeln und als Filter für Suchen und Abfragen verwenden.

Wie: Um zum Salesforce-Freigabemodell für Knowledge zu wechseln, bearbeiten Sie die Seite "Knowledge-Einstellungen" in Setup.

1. Aktivieren Sie unter "Freigabeeinstellungen" die Option **Salesforce-Standardfreigabe verwenden (Beta)**.
2. Speichern Sie Ihre Änderungen.



3. Anschließend können Sie die Freigabeeinstellungen für Knowledge anzeigen und ändern. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Freigabe` ein und wählen Sie dann **Freigabeeinstellungen** aus.

Bearbeiten Sie die Freigabeeinstellungen und fügen Sie nach Belieben Regeln hinzu. Standardmäßig verwendet das Knowledge-Objekt "Öffentlicher Lese-/Schreibzugriff" für interne Benutzer und "Privat" für den externen Zugriff.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Freigabe für Lightning Knowledge (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

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

IdeaExchange Idea: Allow Sharing Rule assignments to Knowledge Articles (Zulassen von Freigaberegelzuweisungen zu Knowledge-Artikeln)

IdeaExchange Idea: Freigabeeinstellungen für das Objekt "Knowledge__kav"

Ändern von Datensatzinhabern in Lightning Knowledge

Wählen Sie aus, welche Person oder Warteschlange für einen Artikelentwurf verantwortlich ist, oder fügen Sie Berichten Inhaberschaftsfelder hinzu. Die Aktion "Inhaber ändern" unterstützt Organisationen, die den Wechsel zur standardmäßigen Salesforce-Freigabe mit Knowledge vornehmen. Beachten Sie, dass der Inhaber den Zugriff auf den Datensatz nur dann steuert, wenn Sie die Freigabe für Knowledge aktivieren.

Wo: Diese Änderung gilt für die Enterprise, Essentials, Performance, Developer und Unlimited Edition von Knowledge mit aktiviertem Lightning Knowledge.

Wer: Um die Aktion "Inhaber ändern" verwenden zu können, müssen die Benutzer über die Berechtigung zum Übertragen von Datensätzen und zum Verwalten von Artikeln sowie über die Knowledge-Objektberechtigung zum Erstellen, Lesen und Bearbeiten von Artikeln verfügen. Damit der Benutzer oder die Warteschlange als Inhaber eines Artikels fungieren können, müssen sie berechtigt sein, Entwurfsartikel anzuzeigen. Wenn Sie Datenkategorien zur Steuerung des Datensatzzugriffs verwenden, benötigt der Inhaber einen kategoriebasierten Zugriff.

Warum: Wenn Sie für das Knowledge-Objekt zur Standardfreigabe wechseln, können Sie über die Einstellung des Artikelinhabers genauer festlegen, wer Zugriff hat. Zuvor konnte der Artikelinhaber nicht geändert werden. Standardmäßig ist der Inhaber der Benutzer, der den Artikel erstellt hat, oder der Benutzer, der eine Übersetzung einsendet. Mit der neuen Funktion für die Inhaberschaft nach Warteschlange können Aufgaben, beispielsweise das Filtern von Berichten und das Auflisten von Ansichten nach Inhaber oder das Schreiben von Validierungsregeln, auf Warteschlangen und Benutzer angewendet werden.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Ändern des Inhabers eines Datensatzes (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Verwenden der Salesforce-Freigabe mit Lightning Knowledge (Beta)

Bessere Verfolgung der Artikelnutzung mit verknüpften Artikeln

Wenn ein Artikel für Chat, Messaging oder Social-Unterhaltungen verwendet wird, wird er in der Liste "Verknüpfte Artikel" angehängt. Ein Artikel, der in einem Social Post innerhalb eines Kundenvorgangs freigegeben wird, wird weiterhin im Objekt "Kundenvorgangsartikel" an den Kundenvorgang angehängt, während ein Artikel, der in eigenständigen Social-Unterhaltungen freigegeben wird, im Objekt "Verknüpfte Artikel" angehängt wird. Zuvor war das Objekt "Verknüpfter Artikel" nur Arbeitsaufträgen, Arbeitstypen und Arbeitsauftragsbelegposten zugeordnet.

Wo: Diese Änderung gilt für die Enterprise, Essentials, Performance, Developer und Unlimited Edition in Lightning Experience mit aktiviertem Lightning Knowledge.

Filtern von Knowledge-Berichten nach Datenkategorie

Filtern Sie Knowledge-Berichte nach Kategorie, um Informationen über ganze Kategorien und Unterkategorien von Knowledge-Artikeln zurückzugeben.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Editionen von Lightning Knowledge in Lightning Experience.

SIEHE AUCH:

Filtern von Knowledge-Berichten nach Kategorie

Weiterleitung: Statusbasierte Kapazität und priorisierte zusätzliche Fertigkeiten

Das statusbasierte Kapazitätsmodell ist allgemein verfügbar. Messen Sie die Agentenkapazität genauer, indem Sie den Status der angenommenen Arbeit berücksichtigen. Verwerfen Sie zusätzliche Fertigkeiten schrittweise und nicht gleichzeitig.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Ermitteln der Agentenkapazität auf der Grundlage des Status von Arbeitselementen (allgemein verfügbar)
Messen Sie die Agentenkapazität genauer. Omnikanal kann nun die Agentenkapazität auf der Grundlage des Status der angenommenen Arbeit bestimmen statt wie bisher auf der Basis offener Registerkarten. Wenn Agenten nicht verfügbar sind, bleibt ihre Arbeit zugewiesen und spiegelt sich in ihrer Kapazität wider, bis die Arbeit abgeschlossen oder neu zugewiesen wird.

Priorisieren von zusätzlichen Fertigkeiten bei der Weiterleitung
Wenn Sie eine fertigkeitsbasierte Weiterleitung entweder mit der Attribut-Setup-Methode oder mit Apex-Code verwenden, können Sie zusätzliche Fertigkeiten angeben. Für zusätzliche Fertigkeiten können Sie jetzt die Reihenfolge festlegen, in der Fertigkeiten verworfen werden, wenn nach der angegebenen Zeitüberschreitung kein Agent mit dieser Fertigkeit verfügbar ist. Fertigkeiten mit höheren Prioritätswerten werden zuerst verworfen. Fertigkeiten mit niedrigeren Prioritätswerten (beispielsweise 0) werden zuletzt verworfen.

Ermitteln der Agentenkapazität auf der Grundlage des Status von Arbeitselementen (allgemein verfügbar)

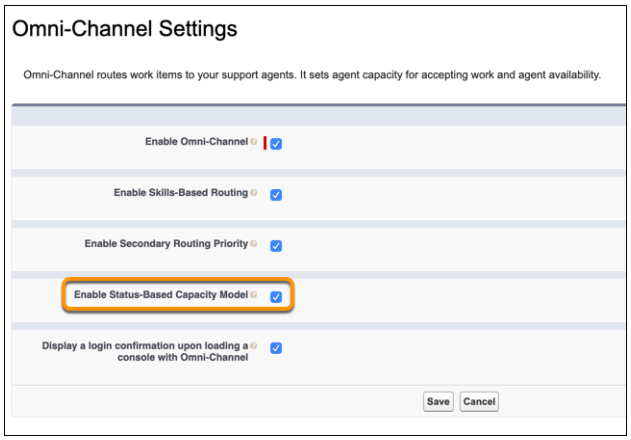
Messen Sie die Agentenkapazität genauer. Omnikanal kann nun die Agentenkapazität auf der Grundlage des Status der angenommenen Arbeit bestimmen statt wie bisher auf der Basis offener Registerkarten. Wenn Agenten nicht verfügbar sind, bleibt ihre Arbeit zugewiesen und spiegelt sich in ihrer Kapazität wider, bis die Arbeit abgeschlossen oder neu zugewiesen wird.

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

Warum: Mit dem neuen statusbasierten Kapazitätsmodell bleibt die Arbeit zugewiesen und wird auf die Kapazität eines Agenten angewendet, bis die Arbeit abgeschlossen oder einem anderen Agenten zugewiesen wird. Im Gegensatz dazu gibt das derzeitige Kapazitätsmodell auf der Grundlage von Registerkarten die Kapazität eines Agenten frei, wenn eine Arbeitsregisterkarte in der Service Console geschlossen wird.

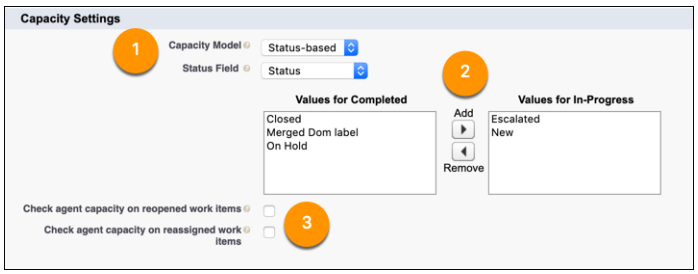
Anmerkung: Das statusbasierte Kapazitätsmodell kann nur für Kundenvorgänge, Leads und benutzerdefinierte Objekte verwendet werden. Es wird nicht für Arbeitselemente in Echtzeit wie Chat und Messaging unterstützt. Außerdem unterstützt die Omnikanal-Supervisor-Konsole nicht alle Datenpunkte, die mit diesem Modell zusammenhängen.

Wie: Klicken Sie in den Omnikanal-Einstellungen auf **Statusbasiertes Kapazitätsmodell aktivieren**.



Wählen Sie für jeden Servicekanal das statusbasierte Kapazitätsmodell aus. (1) Geben Sie dann das Auswahllistenfeld an, das Sie zur Verfolgung des Arbeitsstatus verwenden, sowie die Feldwerte, die Sie für abgeschlossene und laufende Arbeit verwenden. (2)

Für Arbeit, die einem bestimmten Agenten zugewiesen ist, können Sie die Kapazitätsprüfung überschreiben und die dem Agenten zugewiesene Arbeit beibehalten. (3)



Anmerkung: Wenn Sie einen Kanal für die Verwendung des statusbasierten Kapazitätsmodells einrichten, bleibt die Arbeit auch dann zugewiesen, wenn Agenten Registerkarten schließen. Die Registerkarte "Meine Arbeit" im Omnikanal-Widget zeigt die dem Agenten zugewiesene Arbeit an, bis sie abgeschlossen oder neu zugewiesen wird. Agenten können über die Registerkarte "Meine Arbeit" eine Registerkarte für Arbeit öffnen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Erstellen von Servicekanälen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Priorisieren von zusätzlichen Fertigkeiten bei der Weiterleitung

Wenn Sie eine fertigkeitsbasierte Weiterleitung entweder mit der Attribut-Setup-Methode oder mit Apex-Code verwenden, können Sie zusätzliche Fertigkeiten angeben. Für zusätzliche Fertigkeiten können Sie jetzt die Reihenfolge festlegen, in der Fertigkeiten verworfen werden, wenn nach der angegebenen Zeitüberschreitung kein Agent mit dieser Fertigkeit verfügbar ist. Fertigkeiten mit höheren Prioritätswerten werden zuerst verworfen. Fertigkeiten mit niedrigeren Prioritätswerten (beispielsweise 0) werden zuletzt verworfen.

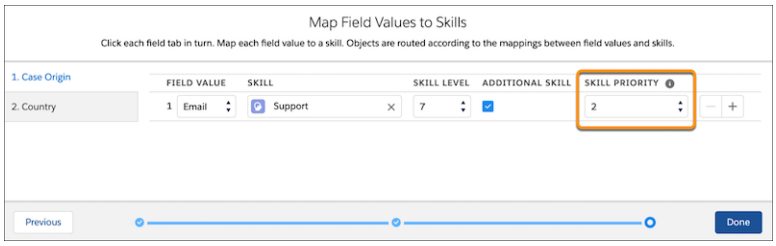
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Warum: Zu Beginn versucht Omnikanal, ein Arbeitselement an einen Agenten mit allen erforderlichen Fertigkeiten weiterzuleiten. Wenn kein Agent mit allen Fertigkeiten verfügbar ist, werden die als zusätzlich markierten Fertigkeiten auf der Grundlage ihres Prioritätswerts in Omnikanal verworfen. Nachdem der in der Weiterleitungskonfiguration angegebene Zeitüberschreitungszeitraum für zusätzliche

Fertigkeiten verstrichen ist, werden weitere Fertigkeiten mit dem gleichen Prioritätswert in Omnikanal verworfen, bis ein Agent mit den verbleibenden Fertigkeiten verfügbar ist. Das Arbeitselement wird anschließend an den am besten geeigneten Agenten weitergeleitet, selbst wenn der Agent nicht über alle zusätzlichen Fertigkeiten verfügt.

Anmerkung: Fertigkeiten mit demselben Prioritätswert, die sich aus der Attribut-Setup-Methode oder dem Apex-Code ergeben, gehören zur selben Gruppe und werden zusammen verworfen.

Wie: Wählen Sie im Setup-Flow "Attribut-Setup für die fertigkeitsbasierte Weiterleitung" die Option **Zusätzliche Fertigkeit** und legen Sie die **Fertigkeitspriorität** fest.



Sie können beispielsweise die folgenden erforderlichen und zusätzlichen Fertigkeiten einrichten:

- Sprache: Englisch und Französisch sind erforderliche und keine zusätzlichen Fertigkeiten.
- Problemtyp: Software- und Hardwarekenntnisse sind als zusätzliche Fertigkeiten mit der höchsten Priorität (0) angegeben.
- Produkt: Kenntnisse im Umgang mit Lautsprecher, Maus und Tastatur sind als zusätzliche Fertigkeiten mit der Priorität 1 angegeben.
- Standort: Kenntnisse über die Standorte USA, England, Kanada und Frankreich sind als zusätzliche Fertigkeiten mit der Priorität 2 angegeben.

In diesem Beispiel sind Sprachkenntnisse keine zusätzlichen Fertigkeiten, sodass sie nie verworfen werden. Fertigkeiten, die mit dem Feld "Problemtyp" verbunden sind, haben die höchste Priorität, sodass sie von Omnikanal zuletzt verworfen werden. Fertigkeiten, die mit dem Feld "Standort" verbunden sind, werden zuerst verworfen.

Die in der Weiterleitungskonfiguration eingestellte **Zeitüberschreitung für das Verwerfen zusätzlicher Fertigkeiten** legt fest, wie lange gewartet werden soll, bevor jeder Satz an zusätzlichen Fertigkeiten verworfen wird.

Anmerkung: Wenn Sie über vorhandene Attributzuordnungssätze mit zusätzlichen Fertigkeiten verfügen, werden diese Fertigkeiten so behandelt, als ob für sie Priorität 0 festgelegt wäre, und sie werden zuletzt verworfen. Sie können sie anpassen, indem Sie den Attributzuordnungssatz bearbeiten. Berücksichtigen Sie beim Anpassen der Einstellung **Zeitüberschreitung für das Verwerfen zusätzlicher Fertigkeiten** die Zeit für das Verwerfen zusätzlicher Fertigkeiten in der Reihenfolge der Priorität. Die Weiterleitung eines Arbeitselements an einen Agenten dauert eventuell länger als das Verwerfen aller zusätzlichen Fertigkeiten auf einmal.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Erstellen von Servicekanälen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Sonstige Änderungen in der Service Cloud

Informieren Sie sich über weitere Änderungen, die an der Service Cloud vorgenommen wurden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Anzeigen von erweiterten Datensatz- und polymorphen Beziehungen mit der Komponente "Verwandter Datensatz"
Jetzt können Ihre Agenten mit weniger Klicks mehr Informationen nachschlagen. Agenten können die aktualisierte Komponente "Verwandter Datensatz" verwenden, um zwei Ebenen von Datensatzbeziehungen nachzuschlagen und so mehr Kontext für ihre Kunden zu erhalten.

Berechtigungsänderungen für Service Cloud-Funktionen
Überprüfen Sie die Änderungen beim Zugriff auf Service Cloud-Funktionen, die mit der Version Summer '20 wirksam werden.

Anzeigen von erweiterten Datensatz- und polymorphen Beziehungen mit der Komponente "Verwandter Datensatz"

Jetzt können Ihre Agenten mit weniger Klicks mehr Informationen nachschlagen. Agenten können die aktualisierte Komponente "Verwandter Datensatz" verwenden, um zwei Ebenen von Datensatzbeziehungen nachzuschlagen und so mehr Kontext für ihre Kunden zu erhalten.

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

Wer: Um Lightning-Seiten im Lightning-Anwendungsgenerator zu erstellen und zu speichern, benötigen Benutzer die Berechtigung "Anwendung anpassen". Um Lightning-Seiten im Lightning-Anwendungsgenerator anzuzeigen, benötigen Benutzer die Berechtigung "Setup und Konfiguration anzeigen".

Warum: Jetzt können Agenten einen Feldwert in dem verwandten Datensatz nachschlagen, der mit einem anderen Datensatz verknüpft ist. Beispielsweise kann ein Agent den Account nach einem Kontakt durchsuchen, der mit einem Kundenvorgang in Verbindung steht. Zuvor konnte der Agent nur eine Ebene einer Datensatzbeziehung durchsuchen. Er konnte also den Kontakt nachschlagen, der mit dem Kundenvorgang in Verbindung steht, nicht jedoch den Account, der dem Kontakt in diesem Kundenvorgang zugeordnet ist.

Jetzt können Agenten auch polymorphe Felder in der Komponente "Verwandter Datensatz" nachschlagen. Beispielsweise kann das Feld für zugehörige Aufgaben den Wert eines Kundenvorgangs, Accounts oder einer Opportunity usw. annehmen. Dann kann der Agent den Nachschlagefeldtyp "Kundenvorgang" auswählen und von dort aus den Kundenvorgang anzeigen. Zuvor wurden polymorphe Felder in der Komponente "Verwandter Datensatz" nicht unterstützt.

Wie: Wählen Sie im Lightning-Anwendungsgenerator Ihre Datensatzseite aus und fügen Sie der Seite die Komponente "Verwandter Datensatz" hinzu. Geben Sie das erste Datensatz-Nachschlagefeld und dann das Nachschlagefeld der zweiten Ebene an. Sie müssen ein Nachschlagefeld der ersten Ebene angeben, bevor Sie ein Nachschlagefeld der zweiten Ebene hinzufügen können. Beim Nachschlagefeld der zweiten Ebene muss es sich um ein Feld handeln, auf das vom ersten Datensatz-Nachschlagefeld aus zugegriffen werden kann.

Damit Benutzer polymorphe Felder nachschlagen können, wählen Sie einen polymorphen Nachschlagefeldtyp für das Nachschlagefeld der ersten oder der zweiten Ebene aus.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Standardkomponenten für Lightning-Seiten (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Erstellen und Konfigurieren von Lightning Experience-Datensatzseiten (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Berechtigungsänderungen für Service Cloud-Funktionen

Überprüfen Sie die Änderungen beim Zugriff auf Service Cloud-Funktionen, die mit der Version Summer '20 wirksam werden.

Ansprüche und Meilensteine

Der Zugriff auf Anspruchsvorlagen, Anspruchsprozesse, Meilensteine für Arbeitsaufträge und Meilensteintypen ist auf Salesforce-Administratoren, Benutzer mit Zugriff auf die Objekte "Kundenvorgang", "Anspruch" oder "Arbeitsauftrag" und Benutzer mit der Berechtigung "Setup und Konfiguration anzeigen" begrenzt.

Verknüpfte Artikel

Der Zugriff auf verknüpfte Artikel in der API ist auf Benutzer mit Zugriff auf den übergeordneten Datensatz beschränkt, der mit dem Knowledge-Artikel verknüpft ist.

SIEHE AUCH:

Knowledge-Artikel: Beschreibungen der Benutzerprofilberechtigungen

Branchen: Notfallreaktionsverwaltung und bessere Kundenorientierung mit Aktionsplänen, Suchverbesserungen, Verwaltung von Besuchen in Geschäften und mehr

Die branchenspezifischen Lösungen von Salesforce bieten viele Funktionen, die Sie den Menschen näher bringen, die von Ihnen abhängig sind. Mit der Salesforce-Notfallreaktionsverwaltung können Sie im Krisenfall schnell Contact Tracing, Überwachung und andere Ressourcen bereitstellen. Health Cloud verfügt über neue Notfallreaktionsfunktionen und mehr Möglichkeiten zur Unterstützung von Callcenter-Mitarbeitern und zur Kontaktaufnahme mit Patienten sowie mehr Komfort und Benutzerfreundlichkeit. Financial Services Cloud erhöht die Benutzerfreundlichkeit von Aktionsplänen und hilft Ihnen, die Darlehensantragsdaten Ihrer Kunden zur Erstellung von Finanzaccounts zu nutzen. Consumer Goods Cloud hilft Ihren Außendienstmitarbeitern, sich auf die wichtigsten Daten zu konzentrieren und ihre Pläne einfacher zu verwalten. Manufacturing Cloud hilft Ihnen dabei, Ihre Vertriebspläne einzuhalten, indem Account-Manager in die Lage versetzt werden, Accountziele besser festzulegen und bessere Prognosen zu erstellen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einführung von Salesforce Notfallreaktionsverwaltung

Mit der Salesforce-Notfallreaktionsverwaltung können Sie Ihre Konstituenten und Gemeinschaften unterstützen, wenn sie die Unterstützung am dringendsten benötigen. Versorgen Sie Patienten, die Symptome aufweisen, medizinisch und verfolgen und überwachen Sie Einzelpersonen, die sich potenziell angesteckt haben. Teilen Sie Notfallressourcen und -services schneller und effizienter zu als je zuvor.

Health Cloud: Notfallverwaltung, Protokollieren der Anbietersuche, Gerätevertriebsunterstützung und mehr

Health Cloud bietet Ihnen noch mehr Möglichkeiten der Kontaktaufnahme mit Personen, die Ihre Hilfe benötigen. Sie können dazu beitragen, die Ausbreitung der Infektion zu stoppen und bei öffentlichem Gesundheitsnotstand schnell Hilfe zu leisten. Gesundheitsanbieter können Patienten remote überwachen, um Gesundheitsindikatoren nachzuverfolgen. Medizintechnikanbieter können Geräte registrieren und Versandanforderungen nachverfolgen, damit die Patienten die jeweils richtigen Geräte erhalten. Gerätehersteller und Vertriebsmitarbeiter erhalten Unterstützung für effektive Besuche vor Ort und Inventarverwaltung einschließlich einer mobilen Anwendung. Sie können jetzt Einwilligungsformulare für mehr Interaktionsarten verwenden. Callcenter-Betreiber erhalten nützlichere Ergebnisse, wenn sie für Patienten nach Anbietern suchen. Und falls die Anbietersuche nicht richtig funktioniert, können Sie jetzt ein Protokoll anzeigen, das Ihnen bei der Lösung des Problems helfen kann.

Financial Services Cloud: Mehr Möglichkeiten für Datenfreigabe und Zusammenarbeit

Financial Services Cloud bietet neue Möglichkeiten, Daten anzuzeigen und freizugeben und mit Partnern zusammenzuarbeiten. Sorgen Sie mit mehr Steuerungsmöglichkeiten für Policen- und Anspruchsdetails, die Sie anzeigen möchten, für Übersichtlichkeit auf Datensatzseiten der Policeninhaber. Optimieren Sie Partner-Workflows, indem Sie Aktionspläne für Partner-Communities aktivieren. Machen Sie es leicht, Hypothekenaccounts an andere Geschäftszweige zu verweisen, indem Sie Finanz-Accounts, Personenaccounts, Kontakte, Vermögenswerte und Verbindlichkeiten aus Kreditantragsdaten erstellen. Verwenden Sie das handlungsrelevante Beziehungscenter, um Account-Geschäftsbeziehungen in einer hierarchischen Ansicht darzustellen.

Consumer Goods Cloud: Angepasste mobile Anwendung, in die Desktop-Anwendung eingebettetes Salesforce Maps und mehr

Helfen Sie Ihren Vertriebsleitern bei der Verfolgung und Verwaltung ihrer Regionen und unterstützen Sie ihre Vertriebsmitarbeiter vor Ort. Sie können die mobile Anwendung für maximale Effizienz anpassen und Salesforce Maps in die Desktop-Anwendung einbetten, damit Analysen auf einen Blick ersichtlich sind.

Manufacturing Cloud: Gestalten von Plänen für das Geschäftswachstum, Fokus auf spezifische Accountprognosen und Verbessern des Vergleichs zwischen geplanten und tatsächlichen Umsatzzahlen

Gestalten Sie die Wachstumspläne Ihrer Organisation, indem Sie messbare Ziele einrichten. Setzen Sie Wachstumspläne um, indem Sie Ihren Teammitgliedern Ziele zuweisen. Konzentrieren Sie sich auf die wichtigsten Geschäftsbereiche, indem Sie die Ziele strategisch auf bestimmte Produkte und Accounts und nach Zeiträumen verteilen. Verbessern Sie den Fokus Ihrer Organisation und steigern Sie die Benutzerproduktivität, indem Sie wichtige Accounts und Produkte identifizieren. Berechnen Sie alle in Frage kommenden Accountprognosen mit einem einzigen Klick neu. Vergleichen Sie die Werte von Vertriebsvereinbarungen auf einfache Weise, indem Sie sie in der Standardwährung der Vertriebsvereinbarung anzeigen. Verfolgen und vergleichen Sie die Daten Ihrer Organisation, indem Sie genaue Berichte für Account-Manager-Ziele, Account-Prognosen und Vertriebsvereinbarungen erstellen. Verwalten Sie das durch Account-Manager-Ziele und Accountprognosen verwendete Datenvolumen in Ihrer Salesforce-Organisation, indem Sie die Nutzungsdetails anzeigen.

Einführung von Salesforce Notfallreaktionsverwaltung

Mit der Salesforce-Notfallreaktionsverwaltung können Sie Ihre Konstituenten und Gemeinschaften unterstützen, wenn sie die Unterstützung am dringendsten benötigen. Versorgen Sie Patienten, die Symptome aufweisen, medizinisch und verfolgen und überwachen Sie Einzelpersonen, die sich potenziell angesteckt haben. Teilen Sie Notfallressourcen und -services schneller und effizienter zu als je zuvor.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition.

Anmerkung: Die Notfallreaktionsverwaltung für die öffentliche Gesundheit und die Notfallreaktionsverwaltung für den öffentlichen Sektor sind in der Version Spring '20 verfügbar. Sie wurde in die Versionshinweise zur Version Summer '20 aufgenommen, um die Sichtbarkeit zu erhöhen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einführung des Contact Tracing für Mitarbeiter

Mit dem Contact Tracing für Mitarbeiter kann Ihr Unternehmen den manuellen Prozess des Contact Tracing verwalten und die Ausbreitung der Krankheit verfolgen, während es sich um die Mitarbeiter kümmert.

Einführung der Notfallreaktionsverwaltung für die öffentliche Gesundheit

Mobilisieren Sie Ihre Gesundheitsbehörde, um ihre Wähler und Gemeinden bei gesundheitlichen Notfällen zu unterstützen. Sichten und bewerten Sie Patienten, bieten Sie ständige Interaktion und Überwachung und schützen Sie Gemeinschaften mit der Kontaktverfolgung vor weiteren Infektionen. Öffentliche Einrichtungen oder Krankenhäuser können die Notfallreaktions-Community verwenden, um Notfallversorgungen oder andere Services anzufordern. Einzelpersonen können beantragen, an Hilfsprogrammen wie Lebensmittel-Lieferservices oder kurzfristigen Unterbringungen teilzunehmen. Mit Salesforce Maps können Sie Ihre Einsatzkräfte schnell und effizient an die Standorte oder Bürger senden, die Hilfe benötigen. In Einstein Analytics-Dashboards erhalten Sie aussagekräftige Statistiken in Bezug auf die Gemeindegesundheit. Auf diese Weise können Sie schnellere und fundiertere Entscheidungen treffen.

Einführung der Notfallreaktionsverwaltung für den öffentlichen Sektor

Stellen Sie Wählern und Gemeinschaften schnell ein zentrales digitales Ziel bereit, an dem sie die Informationen zu verfügbaren Notfallprogramminformationen und aktualisierten Vorfällen einsehen können. Verwenden Sie die Notfallreaktions-Community, um unterschiedliche Services und Programme vorzustellen, die öffentlichen Einrichtungen und Krankenhäusern zur Verfügung stehen, etwa Anträge auf Notfallversorgung. Für Einzelpersonen können Sie Hilfsprogramme wie Lebensmittel-Lieferservice oder kurzfristige Unterbringung organisieren.

Neue und geänderte Objekte in der Notfallreaktionsverwaltung

Dank dieser neuen und geänderten Objekte der Notfallreaktionsverwaltung haben Sie Zugriff auf noch mehr Daten. Die Notfallreaktionsverwaltung für die öffentliche Gesundheit verwendet alle neuen Objekte und Felder. Die Notfallreaktionsverwaltung für den öffentlichen Sektor verwendet die im Abschnitt "Notfallreaktion" dieses Themas angegebenen Objekte und Felder.

Einführung des Contact Tracing für Mitarbeiter

Mit dem Contact Tracing für Mitarbeiter kann Ihr Unternehmen den manuellen Prozess des Contact Tracing verwalten und die Ausbreitung der Krankheit verfolgen, während es sich um die Mitarbeiter kümmert.

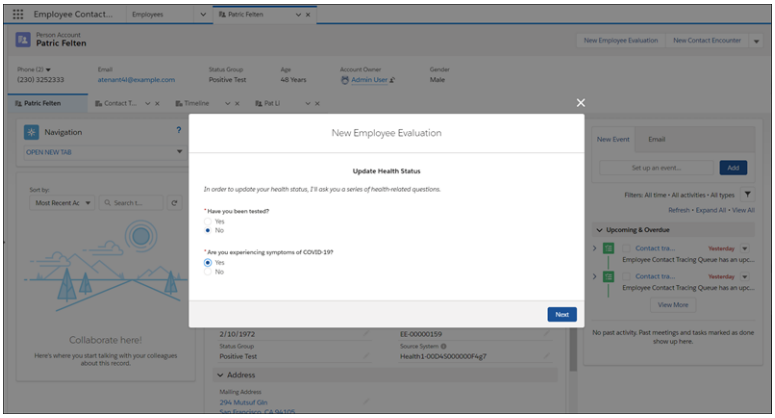
Anmerkung: Das Contact Tracing für Mitarbeiter steht in der Version Spring '20 zur Verfügung. Sie wurde in die Versionshinweise zur Version Summer '20 aufgenommen, um die Sichtbarkeit zu erhöhen.

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

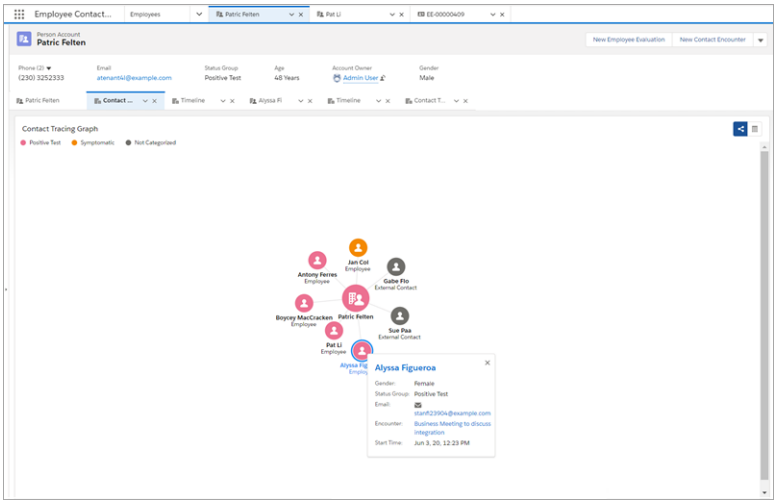
Wer: Wenn Sie das Contact Tracing für Mitarbeiter verwenden möchten, müssen die Health Cloud- und die Health Cloud-Plattform-Berechtigungssatz-Lizenzen in Salesforce bereitgestellt sein. Wenn Sie das Contact Tracing für Mitarbeiter in Work.com verwenden möchten, muss auch die Workplace Command Center-Berechtigungssatz-Lizenz bereitgestellt sein.

Warum: Mit dem Salesforce Contact Tracing für Mitarbeiter können Sie Ihre Mitarbeiter, deren Kontakte und die Ereignisse, die eine mögliche Quelle für Infektionen darstellten, überwachen.

Das Verfolgen und Kontaktieren von Personen, die möglicherweise Kontakt zu einer infizierten Person hatten, stellt eine der effizientesten Möglichkeiten dar, die Ausbreitung von Infektionen in der Gemeinschaft zu bekämpfen. Bei der Verfolgung werden Aufgaben zum Bewerten von Mitarbeitern, Erfassen von Details zu potenziell gefährdeten Kontakten und zum Registrieren von Mitarbeitern in Versorgungsprogrammen übernommen. Sie verfügen über den Status des Mitarbeiters, eine Zuordnung zu gefährdeten Kontakten sowie Informationen zum Gesundheitszustand der Person – alles an einem Ort zusammengefasst.



Der Flow zur Mitarbeiterbewertung erfasst wichtige Informationen zum Gesundheitszustand einer Person, damit Sie betroffene Mitarbeiter bei einem Versorgungsprogramm registrieren und ihren Gesundheitszustand überwachen können.



Das Contact Tracing-Diagramm bietet Ihnen eine umfangreiche Ansicht der Mitarbeiter und externen Kontakte, damit Sie Infektionen anhand von Personen, Orten oder Ereignissen verfolgen können. Folgevorgänge, Bewertungen und Sichtungen können vorgenommen werden, ohne die Konsole verlassen zu müssen.

Salesforce empfiehlt, dass Sie die Contact Tracing-Funktion nur Benutzern zur Verfügung stellen, die hinsichtlich der bewährten Vorgehensweisen beim Datenschutz geschult sind. Es ist anzuraten, dass Sie die Contact Tracing-Daten nur weitergeben, wenn dies notwendig ist.

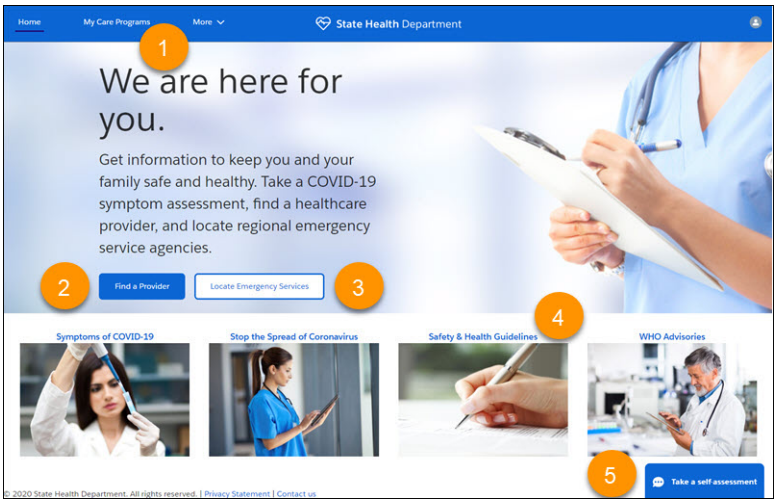
Einführung der Notfallreaktionsverwaltung für die öffentliche Gesundheit

Mobilisieren Sie Ihre Gesundheitsbehörde, um ihre Wähler und Gemeinden bei gesundheitlichen Notfällen zu unterstützen. Sichten und bewerten Sie Patienten, bieten Sie ständige Interaktion und Überwachung und schützen Sie Gemeinschaften mit der Kontaktverfolgung vor weiteren Infektionen. Öffentliche Einrichtungen oder Krankenhäuser können die Notfallreaktions-Community verwenden, um Notfallversorgungen oder andere Services anzufordern. Einzelpersonen können beantragen, an Hilfsprogrammen wie Lebensmittel-Lieferservices oder kurzfristigen Unterbringungen teilzunehmen. Mit Salesforce Maps können Sie Ihre Einsatzkräfte schnell und effizient an die Standorte oder Bürger senden, die Hilfe benötigen. In Einstein Analytics-Dashboards erhalten Sie aussagekräftige Statistiken in Bezug auf die Gemeindegesundheit. Auf diese Weise können Sie schnellere und fundiertere Entscheidungen treffen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition mit aktivierter Notfallverwaltung für den öffentlichen Sektor.

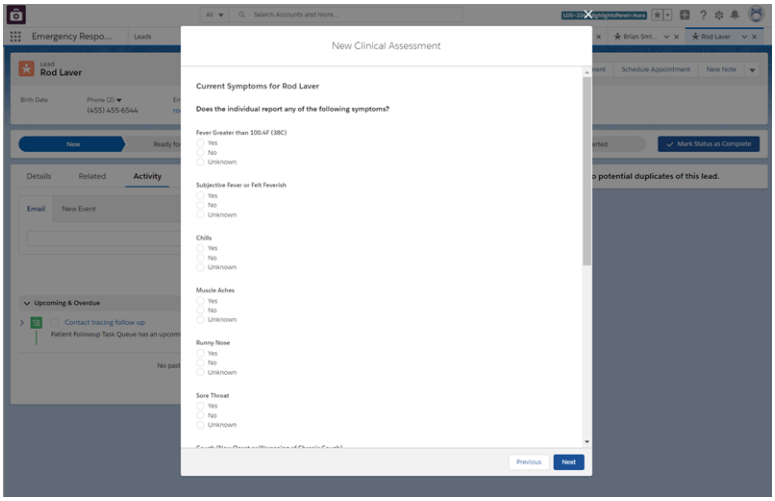
Wer: Wenn Sie die Notfallreaktionsverwaltung für die öffentliche Gesundheit verwenden möchten, müssen Sie über die in Salesforce bereitgestellte Notfallreaktion für den öffentlichen Sektor und über die Berechtigungssatz-Lizenz für die Health Cloud-Plattform verfügen. Community-Benutzer müssen über die in Salesforce bereitgestellten Berechtigungssatz-Lizenzen für die Health Cloud-Community und für Communities im öffentlichen Sektor verfügen.

Warum: Die Notfallreaktionsverwaltung für die öffentliche Gesundheit bietet eine Vielzahl vorkonfigurierter Tools, mit denen Sie angemessen auf einen öffentlichen Gesundheitsnotstand reagieren können. Während eines öffentlichen Gesundheitsnotstands stehen Sicherheit, Gesundheit und Wohlbefinden Ihrer Gemeinschaft an oberster Stelle. In der Community zum öffentlichen Gesundheitsnotstand können Bürger Maßnahmen ergreifen, um die benötigte Unterstützung zu erhalten.



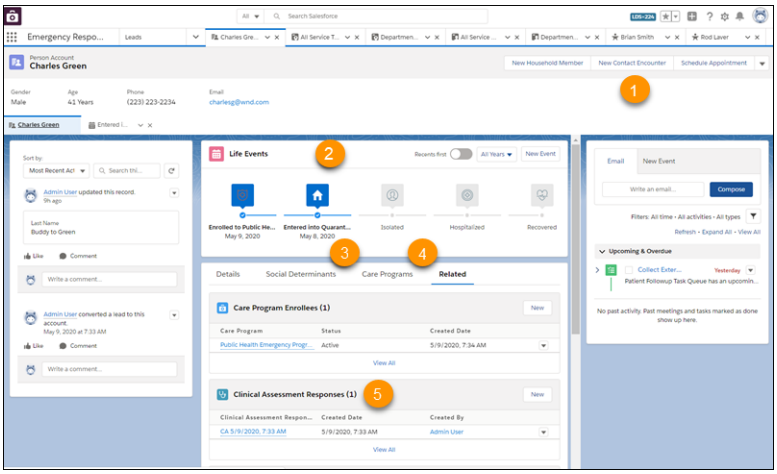
Bürger können die Notfallversorgungsprogramme anzeigen, bei denen sie registriert (1) sind, und Gesundheitsdienstleister nach Fachgebiet, Standort und anderen Faktoren (2) durchsuchen. Indem sie auf eine Schaltfläche klicken, erhalten sie den Standort der nächstgelegenen Rettungsservices (3) und Zugang zu wichtigen Informationen, um gesund und sicher zu bleiben (4). In einem vorab definierten Chatbot-Dialog werden Einzelpersonen durch eine Selbstbewertung geführt, die auf den Richtlinien des Centers for Disease Control basiert. Hierbei besteht die Möglichkeit, einen Termin zur Nachuntersuchung zu vereinbaren.

Während eines öffentlichen Gesundheitsnotstands ist es von entscheidender Bedeutung, dass Einzelpersonen effizient beurteilt, in ein Versorgungsprogramm aufgenommen und überwacht werden. Es wurde ein Flow zur klinischen Beurteilung bereitgestellt. Er erfasst wichtige Informationen über den Zustand einer Einzelperson, damit Sie schnell fundierte Versorgungsentscheidungen treffen können.



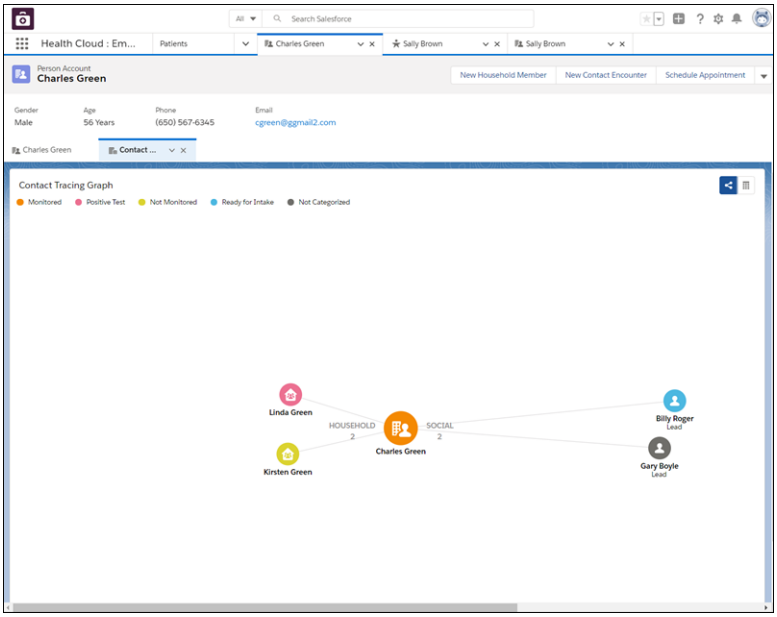
Erstellen Sie mithilfe der Notfallreaktionsverwaltungs-Konsole eine konsistente Aufnahmeerfahrung mit geführten Workflows und vorgefertigten Beurteilungen, die schnell an sich ändernde Protokolle oder Richtlinien angepasst werden können.

Sobald ein Patient gesichtet und in einem Versorgungsprogramm registriert wurde, können Ihre Pflegeteams Patienten remote überwachen und bei Bedarf hinsichtlich der entsprechenden Versorgung mit ihnen Kontakt aufnehmen. Pflegekoordinatoren verfügen über alle Informationen, die sie benötigen, um sicherzustellen, dass jeder Patient über ein auf seine Bedürfnisse zugeschnittenes Programm und entsprechende Services verfügt.



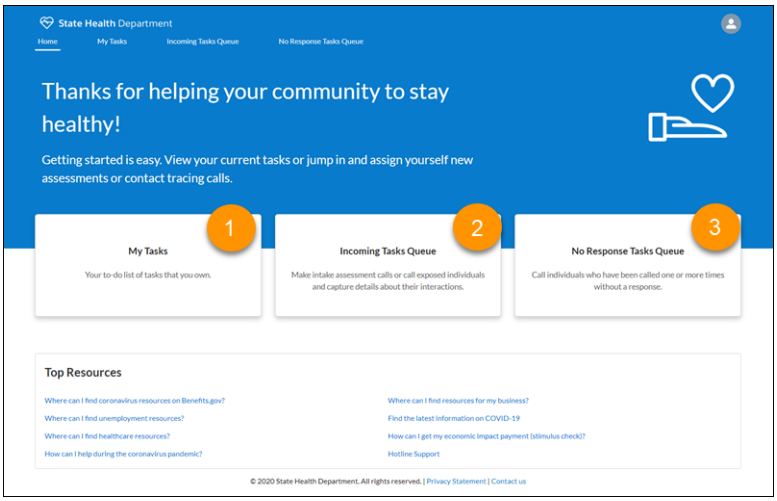
In jeder Patientenakte werden handlungsrelevante und umfassende Versorgungspläne und Pläne für Sozialeinrichtungen angezeigt, die auf den jeweiligen Patienten zugeschnitten sind. Fügen Sie Informationen zu den Einzelpersonen hinzu, mit denen der Patient in Kontakt stand (1), und verfolgen Sie Vorfälle und Meilensteine, um Einblicke in den Zustand (2) des Patienten zu erhalten. Machen Sie sich mit den sozialen und Umweltfaktoren vertraut, die zusätzliche Services definieren, die ein Patient benötigt (3), und behalten Sie das Versorgungsprogramm im Auge, bei dem der Patient registriert ist (4). Sie können die Symptome und den Fortschritt des Patienten anhand der täglichen Beurteilungen überprüfen. Diese werden den Patienten gesendet, die im Notfallversorgungsprogramm registriert sind.

Das Verfolgen und anschließende Kontaktieren von Personen, die möglicherweise Kontakt zu einer infizierten Person hatten, stellt eine der effizientesten Möglichkeiten dar, die Ausbreitung von Infektionen in der Gemeinschaft zu bekämpfen. Sie können die gefährdeten Kontakte der jeweiligen Patienten direkt in der Patientenakte anzeigen.



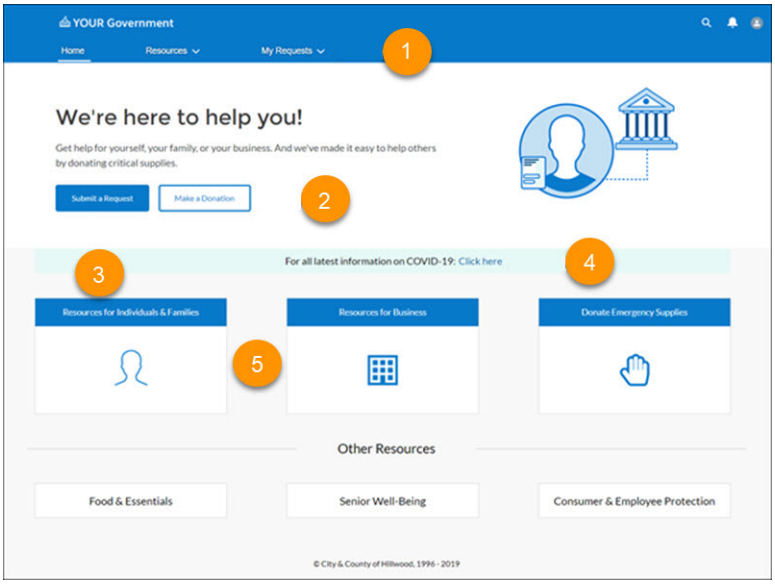
Im Contact Tracing-Diagramm können Sie die Haushaltsmitglieder und sozialen Beziehungen umfassend einsehen. Auf diese Weise können Sie Infektionen anhand von Personen, Orten oder Ereignissen verfolgen. Sie können Nachuntersuchungen, Beurteilungen und Sichtungen vornehmen, ohne die Konsole verlassen zu müssen.

Wenn es viele gefährdete Kontaktpersonen gibt, ist es sinnvoll, Mitarbeiter oder Freiwillige hinzuzuziehen, deren Auftrag es ist, diese gefährdeten Kontakte anzurufen.



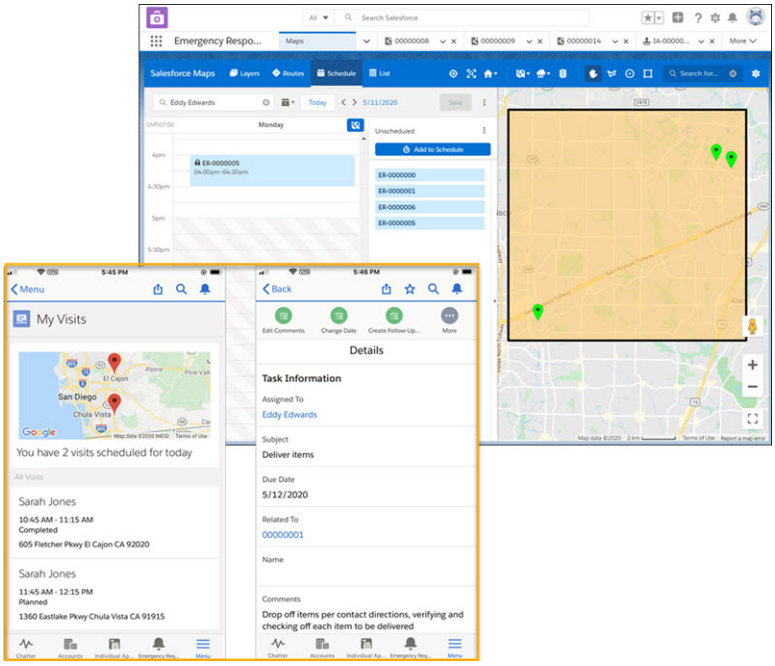
In der Contact Tracing-Community können Tracer Contact Tracing-Aufgaben einfach und effizient aus einer Warteschlange auswählen, um sie zu erledigen. Tracer können nach ihren eigenen (1) Aufgaben suchen, neue Anrufaufgaben (2) auswählen oder Aufgaben hinzufügen, um bisher nicht erreichte Kontakte anzurufen (3).

Die vorkonfigurierte Vorlage für die Notfallreaktions-Community erleichtert es den Bürgern, Notfallhilfe anzufordern und Informationen zu erhalten, wenn diese am dringendsten benötigt werden.



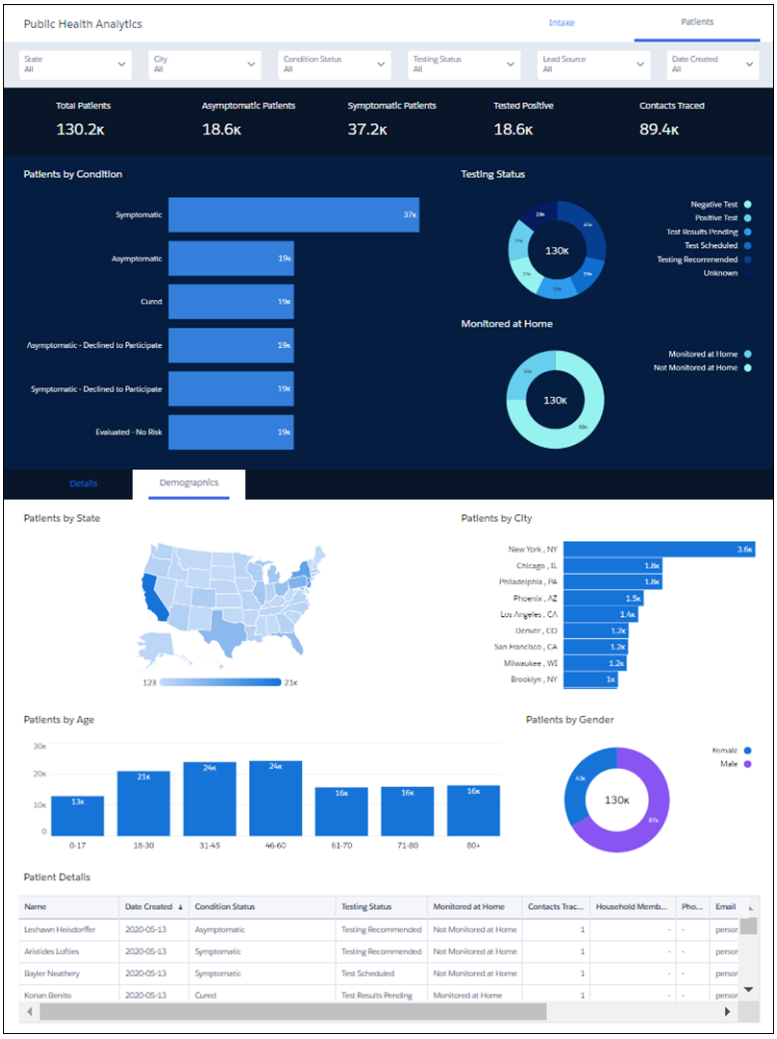
Mit der vorkonfigurierten Vorlage für die Notfallreaktions-Community können Sie ein zentrale Anlaufstelle einrichten, auf die Bürger im Notfall zugreifen können. Bürger können den Status bestehender Anfragen überprüfen (1), überschüssige Notfallvorräte spenden (2), Hilfeanfragen senden (3), Aktualisierungen von Ihrer Behörde anzeigen (4) und Links zu wichtigen Ressourcen finden (5). Unternehmen können wichtige Versorgungen anfordern, damit ihre Mitarbeiter und Kunden geschützt und gesund bleiben.

Auf der Startseite der Notfallanfragekonsole kann Ihre Behörde Anfragen schnell genehmigen und sie an einen Disponenten senden, um einen Besuch zu planen.



Hilfe ist schnell unterwegs, wenn Ihre Disponenten Salesforce Maps verwenden. Salesforce Maps fügt Standortdaten in den Außendienst ein, um die Lieferservices für Notfalllieferungen effizienter zu gestalten. Wenn ein Notfallereignis erstellt wird, startet der Prozess "Notfallbesuch planen" einen Flow, der den Besuchsdatensatz erstellt, die Aktionsplanvorlage anwendet und die Aufgaben erstellt. Ihre Außendienstmitarbeiter verfügen auf ihrem Mobiltelefon über alles, was sie benötigen, um einen Besuch abzuschließen. Sie haben Kontaktinformationen, Wegbeschreibungen und eine detaillierte Aufstellung ihrer Aufgaben direkt zur Hand. Wenn ein Besuch und die zugehörigen Aufgaben abgeschlossen sind, markiert sie der Außendienstmitarbeiter als abgeschlossen und geht zur nächsten Zuweisung über.

Nutzen Sie mit Einstein Analytics für die Notfallreaktionsverwaltung handlungsrelevante AI-gestützte Statistiken für Ihr Unternehmen. Vordefinierte Vorlagen mit wichtigen Leistungsindikatoren nach Branchenstandards und Analysen anhand bewährter Vorgehensweisen helfen Ihnen dabei, beim Reagieren auf Krisen und Notfälle schneller die richtige Antwort zu finden.



Einführung der Notfallreaktionsverwaltung für den öffentlichen Sektor

Stellen Sie Wählern und Gemeinschaften schnell ein zentrales digitales Ziel bereit, an dem sie die Informationen zu verfügbaren Notfallprogramminformationen und aktualisierten Vorfällen einsehen können. Verwenden Sie die Notfallreaktions-Community, um unterschiedliche Services und Programme vorzustellen, die öffentlichen Einrichtungen und Krankenhäusern zur Verfügung stehen, etwa Anträge auf Notfallversorgung. Für Einzelpersonen können Sie Hilfsprogramme wie Lebensmittel-Lieferservice oder kurzfristige Unterbringung organisieren.

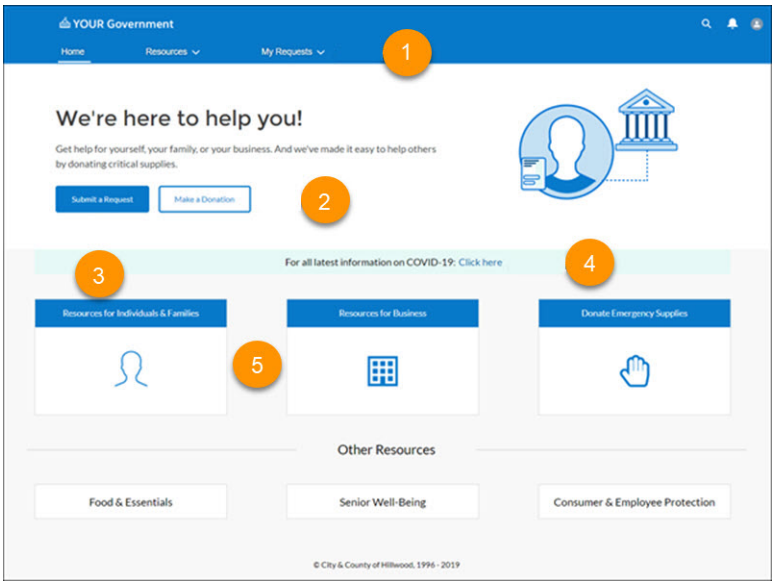
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition mit aktivierter Notfallreaktionsverwaltung für den öffentlichen Sektor.

Wer: Wenn Sie die Notfallreaktionsverwaltung verwenden möchten, müssen Sie über die in Salesforce bereitgestellte Berechtigungssatz-Lizenz für die Notfallreaktionsverwaltung für den öffentlichen Sektor verfügen. Community-Benutzer müssen über die in Salesforce bereitgestellten Berechtigungssatz-Lizenzen für Communities im öffentlichen Sektor verfügen.

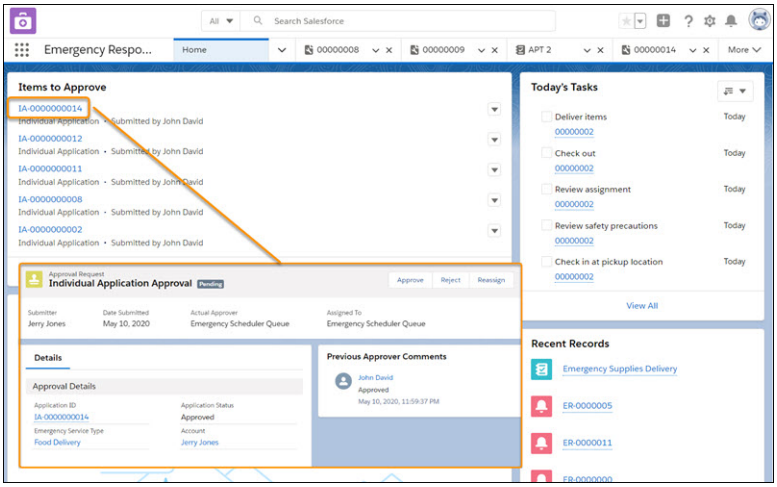
Warum: Wird ein Notfallservice angefragt, können Sie die Anfrage mithilfe der mobilen Anwendung für Besuche schnell und effizient bearbeiten. Sie können jede Zustellung und jeden Besuch einer Notfallanfrage mit Aktionsplänen anpassen, bei denen Aufgaben für die jeweilige Anfrage erstellt werden. Beim Verwenden von Salesforce Maps ergänzen Sie die Außendienstaktivitäten um Standortdaten, um die Lieferservices für Notfalllieferungen effizienter zu gestalten. Wenn ein Notfallereignis erstellt wird, startet der Prozess "Notfallbesuch planen" einen Flow, der den Besuchsdatensatz erstellt, die Aktionsplanvorlage anwendet und die Aufgaben erstellt. Unabhängig davon,

ob Sie jemanden zur Lieferung von Medikamenten oder zur Durchführung medizinischer Maßnahmen an einen Standort entsenden, können Sie dem Außendienstmitarbeiter ohne Weiteres spezifische handlungsrelevante Aufgaben zuweisen.

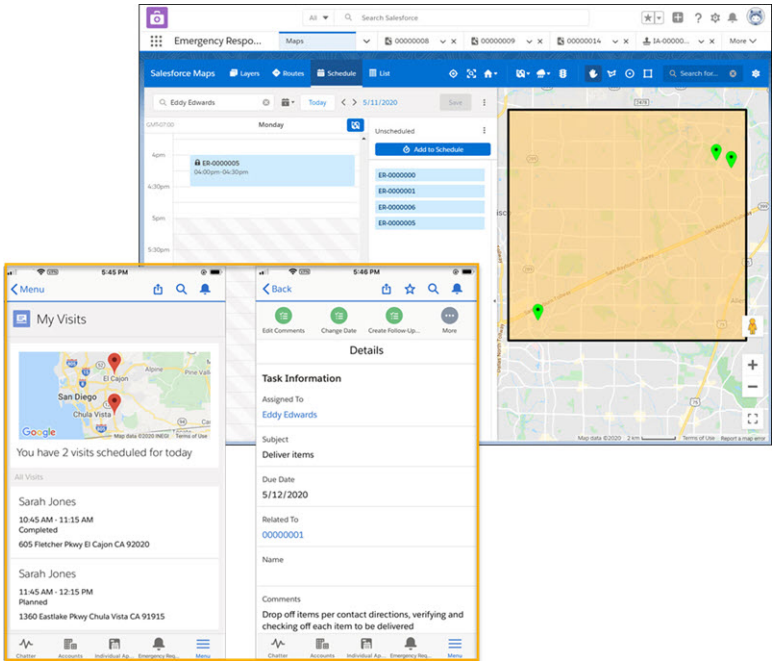
Die vorkonfigurierte Vorlage für die Notfallreaktions-Community erleichtert es den Bürgern, Notfallhilfe anzufordern und Informationen zu erhalten, wenn diese am dringendsten benötigt werden.



Mit der Vorlage für die Notfallreaktions-Community können Sie eine zentrale Anlaufstelle einrichten, auf die Bürger im Notfall zugreifen können. Bürger können den Status bestehender Anfragen überprüfen (1), überschüssige Notfallvorräte spenden (2), Hilfeanfragen senden (3), Aktualisierungen von Ihrer Behörde anzeigen (4) und Links zu wichtigen Ressourcen finden (5). Unternehmen können zudem wichtige Versorgungen anfragen, damit ihre Mitarbeiter und Kunden geschützt und gesund bleiben.

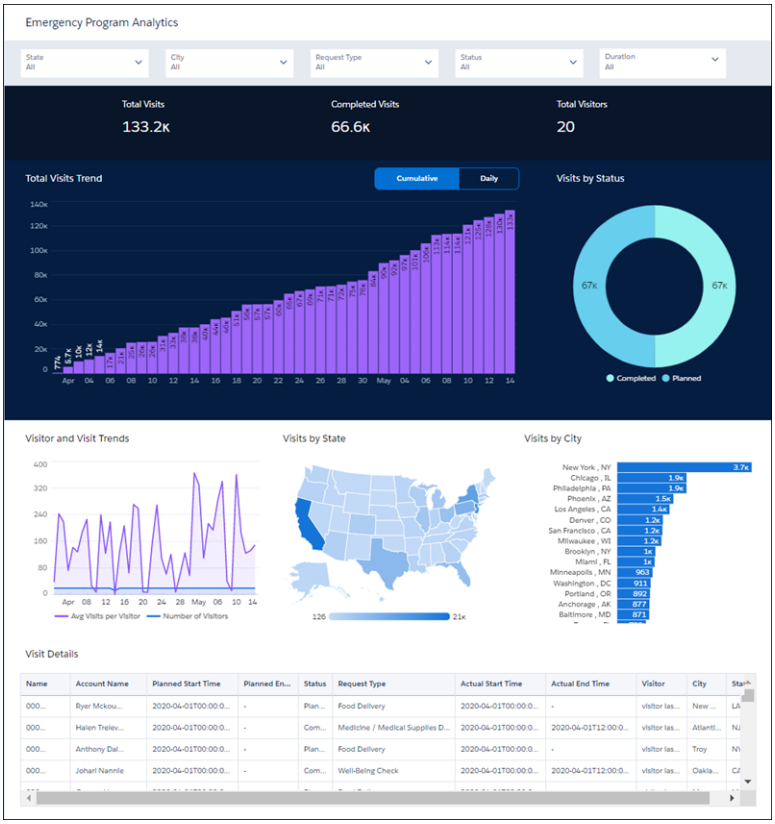


Auf der Startseite der Notfallanfragekonsole kann Ihre Behörde Anfragen schnell genehmigen und sie an einen Disponenten senden, um einen Besuch zu planen.



Hilfe ist schnell unterwegs, wenn Ihre Disponenten Salesforce Maps verwenden. Salesforce Maps fügt Standortdaten in den Außendienst ein, um die Lieferservices für Notfalllieferungen effizienter zu gestalten. Wenn ein Notfallereignis erstellt wird, startet der Prozess "Notfallbesuch planen" einen Flow, der den Besuchsdatensatz erstellt, die Aktionsplanvorlage anwendet und die Aufgaben erstellt. Ihre Außendienstmitarbeiter verfügen auf ihrem Mobiltelefon über alles, was sie benötigen, um einen Besuch abzuschließen. Sie haben Kontaktinformationen, Wegbeschreibungen und eine detaillierte Aufstellung ihrer Aufgaben direkt zur Hand. Wenn ein Besuch und die zugehörigen Aufgaben abgeschlossen sind, markiert sie der Außendienstmitarbeiter als abgeschlossen und geht zur nächsten Zuweisung über.

Nutzen Sie mit Einstein Analytics für die Notfallreaktionsverwaltung handlungsrelevante AI-gestützte Statistiken für Ihr Unternehmen. Vordefinierte Vorlagen mit wichtigen Leistungsindikatoren nach Branchenstandards und Analysen anhand bewährter Vorgehensweisen helfen Ihnen dabei, beim Reagieren auf Krisen und Notfälle schneller die richtige Antwort zu finden.



Neue und geänderte Objekte in der Notfallreaktionsverwaltung

Dank dieser neuen und geänderten Objekte der Notfallreaktionsverwaltung haben Sie Zugriff auf noch mehr Daten. Die Notfallreaktionsverwaltung für die öffentliche Gesundheit verwendet alle neuen Objekte und Felder. Die Notfallreaktionsverwaltung für den öffentlichen Sektor verwendet die im Abschnitt "Notfallreaktion" dieses Themas angegebenen Objekte und Felder.

Öffentliche Gesundheit

Überprüfen, ob der Gesundheitszustand einer Person zu Hause und nicht in einer Klinik überwacht wird
Verwenden Sie das neue Feld `Monitored_at_Home__pc` im Objekt `Account`.

Überprüfen der Phase einer Person im Test- und Überwachungsprozess
Verwenden Sie das neue Feld `StatusGroup__pc` im Objekt `Account`.

Abrufen des Ergebnisses für den letzten Test einer Person
Verwenden Sie das neue Feld `Testing_Status__pc` im Objekt `Account`.

Abrufen der Informationen zum Zustand einer Person auf Basis ihres letzten Tests oder ihrer letzten Beurteilung
Verwenden Sie das neue Feld `ConditionStatus__pc` im Objekt `Contact`.

Überprüfen, ob der Gesundheitszustand einer Person zu Hause und nicht in einer Klinik überwacht wird
Verwenden Sie das neue Feld `Monitored_at_Home__pc` im Objekt `Contact`.

Überprüfen der Phase einer Person im Test- und Überwachungsprozess
Verwenden Sie das neue Feld `StatusGroup__pc` im Objekt `Contact`.

Abrufen des Ergebnisses für den letzten Test einer Person
Verwenden Sie das neue Feld `Testing_Status__pc` im Objekt `Contact`.

Abrufen des Termindatums
Verwenden Sie das neue Feld `AppointmentDate` im Objekt `Lead`.

Abrufen des Terminkennzeichners
Verwenden Sie das neue Feld `AppointmentId` im Objekt `Lead`.

Überprüfen der Phase einer Person im Test- und Überwachungsprozess
Verwenden Sie das neue Feld `StatusGroup__pc` im Objekt `Lead`.

Anzeigen der Ergebnisse einer Beurteilung des Gesundheitszustands eines Patienten
Verwenden Sie das neue Objekt `ClinicalAssessmentResponse__c`.

Anzeigen eines Zeitraums, in dem mindestens zwei Personen miteinander in Kontakt standen
Verwenden Sie das neue Objekt `ContactEncounter`.

Anzeigen von Details zu einer während einer Kontaktbegegnung anwesenden Person
Verwenden Sie das neue Objekt `ContactEncounterParticipant`.

Notfallreaktion

Erstellen der Autorisierung einer Regulierungsbehörde zur Bereitstellung von Notfallservices oder -produkten
Verwenden Sie das neue Objekt `BusinessLicense (Emergency Service Authorization)`.

Erstellen eines durch einen Unternehmensinhaber gesendeten Antragsformulars
Verwenden Sie das neue Objekt `BusinessLicenseApplication (Business Application)`.

Erstellen einer Unternehmensaktivitätskategorie
Verwenden Sie das neue Objekt `BusinessType`.

Erstellen einer Lizenz- oder Genehmigungsanforderung zum Bereitstellen eines Notfallservice
Verwenden Sie das neue Objekt `BusRegAuthorizationType (Business Emergency Service Type)`.

Erstellen einer Anfrage nach Notfallversorgungen oder -services über eine Organisation oder Einzelperson
Verwenden Sie das neue Objekt `EmergencyRequest__c`.

Erstellen eines durch eine Einzelperson gesendeten Antragsformulars
Verwenden Sie das neue Objekt `IndividualApplication`.

Erstellen eines den Notfallservicetyp anzeigenden Felds
Verwenden Sie das neue Objekt `InspectionType (Emergency Service Execution Type)`.

Erstellen eines Felds, in dem eine Organisation oder Regierungsbehörde zum Autorisieren der Notfallserviceanbieter angezeigt wird
Verwenden Sie das neue Objekt `RegulatoryAuthority (Public Sector Organization)`.

Erstellen einer Lizenz oder Genehmigung, die ein Unternehmen oder eine Einzelperson zum Bereitstellen von Notfallservices oder -produkten berechtigt
Verwenden Sie das neue Objekt `RegulatoryAuthorizationType (Emergency Service Type)`.

Erstellen eines Felds, das einen Autorisierungstyp anzeigt, der erforderlich ist, bevor ein Antragsteller ein bestimmtes Produkt bereitstellen kann
Verwenden Sie das neue Objekt `RegAuthorizationTypeProduct (Emergency Service Type Product)`.

Erstellen eines Felds, das Notfallservicebesuche anzeigt
Verwenden Sie das neue Objekt `Visit`.

Health Cloud: Notfallverwaltung, Protokollieren der Anbietersuche, Gerätevertriebsunterstützung und mehr

Health Cloud bietet Ihnen noch mehr Möglichkeiten der Kontaktaufnahme mit Personen, die Ihre Hilfe benötigen. Sie können dazu beitragen, die Ausbreitung der Infektion zu stoppen und bei öffentlichem Gesundheitsnotstand schnell Hilfe zu leisten. Gesundheitsanbieter können Patienten remote überwachen, um Gesundheitsindikatoren nachzuverfolgen. Medizintechnikanbieter können Geräte registrieren und Versandanforderungen nachverfolgen, damit die Patienten die jeweils richtigen Geräte erhalten. Gerätehersteller und Vertriebsmitarbeiter erhalten Unterstützung für effektive Besuche vor Ort und Inventarverwaltung einschließlich einer mobilen Anwendung. Sie können jetzt Einwilligungsformulare für mehr Interaktionsarten verwenden. Callcenter-Betreiber erhalten nützlichere Ergebnisse, wenn sie für Patienten nach Anbietern suchen. Und falls die Anbietersuche nicht richtig funktioniert, können Sie jetzt ein Protokoll anzeigen, das Ihnen bei der Lösung des Problems helfen kann.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Schützen Ihrer Community mit Notfallreaktionsverwaltung

Während eines öffentlichen Gesundheitsnotstands können Sie mit Health Cloud die Ausbreitung der Infektion bewerten, überwachen und verfolgen. Sichten und bewerten Sie Patienten, bieten Sie ständige Interaktion und Überwachung und schützen Sie Gemeinschaften mit der Kontaktverfolgung vor weiteren Infektionen.

Besseres Verfolgen von Aufgaben mit erweiterten Versorgungsplänen

Die Unterregisterkarte "Aufgaben" gibt Ihren Benutzern jetzt mehr Kontrolle darüber, wie sie ihre Aufgaben in Versorgungsplänen gruppieren und wie sie den Fortschritt einer Gruppe verfolgen.

Verbesserungen der Anbietersuche

Die Anbietersuche ist durch die Ergebnissortierung und die Angabe der genauen Fahrentfernungen benutzerfreundlicher geworden. Jetzt können Sie Probleme beheben, wenn Anbieterdaten nicht so angezeigt werden, wie Sie es erwarten.

Interagieren mit Patienten mithilfe der Remote-Überwachung

Stellen Sie eine zuverlässige und persönliche Verbindung zu Patienten her, um sie auf ihrem von Versorgungseinrichtungen unterstützten Weg zu einem besseren Gesundheitszustand zu motivieren. Pflegekoordinatoren können die Versorgungskennzahlziele für jeden Patienten individuell anpassen, sodass Versorgungskennzahlen einfach in Beziehung gesetzt und Versorgungslücken identifiziert werden können. Wenn die biometrischen Daten eines Patienten nicht den Erwartungen entsprechen, können die Pflegekoordinatoren proaktiv mit Patienten in Kontakt treten. Diagramme, die biometrische Daten und Gesundheitskennzahlen wie Herzfrequenz, Blutzuckerspiegel oder Gewicht zeigen, helfen den Pflegekoordinatoren, den Gesundheitszustand von Patienten zu verfolgen.

Planen und Durchführen von Operationsbesuchen mit dem intelligenten Vertrieb für Health Cloud

Die Desktop-Anwendung Intelligenter Vertrieb für Health Cloud unterstützt die Vertriebsleiter und Vertriebsmitarbeiter Ihres Medizintechnikunternehmens dabei, Besuche für chirurgische Kundenvorgänge zu planen. Und die mobile Anwendung unterstützt Außendienstmitarbeiter bei der Durchführung der Besuche.

Registrieren von Medizingeräten und Erstellen von Versandanforderungen

Unterstützen Sie Patienten beim Erreichen ihrer Versorgungskennzahlziele, indem Sie medizinische Geräte registrieren oder Versandanforderungen erstellen, um Geräte an sie ausliefern zu lassen. Pflegekoordinatoren haben die Möglichkeit, biometrische Daten von diesen Geräten nachzuverfolgen, Versorgungslücken zu identifizieren und mit den Patienten zum Vereinbaren von Nachsorgeterminen Kontakt aufzunehmen.

Anzeigen von Einwilligungsformularen für Datenbestände, Produkte und registrierte Geräte

Holen Sie bei Bedarf schnell Einwilligungen ein. Neben den Versorgungsprogrammen können Sie jetzt auch Einwilligungsformulare für Datenbestände, Produkte und registrierte Geräte anzeigen.

Mehrmaliges Registrieren eines Patienten im selben Versorgungsprogramm

Viele Szenarien im Gesundheitswesen erfordern die mehrfache Registrierung eines Patienten im selben Versorgungsprogramm. Pflegekoordinatoren können nun Patienten mehr als einmal im selben Versorgungsprogramm registrieren.

Zuordnen von medizinischen Fachkräften zu Versorgungsprogramm-Anbietern

Das Zuordnen von medizinischen Fachkräften zu Versorgungsprogramm-Anbietern ist jetzt ganz leicht. Sie können auch eine medizinische Fachkraft als Erstversorger für den Versorgungsprogrammanbieter zuweisen.

Gastbenutzer erhalten umgekehrte Beziehungsdatensätze nicht automatisch

Stellt ein Gastbenutzer Informationen bereit, die das Erstellen eines Datensatzes für Kontakt-zu-Kontakt-Beziehungen auslösen, wird die umgekehrte Kontakt-zu-Kontakt-Beziehung nicht erstellt, selbst wenn die Kennzeichnung "createinverserole" aktiviert ist.

Auswählen, ob geschlossene Status im Feld für den Versorgungsplanstatus angezeigt oder ausgeblendet werden sollen

Geben Sie an, ob Pflegekoordinatoren in der Auswahlliste "Status" geschlossene Status anzeigen 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.

Schnelles Erstellen von KI-basierten Statistiken mit Erweiterungen an Einstein Analytics für das Gesundheitswesen

Die neuen Visualisierungen bieten Vertriebsmitarbeitern von Medizintechnikunternehmen einen Überblick über Account-, Inventar- und Besuchstrends. Gleichzeitig können Kostenträger und Anbieter schnell Muster in der Leistung von Versorgungsplänen und Versorgungsanforderungen erkennen.

Health Cloud weist neue und geänderte Objekte auf

Über diese neuen und geänderten Health Cloud-Objekte haben Sie Zugriff auf noch mehr Daten.

Health Cloud: Neue und geänderte Metadatentypen

Diese neuen und geänderten Health Cloud-Metadatentypen helfen Ihnen, mehr zu erledigen.

Schützen Ihrer Community mit Notfallreaktionsverwaltung

Während eines öffentlichen Gesundheitsnotstands können Sie mit Health Cloud die Ausbreitung der Infektion bewerten, überwachen und verfolgen. Sichten und bewerten Sie Patienten, bieten Sie ständige Interaktion und Überwachung und schützen Sie Gemeinschaften mit der Kontaktverfolgung vor weiteren Infektionen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Health Cloud.

Wer: Sie müssen über eine in Salesforce bereitgestellte Health Cloud-Lizenz verfügen, um die Notfallreaktionsverwaltung für die öffentliche Gesundheit verwenden zu können. Benutzer benötigen die Berechtigungssatz-Lizenzen für Health Cloud und die Health Cloud-Plattform. Community-Benutzer müssen über die Community Plus-Lizenz verfügen.

Warum: Während eines öffentlichen Gesundheitsnotstands hängen Sicherheit, Gesundheit und Wohlbefinden Ihrer Community davon ab, dass die Menschen untersucht, in ein Versorgungsprogramm aufgenommen und überwacht werden. Sobald ein Patient gesichtet und in einem Versorgungsprogramm registriert wurde, können Ihre Pflegeteams Patienten remote überwachen und bei Bedarf hinsichtlich der entsprechenden Versorgung mit ihnen Kontakt aufnehmen. Pflegekoordinatoren verfügen über alle Informationen, die sie benötigen, um sicherzustellen, dass jeder Patient über ein auf seine Bedürfnisse zugeschnittenes Programm und entsprechende Services verfügt.

SIEHE AUCH:

https://help.salesforce.com/articleView?id=emergency_response_management_intro.htm

Besseres Verfolgen von Aufgaben mit erweiterten Versorgungsplänen

Die Unterregisterkarte "Aufgaben" gibt Ihren Benutzern jetzt mehr Kontrolle darüber, wie sie ihre Aufgaben in Versorgungsplänen gruppieren und wie sie den Fortschritt einer Gruppe verfolgen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Gruppieren von Aufgaben nach Problemen und Zielen
Benutzer können Ihre Aufgaben jetzt auf der Unterregisterkarte "Aufgaben" eines Versorgungsplans nach Problemen und Zielen anordnen.

Verfolgen des Aufgabenabschlusses mit Fortschrittsringen
Ihre Benutzer können jetzt den Fortschritt von Aufgabengruppen mithilfe von Fortschrittsringen feststellen.

Sonstige Änderungen der Benutzeroberfläche in Versorgungsplänen
Die Seite "Versorgungspläne" wurde aktualisiert und ist jetzt übersichtlicher. Das vereinfachte Layout erleichtert Benutzern das schnelle Auffinden von für sie interessanten Informationen, wie z. B. des Aufgabenfortschritts.

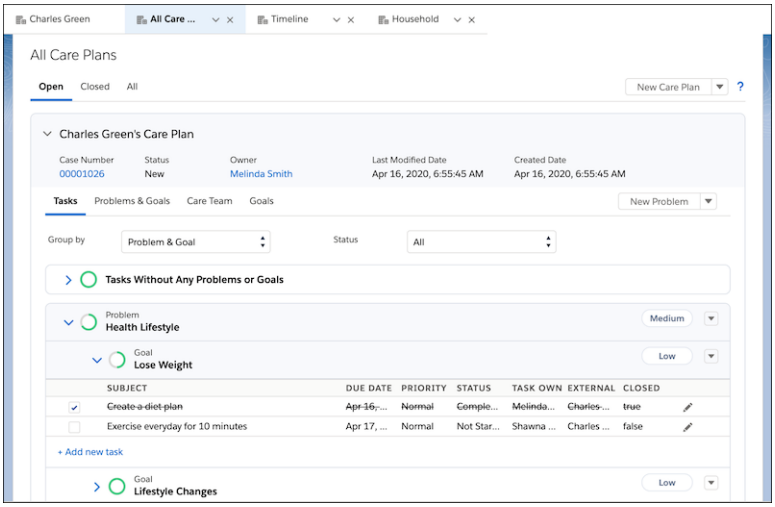
Gruppieren von Aufgaben nach Problemen und Zielen

Benutzer können Ihre Aufgaben jetzt auf der Unterregisterkarte "Aufgaben" eines Versorgungsplans nach Problemen und Zielen anordnen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Health Cloud.

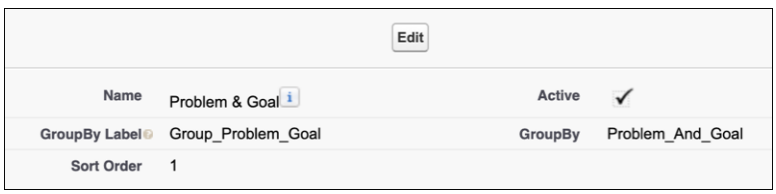
Wer: Zur Verwendung von Versorgungsplänen benötigen Sie die in Salesforce bereitgestellte Health Cloud-Lizenz. Benutzer benötigen die Berechtigungssatz-Lizenzen für Health Cloud und die Health Cloud-Plattform. Community-Benutzer müssen über die Community Plus-Lizenz verfügen.

Warum: In der Gruppenansicht "Probleme und Ziele" auf der Unterregisterkarte "Aufgaben" können Benutzer die verschiedenen Bestandteile eines Versorgungsplans in der vollständigen Hierarchie anzeigen. Zudem haben sie in dieser Ansicht die Möglichkeit, Probleme, Ziele und Aufgaben in den relevanten Teilen ihrer Versorgungspläne zu erstellen.



Wie: Die Gruppenoption "Probleme und Ziele" ist für neue Kunden standardmäßig als erster Wert in der Auswahlliste "Gruppieren nach" verfügbar. Bei bestehenden Kunden befindet sich die neue Gruppenoption am Ende der Auswahlliste "Gruppieren nach". Wenn diese Option bei Ihnen in der Auswahlliste "Gruppieren nach" nicht vorhanden ist, führen Sie die folgenden Schritte durch, um sie hinzuzufügen:

1. Wechseln Sie zu **Setup** > **Benutzerdefinierte Einstellungen** > **Aufgabengruppen**.
2. Klicken Sie auf **Verwalten** und fügen Sie eine Aufgabengruppe mit folgenden Werten hinzu:



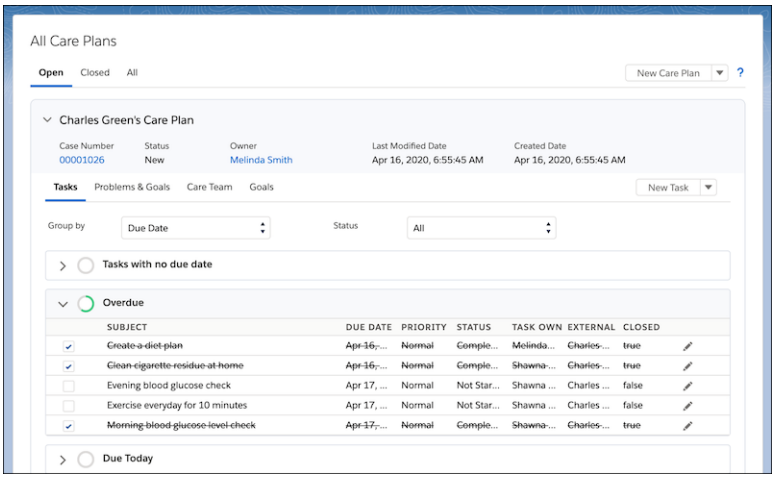
Verfolgen des Aufgabenabschlusses mit Fortschrittsringen

Ihre Benutzer können jetzt den Fortschritt von Aufgabengruppen mithilfe von Fortschrittsringen feststellen.

Wo: Diese Änderung gilt 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.

Warum: Je nachdem, welche Option Sie für "Gruppieren nach" auf der Unterregisterkarte "Aufgaben" ausgewählt haben, werden Ihre Aufgaben in verschiedenen Gruppen angezeigt. Neben der Kopfzeile jeder Gruppe ist ein Fortschrittsring zu sehen. Während die Aufgaben in der Gruppe abgeschlossen werden, nimmt der Ring schrittweise eine grüne Farbe an.



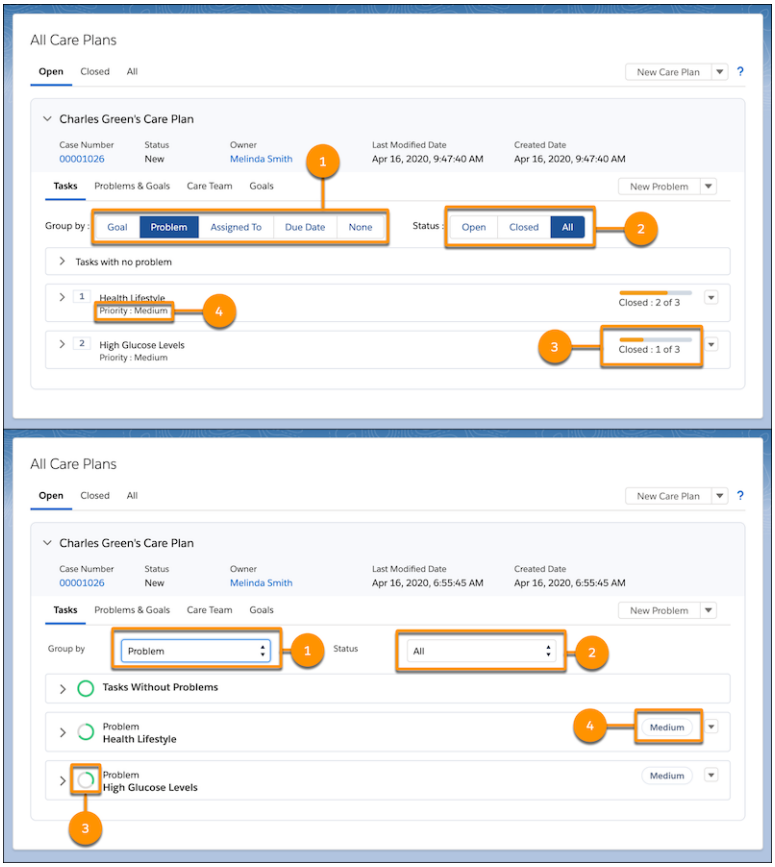
Anmerkung: Der Fortschritt des Rings basiert auf der Anzahl der abgeschlossenen Aufgaben und nicht auf dem Wert, der im Fortschrittsfeld eines Ziels angegeben ist. Fortschrittsringe sind auch für Aufgaben verfügbar, die nach Fälligkeitsdatum gruppiert sind.

Wie: Diese Änderung ist in Ihrer Organisation ohne zusätzliches Setup verfügbar.

Sonstige Änderungen der Benutzeroberfläche in Versorgungsplänen

Die Seite "Versorgungspläne" wurde aktualisiert und ist jetzt übersichtlicher. Das vereinfachte Layout erleichtert Benutzern das schnelle Auffinden von für sie interessanten Informationen, wie z. B. des Aufgabenfortschritts.

Das erste Bild zeigt, wie die Seite "Versorgungspläne" in Spring '20 aussah. Im zweiten Bild sehen Sie die aktualisierte Seite in Summer '20.



Callout	Spring '20	Summer '20
1.	Das Steuerelement "Gruppieren nach" besteht aus einer Gruppe von Schaltflächen.	Das Steuerelement "Gruppieren nach" ist eine Auswahlliste.
2.	Der Statusfilter besteht aus einer Gruppe von Schaltflächen.	Der Statusfilter ist eine Auswahlliste.
3.	Ein Balken zeigt den Gesamtfortschritt einer Gruppe sowie die Anzahl der abgeschlossenen Aufgaben und die Gesamtzahl der Aufgaben an.	Ein Ring zeigt den Gesamtfortschritt einer Gruppe, jedoch nicht die Anzahl der abgeschlossenen Aufgaben oder die Gesamtzahl der Aufgaben an.
4.	Problem- und Zielprioritäten folgen dem Namen des Problems oder des Ziels.	Problem- und Zielprioritäten werden neben der Aktionsschaltfläche angezeigt.

Verbesserungen der Anbietersuche

Die Anbietersuche ist durch die Ergebnissortierung und die Angabe der genauen Fahrentfernungen benutzerfreundlicher geworden. Jetzt können Sie Probleme beheben, wenn Anbieterdaten nicht so angezeigt werden, wie Sie es erwarten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Fehlerbehebung bei der Datensynchronisierung der Anbietersuche

Stellen Sie die Genauigkeit der Anbietersuchergebnisse für Ihre Patienten und Callcenter-Betreiber sicher. Wenn Sie das Datenset aktualisieren, das Benutzern die Suche nach Gesundheitsanbietern ermöglicht, können Sie anhand eines neuen Protokolls feststellen, welche Anbieterdatensätze erfolgreich synchronisiert wurden. Sie können auch sehen, welche Datensätze nicht synchronisiert wurden und warum.

Verwenden von Personenaccounts in der Anbietersuche

Wenn Ihre Daten Personenaccounts enthalten, haben Sie Glück. Eine medizinische Fachkraft kann jetzt im Objekt für medizinische Fachkräfte mit einem Personenaccount und nicht nur mit einem Kontaktdatensatz dargestellt werden.

Sortieren von Anbietersuchergebnissen nach Name oder Entfernung

Callcenter-Betreiber können schnell den richtigen Anbieter für einen Patienten finden, indem sie die Ergebnisse ihrer Suche sortieren. Benutzer können nach dem Namen des Anbieters oder nach der Entfernung zur Adresse des Patienten sortieren.

Genaueres Planen von Besuchen mithilfe von realen Entfernungen

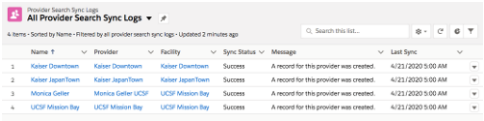
Patienten können ihre Arztbesuche jetzt zuverlässiger planen, da in den Suchergebnissen der Anbietersuche die Entfernung zu einem Anbieter wie bei der realen Navigation angezeigt wird. Bisher wurde als Entfernung immer der kürzeste Weg angegeben.

Fehlerbehebung bei der Datensynchronisierung der Anbietersuche

Stellen Sie die Genauigkeit der Anbietersuchergebnisse für Ihre Patienten und Callcenter-Betreiber sicher. Wenn Sie das Datenset aktualisieren, das Benutzern die Suche nach Gesundheitsanbietern ermöglicht, können Sie anhand eines neuen Protokolls feststellen, welche Anbieterdatensätze erfolgreich synchronisiert wurden. Sie können auch sehen, welche Datensätze nicht synchronisiert wurden und warum.

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.



Verwenden von Personenaccounts in der Anbietersuche

Wenn Ihre Daten Personenaccounts enthalten, haben Sie Glück. Eine medizinische Fachkraft kann jetzt im Objekt für medizinische Fachkräfte mit einem Personenaccount und nicht nur mit einem Kontaktdatensatz dargestellt werden.

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.

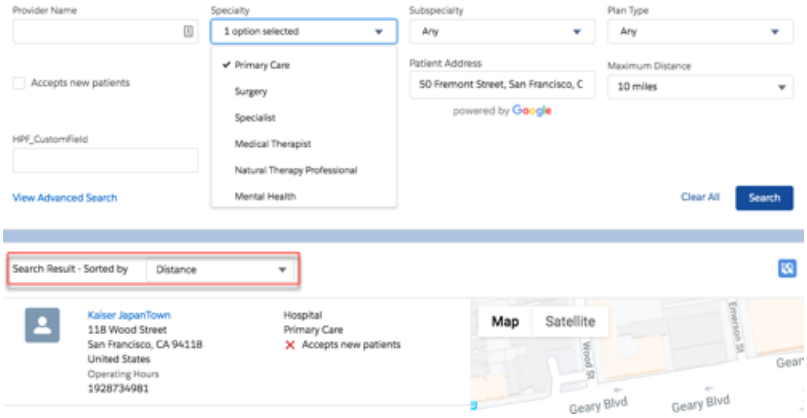
Wie: Ein Gesundheitsanbieter-Datensatz kann entweder eine Fachkraft oder eine Einrichtung darstellen. Füllen Sie das Feld "Account" aus, um eine Einrichtung anzugeben. Füllen Sie das Feld "Kontakt" aus, um eine Fachkraft anzugeben. Füllen Sie im Objekt "Gesundheitsanbieter" niemals sowohl das Feld "Account" als auch das Feld "Kontakt" aus.

Sortieren von Anbietersuchergebnissen nach Name oder Entfernung

Callcenter-Betreiber können schnell den richtigen Anbieter für einen Patienten finden, indem sie die Ergebnisse ihrer Suche sortieren. Benutzer können nach dem Namen des Anbieters oder nach der Entfernung zur Adresse des Patienten sortieren.

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.



Wenn die Adresse des Patienten bekannt ist, werden die Suchergebnisse standardmäßig nach der Entfernung sortiert. Die Entfernungen werden von der kürzesten bis zur längsten Entfernung aufgeführt. Wenn der Benutzer die Adresse des Patienten nicht angibt, werden die Ergebnisse nach dem Namen des Anbieters sortiert.

Genaueres Planen von Besuchen mithilfe von realen Entfernungen

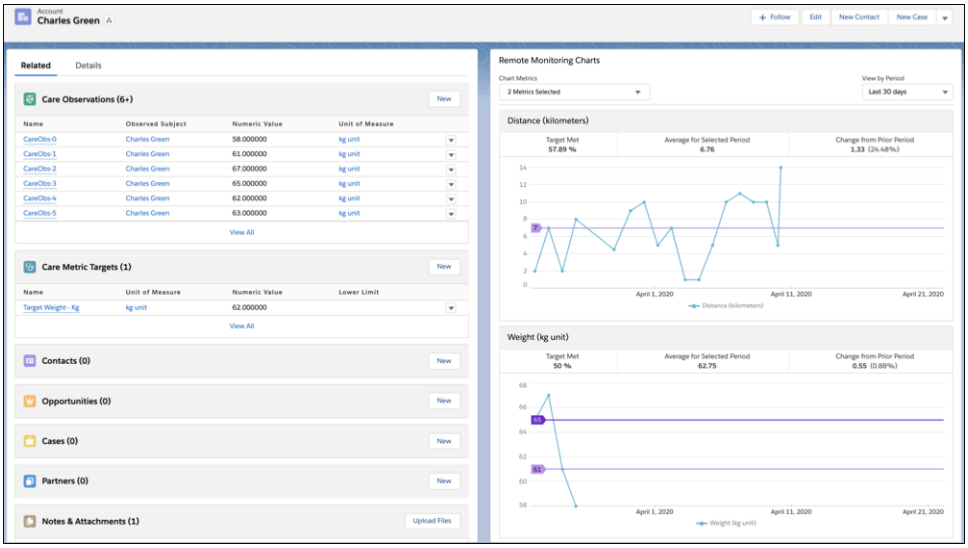
Patienten können ihre Arztbesuche jetzt zuverlässiger planen, da in den Suchergebnissen der Anbietersuche die Entfernung zu einem Anbieter wie bei der realen Navigation angezeigt wird. Bisher wurde als Entfernung immer der kürzeste Weg angegeben.

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.

Interagieren mit Patienten mithilfe der Remote-Überwachung

Stellen Sie eine zuverlässige und persönliche Verbindung zu Patienten her, um sie auf ihrem von Versorgungseinrichtungen unterstützten Weg zu einem besseren Gesundheitszustand zu motivieren. Pflegekoordinatoren können die Versorgungskennzahlziele für jeden Patienten individuell anpassen, sodass Versorgungskennzahlen einfach in Beziehung gesetzt und Versorgungslücken identifiziert werden können. Wenn die biometrischen Daten eines Patienten nicht den Erwartungen entsprechen, können die Pflegekoordinatoren proaktiv mit Patienten in Kontakt treten. Diagramme, die biometrische Daten und Gesundheitskennzahlen wie Herzfrequenz, Blutzuckerspiegel oder Gewicht zeigen, helfen den Pflegekoordinatoren, den Gesundheitszustand von Patienten zu verfolgen.



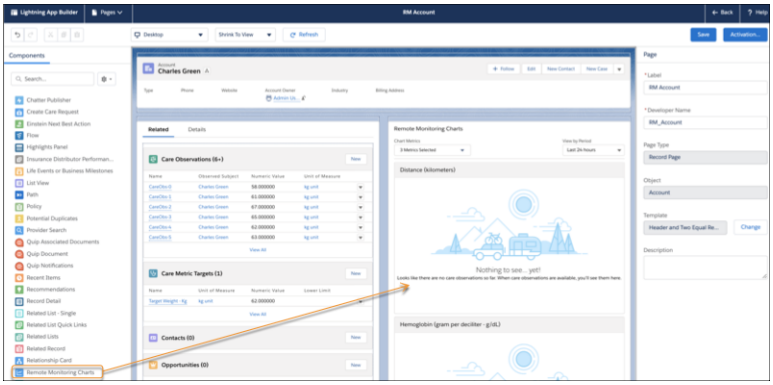
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Health Cloud.

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:

- **Für Nutzer von Gesundheitsdienstleistungen** Gewinnen Sie Vertrauen in Anbieter, da Interaktionen auf Werten basieren, individuell auf Sie abgestimmt sind und an den Ursachen ansetzen.
- **Für Pflegekoordinatoren**
  - Gewinnen Sie das Vertrauen Ihrer Patienten durch den Aufbau einer persönlichen Beziehung und evidenzbasierten Interaktionen.
  - Erstellen Sie Aufgaben automatisch und erkennen Sie Versorgungslücken oder Fälle, in denen die biometrischen Daten Ihrer Patienten nicht den Erwartungen entsprechen.
  - Verbringen Sie mehr Zeit damit, Ihre Patienten zu informieren, statt sich mit der Datenerfassung zu beschäftigen, um Probleme zu identifizieren.
  - Durch weniger Anrufe bei Pflegekoordinatoren kann die betriebliche Effizienz gesteigert werden.
- **Für Anbieter und Zahlungsunternehmen**
  - Reduzieren Sie vermeidbare Rückfälle und Einlieferungen in der Notaufnahme.
  - Übertragen Sie Aufgaben an Anbieter außerhalb des Krankenhauses, damit das Krankenhauspersonal mehr Zeit hat.
  - Verringern Sie das Risiko von Fehldiagnosen und vermeiden Sie, dass soziale Determinanten und ihre Auswirkungen auf die Gesundheit zu spät erkannt werden.
  - Reduzieren Sie die Gesamtausgaben für chronische Krankheiten.
- **Für Medizintechnikunternehmen** Anbieter und Zahler können einfacher integriert werden.

Wie: Um die Remote-Überwachung zu aktivieren, fügen Sie im Objekt-Manager die Komponente "Versorgungsbeobachtungen" der Themenliste für das entsprechende Seitenlayout hinzu. Um das Diagramm anzuzeigen, fügen Sie die Komponente "Remote-Überwachungsdiagramme" auf der Seite mit dem Patientenaccount-Layout hinzu.



Planen und Durchführen von Operationsbesuchen mit dem intelligenten Vertrieb für Health Cloud

Die Desktop-Anwendung Intelligenter Vertrieb für Health Cloud unterstützt die Vertriebsleiter und Vertriebsmitarbeiter Ihres Medizintechnikunternehmens dabei, Besuche für chirurgische Kundenvorgänge zu planen. Und die mobile Anwendung unterstützt Außendienstmitarbeiter bei der Durchführung der Besuche.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Planen von Besuchen und Verwalten von Außendienst-Inventar mithilfe der Desktop-Anwendung

Statten Sie Vertriebsleiter und Vertriebsmitarbeiter mit Tools zur Besuchs- und Bestandsplanung aus, um sicherzustellen, dass für jeden Besuch die richtigen Produkte und Ressourcen zur Verfügung stehen. Erstellen und verwalten Sie Operationsbesuche und fügen Sie die zugehörigen medizintechnischen Geräte, Teilnehmer und internen Ressourcen hinzu. Füllen Sie fehlende Produkte mithilfe von Inventarstatistiken auf und fordern Sie proaktiv Übertragungen und Nachbestellungen an.

Optimale Nutzung von Besuchen mit der mobilen Anwendung

Maximieren Sie den Erfolg der Vertriebsmitarbeiter vor Ort mit Besuchs- und Aufgabenverwaltung auf jedem Gerät. Zeigen Sie während eines Termins alle vorgeschriebenen Aufgaben an und erfassen Sie relevante Informationen wie beispielsweise die verstrichene Zeit, Patienteninformationen und vieles mehr.

Planen von Besuchen und Verwalten von Außendienst-Inventar mithilfe der Desktop-Anwendung

Statten Sie Vertriebsleiter und Vertriebsmitarbeiter mit Tools zur Besuchs- und Bestandsplanung aus, um sicherzustellen, dass für jeden Besuch die richtigen Produkte und Ressourcen zur Verfügung stehen. Erstellen und verwalten Sie Operationsbesuche und fügen Sie die zugehörigen medizintechnischen Geräte, Teilnehmer und internen Ressourcen hinzu. Füllen Sie fehlende Produkte mithilfe von Inventarstatistiken auf und fordern Sie proaktiv Übertragungen und Nachbestellungen an.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erstellen von Besuchen für chirurgische Kundenvorgänge

Vertriebsmitarbeiter und Vertriebsleiter können jetzt Produktbesuche für chirurgische Kundenvorgänge erstellen und den Besuchen die jeweils richtigen Vertriebsmitarbeiter und Produkte zuweisen.

Vorhersehen von Produktausfällen mit Inventarprojektionen und Anfordern von Produktübertragungen

Verschaffen Sie Vertriebsteams einen Überblick über ihr Außendienst-Inventar, damit sie ihre Besuche so verwalten können, dass potenziellen Produktengpässen vorgebeugt werden kann.

Erstellen von Besuchen für chirurgische Kundenvorgänge

Vertriebsmitarbeiter und Vertriebsleiter können jetzt Produktbesuche für chirurgische Kundenvorgänge erstellen und den Besuchen die jeweils richtigen Vertriebsmitarbeiter und Produkte zuweisen.

Wo: Diese Änderungen gelten für Lightning Experience in der Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Health Cloud.

Wer: Damit Intelligenter Vertrieb für Health Cloud für die Anwendung verwendet werden kann, müssen für Ihre Organisation und Ihre Benutzer die Health Cloud-Lizenzen und Health Cloud-Zusatzlizenzen bereitgestellt worden sein.

Warum: Mithilfe von Besuchen können Vertriebsmitarbeiter und Vertriebsleiter die Aufträge nachverfolgen, die sie bearbeiten müssen. Besuche verfügen zudem über nützliche Informationen, wie beispielsweise erforderliche Produkte, Kontaktpunkte am Standort und Aufgaben, die Vertriebsmitarbeiter im Rahmen des Besuchs erledigen müssen.

Wie: Aktivieren Sie die Organisationsvoreinstellungen "Intelligenter Vertrieb" und "Besuchsinventar-Verwaltung"

Vorhersehen von Produktausfällen mit Inventarprojektionen und Anfordern von Produktübertragungen

Verschaffen Sie Vertriebsteams einen Überblick über ihr Außendienst-Inventar, damit sie ihre Besuche so verwalten können, dass potenziellen Produktengpässen vorgebeugt werden kann.

Wo: Diese Änderungen gelten für Lightning Experience in der Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Health Cloud.

Wer: Damit Intelligenter Vertrieb für Health Cloud für die Anwendung verwendet werden kann, müssen für Ihre Organisation und Ihre Benutzer die Health Cloud-Lizenzen und Health Cloud-Zusatzlizenzen bereitgestellt worden sein.

Warum: Die Vertriebsteams erhalten Prognosen zur Produktverfügbarkeit für bestimmte Besuche auf der Grundlage all ihrer Besuchsverpflichtungen bis zu diesem Zeitpunkt. Wenn ein Vertriebsmitarbeiter nicht über ein ausreichendes Inventar für einen Besuch verfügt, kann er einen Produkttransfer von einem anderen Mitarbeiter anfordern. Der Mitarbeiter, der die Anforderung erhalten hat, kann diese entweder akzeptieren, ablehnen oder teilweise akzeptieren.

Wie: Aktivieren Sie die Organisationsvoreinstellungen "Intelligenter Vertrieb" und "Besuchsinventar-Verwaltung"

Optimale Nutzung von Besuchen mit der mobilen Anwendung

Maximieren Sie den Erfolg der Vertriebsmitarbeiter vor Ort mit Besuchs- und Aufgabenverwaltung auf jedem Gerät. Zeigen Sie während eines Termins alle vorgeschriebenen Aufgaben an und erfassen Sie relevante Informationen wie beispielsweise die verstrichene Zeit, Patienteninformationen und vieles mehr.

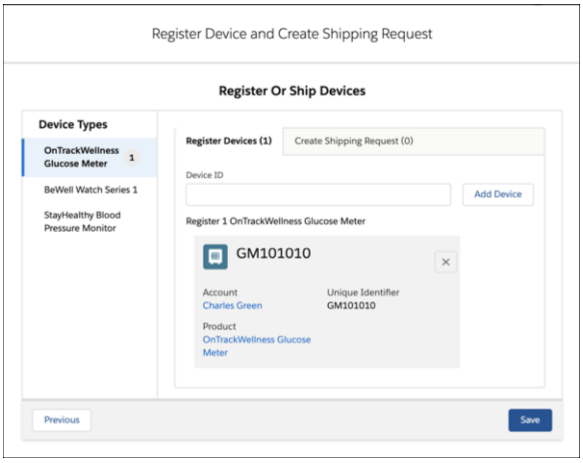
Wo: Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und alle Versionen der Salesforce-Anwendung in der Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Health Cloud.

Wer: Damit Intelligenter Vertrieb für Health Cloud für die Anwendung verwendet werden kann, müssen für Ihre Organisation und Ihre Benutzer die Health Cloud-Lizenzen und Health Cloud-Zusatzlizenzen bereitgestellt worden sein.

Wie: Aktivieren Sie die Organisationsvoreinstellungen "Intelligenter Vertrieb" und "Besuchsinventar-Verwaltung"

Registrieren von Medizingeräten und Erstellen von Versandanforderungen

Unterstützen Sie Patienten beim Erreichen ihrer Versorgungskennzahlziele, indem Sie medizinische Geräte registrieren oder Versandanforderungen erstellen, um Geräte an sie ausliefern zu lassen. Pflegekoordinatoren haben die Möglichkeit, biometrische Daten von diesen Geräten nachzuverfolgen, Versorgungslücken zu identifizieren und mit den Patienten zum Vereinbaren von Nachsorgeterminen Kontakt aufzunehmen.



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: Gewähren Sie Ihren Benutzern die Berechtigung zum Ausführen von Flows, um ihnen die Geräteregistrierung zu ermöglichen.

Anzeigen von Einwilligungsformularen für Datenbestände, Produkte und registrierte Geräte

Holen Sie bei Bedarf schnell Einwilligungen ein. Neben den Versorgungsprogrammen können Sie jetzt auch Einwilligungsformulare für Datenbestände, Produkte und registrierte Geräte anzeigen.

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 in Flow Builder die Komponente "Einwilligungsformular-Listenansicht". Geben Sie in das Feld "Zweck-ID" die Geräte-ID oder die Produkt-ID ein, für die Sie das Einwilligungsformular anzeigen möchten.

Mehrmaliges Registrieren eines Patienten im selben Versorgungsprogramm

Viele Szenarien im Gesundheitswesen erfordern die mehrfache Registrierung eines Patienten im selben Versorgungsprogramm. Pflegekoordinatoren können nun Patienten mehr als einmal im selben Versorgungsprogramm registrieren.

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: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text "Health Cloud" ein, wählen Sie "Einstellungen für Programmteilnehmer" aus und aktivieren Sie die Option für mehrere Registrierungen.

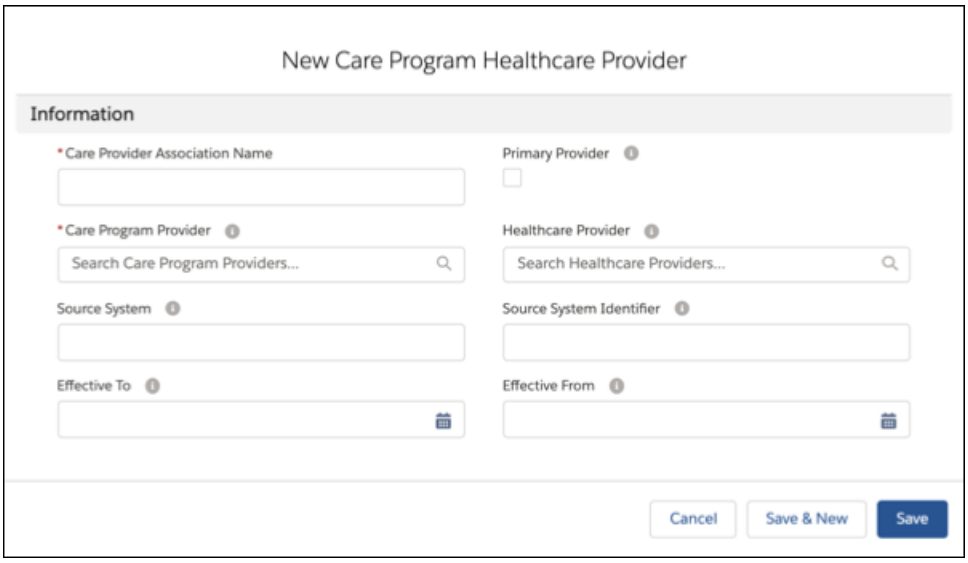
Zuordnen von medizinischen Fachkräften zu Versorgungsprogramm-Anbietern

Das Zuordnen von medizinischen Fachkräften zu Versorgungsprogramm-Anbietern ist jetzt ganz leicht. Sie können auch eine medizinische Fachkraft als Erstversorger für den Versorgungsprogrammanbieter zuweisen.

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: Wählen Sie in App Launcher die Option **Informationen zum Gesundheitsanbieter des Versorgungsprogramms** und klicken Sie dann auf **Neu**.



Gastbenutzer erhalten umgekehrte Beziehungsdatensätze nicht automatisch

Stellt ein Gastbenutzer Informationen bereit, die das Erstellen eines Datensatzes für Kontakt-zu-Kontakt-Beziehungen auslösen, wird die umgekehrte Kontakt-zu-Kontakt-Beziehung nicht erstellt, selbst wenn die Kennzeichnung "createinverserole" aktiviert 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: Ein Gastbenutzer kann manchmal Informationen zur Verfügung stellen, wodurch die Erstellung eines Datensatzes für Kontakt-zu-Kontakt-Beziehungen ausgelöst wird. Beispielsweise kann sich ein Patient bei Ihrer Community-Site anmelden und ein Formular ausfüllen, in dem sein Elternteil als Pflegekraft angegeben ist. Dadurch würde ein neuer Datensatz für Kontakt-zu-Kontakt-Beziehungen erstellt werden, in dem der Elternteil als der andere Kontakt festgelegt werden würde.

Wenn ein authentifizierter Salesforce-Benutzer, selbst wenn die Kennzeichnung `createinverserole` aktiviert ist, diesen Kontakt-zu-Kontakt-Datensatz erstellt, wird automatisch die Erstellung eines anderen Datensatzes ausgelöst, in dem die andere Seite dieser Beziehung angegeben wird, wobei ein Kontakt das Kind des anderen Kontakts ist.

Für Gastbenutzer wird die Kennzeichnung `createinverserole` ignoriert und die umgekehrte Beziehung wird nicht erstellt. Dies ist Teil einer umfangreichen Reihe von Verbesserungen, die Ihnen helfen sollen, die mit Gastbenutzern verbundenen Sicherheitsrisiken zu bewältigen. Ist die Kennzeichnung `createinverserole` aktiviert, kann dies einen Fehler verursachen.

Wie: Deaktivieren Sie die Kennzeichnung `createinverserole` für Gastbenutzer. Erstellen Sie unter **Setup** > **Benutzerdefinierte Einstellungen** > **Anwendungskonfiguration für Branchen** einen neuen Datensatz für das Gastbenutzerprofil, wobei **Umkehrrolle erstellen** deaktiviert sein muss.

SIEHE AUCH:

Gastbenutzer: Sicherheitsrichtlinien werden erzwungen

Auswählen, ob geschlossene Status im Feld für den Versorgungsplanstatus angezeigt oder ausgeblendet werden sollen

Geben Sie an, ob Pflegekoordinatoren in der Auswahlliste "Status" geschlossene Status anzeigen 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 Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Health Cloud.

Warum: Bisher wurden im Statusfeld alle Statuswerte angezeigt. Nun können Sie die Supporteinstellungen so konfigurieren, dass geschlossene Status im Feld "Status" ausgeblendet werden.

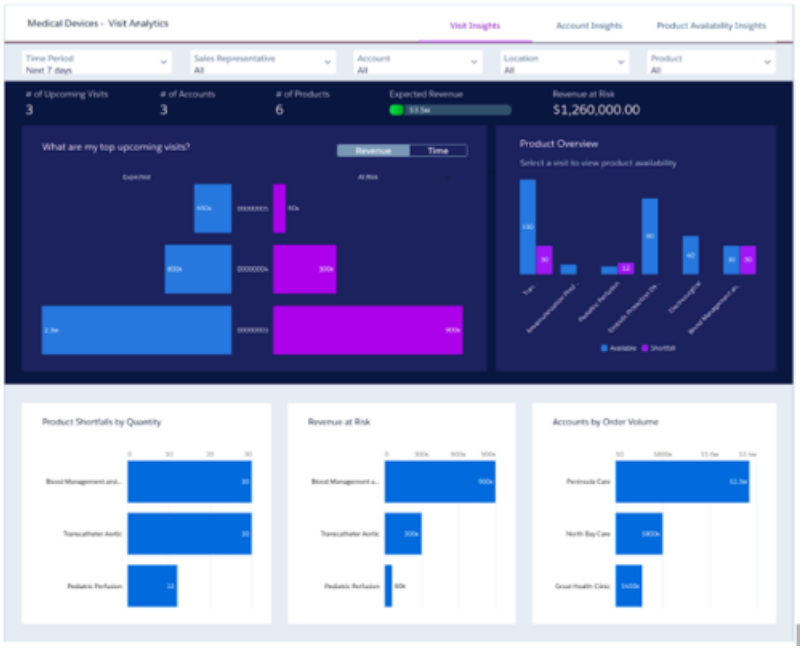
Wie: Wenn Sie geschlossene Status in der Auswahlliste "Status" des Versorgungsplans anzeigen möchten, wechseln Sie zu den Supporteinstellungen und wählen Sie **Geschlossene Status in Kundenvorgangsstatusfeld anzeigen** aus. Um geschlossene Status auszublenden, deaktivieren Sie **Geschlossene Status in Kundenvorgangsstatusfeld anzeigen**. Standardmäßig ist die Einstellung deaktiviert, sodass geschlossene Status ausgeblendet sind.

Schnelles Erstellen von KI-basierten Statistiken mit Erweiterungen an Einstein Analytics für das Gesundheitswesen

Die neuen Visualisierungen bieten Vertriebsmitarbeitern von Medizintechnikunternehmen einen Überblick über Account-, Inventar- und Besuchstrends. Gleichzeitig können Kostenträger und Anbieter schnell Muster in der Leistung von Versorgungsplänen und Versorgungsanforderungen erkennen.

Wer: Zum Erstellen von Anwendungen aus der Einstein Analytics-Vorlage für das Gesundheitswesen müssen Sie auch über die Zusatzlizenz Healthcare Analytics Plus verfügen.

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.



Warum: Mit dem Besuchsanalyse-Dashboard können Vertriebsmitarbeiter von Medizintechnikunternehmen sicherstellen, dass sie ein für einen bestimmten chirurgischen Eingriff erforderliches Produkt zum richtigen Zeitpunkt verfügbar haben. Vertriebsleiter können das Dashboard nutzen, um die Teamleistung zu bewerten, wichtige Accounts zu verwalten und Vertriebsmitarbeiter dabei zu unterstützen,

ihren Accounts einen effizienten Service bereitzustellen. Mit dem Dashboard für die Versorgungsplan-Vergleichsanalyse können Kostenträger die Leistung von Versorgungsplänen analysieren – beispielsweise um zu erfahren, ob Patienten sich an ihre Pläne halten. Und über die Versorgungsanforderungsanalyse für Anbieter können Nutzungs-Manager das Volumen an Versorgungsanforderungen anzeigen und sich über Öffnungs-, Verweigerungs- und Ablehnungsraten informieren.

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.

Remote-Überwachung von Patienten

Speichern von erwarteten Werten für Versorgungskennzahlen auf Organisations- und Patientenebene
Verwenden Sie das neue Objekt `CareMetricTarget`.

Abrufen von Informationen zur Feedaktivität eines Datensatzes für ein Versorgungskennzahlziel
Verwenden Sie das neue Objekt `CareMetricTargetFeed`.

Abrufen von Informationen zu Wertänderungen in den Feldern eines Datensatzes für ein Versorgungskennzahlziel
Verwenden Sie das neue Objekt `CareMetricTargetHistory`.

Abrufen von Informationen zu den Regeln für die Freigabe eines Versorgungskennzahlziel-Objekts für andere Benutzer als den Inhaber
Verwenden Sie das neue Objekt `CareMetricTargetOwnerSharingRule`.

Abrufen von Informationen zur Liste der Zugriffsebenen eines Datensatzes für ein Versorgungskennzahlziel
Verwenden Sie das neue Objekt `CareMetricTargetShare`.

Zuordnen des Felds `Device` im Objekt "CareObservation" zu `externalIdField` in Vermögenswertobjekt-Zuordnungen
Verwenden Sie die neue Auswahllistenoption `RemoteMonitoringDevice` im Feld `Role` des Objekts `CareSystemFieldMapping`.

Zuordnen des Felds `ObservedSubject` im Objekt "Versorgungsbeobachtungen" zu `externalIdField` im Objekt "Account"
Verwenden Sie die neue Auswahllistenoption `RemoteMonitoringPatient` im Feld `Role` des Objekts `CareSystemFieldMapping`.

Hinzufügen des dem Objekt "CareSystemFieldMapping" zugeordneten Namespace-Präfix
Verwenden Sie das neue Feld `NamespacePrefix` im Objekt `CareSystemFieldMapping`.

Speichern von beobachteten Werten für Versorgungskennzahlen aus externen Systemen, die biometrische Daten enthalten
Verwenden Sie das neue Objekt `CareObservation`.

Abrufen von Informationen zur Feedaktivität eines Datensatzes für die Versorgungsbeobachtung
Verwenden Sie das neue Objekt `CareObservationFeed`.

Abrufen von Informationen zu Wertänderungen in den Feldern eines Datensatzes für die Versorgungsbeobachtung
Verwenden Sie das neue Objekt `CareObservationHistory`.

Abrufen von Informationen zu Maßeinheiten für Versorgungskennzahlen und die Beobachtung der Gesundheitswerte
Verwenden Sie das neue Objekt `UnitOfMeasure`.

Abrufen von Informationen zu den Freigaberegeln für ein Maßeinheitobjekt für andere Benutzer als den Inhaber
Verwenden Sie das neue Objekt `UnitOfMeasureOwnerSharingRule`.

Abrufen von Informationen zur Liste der Zugriffsebenen eines Datensatzes für eine Maßeinheit
Verwenden Sie das neue Objekt `UnitOfMeasureShare`.

Fehlerbehebung bei der Anbietersuche mithilfe eines Synchronisierungsprotokolls
Verwenden Sie das neue Objekt `ProviderSearchSyncLog`, um zum Beschleunigen der Anbietersuche Daten zu überwachen, die aus Objekten im Anbieterdatenmodell in das Objekt "CareProviderSearchableField" kopiert wurden.

Zuordnung von medizinischen Fachkräften zu Versorgungsprogramm-Anbietern

Abrufen von Informationen über die Zuordnung von primären medizinischen Fachkräften zu Versorgungsprogramm-Anbietern und Nachschlagen aller medizinischen Fachkräfte für Versorgungsprogramm-Anbieter
Verwenden Sie das neue Objekt `CarePgmProvHealthcareProvider`.

Abrufen von Informationen zur Feedaktivität einer medizinischen Fachkraft für den Datensatz eines Versorgungsprogramm-Anbieters
Verwenden Sie das neue Objekt `CarePgmProvHealthcareProviderFeed`.

Abrufen von Informationen zu Wertänderungen in den Feldern einer medizinischen Fachkraft für den Datensatz eines Versorgungsprogramm-Anbieters
Verwenden Sie das neue Objekt `CarePgmProvHealthcareProviderHistory`.

Geräteregistrierung

Speichern von Geräteregistrierungsinformationen für einen Patienten oder einen Versorgungsprogramm-Teilnehmer
Verwenden Sie das neue Objekt `CareRegisteredDevice`.

Abrufen von Informationen zur Feedaktivität eines Datensatzes für die Geräteregistrierung
Verwenden Sie das neue Objekt `CareRegisteredDeviceFeed`.

Abrufen von Informationen zu Wertänderungen in den Feldern eines Datensatzes für die Geräteregistrierung
Verwenden Sie das neue Objekt `CareRegisteredDeviceHistory`.

Abrufen von Informationen zur eindeutigen Zeichenfolge, die einen Vermögenswert definiert
Verwenden Sie das neue Feld `Uuid` im Objekt `Asset`.

Abrufen von Informationen zur ID des übereinstimmenden Datensatzes in einem externen System
Verwenden Sie das neue Feld `ExternalIdentifier` im Objekt `Asset`.

Abrufen von Informationen zum Herstellungsdatum des Vermögenswerts
Verwenden Sie das neue Feld `ManufactureDate` im Objekt `Asset`.

Abrufen von Informationen darüber, warum sich ein Gerät in einem bestimmten Status befindet
Verwenden Sie das neue Feld `StatusReason` im Objekt `Asset`.

Abrufen von Informationen zum Versorgungsprogramm-Teilnehmer, der einer Produktanforderung zugeordnet ist
Verwenden Sie das neue Feld `CareProgramEnrolleeId` im Objekt `ProductRequest`.

Abrufen von Informationen zum Versorgungsprogramm-Teilnehmer, der einem Produktanforderungs-Belegposten zugeordnet ist
Verwenden Sie das neue Feld `CareProgramEnrolleeId` im Objekt `ProductRequestLineItem`.

Intelligenter Vertrieb

Erstellen einer Vorlage bei der Besuchserstellung zum Hinzufügen von Besuchsaufgaben
Verwenden Sie das neue Objekt `ActionPlanTemplate`. Dieses Objekt war bereits in früheren Versionen der API verfügbar, ist in Health Cloud aber neu.

Hinzufügen von Besuchsaufgaben zu einem Besuch
Verwenden Sie das neue Objekt `AssessmentTask`. Dieses Objekt war bereits in früheren Versionen der API verfügbar, ist in Health Cloud aber neu.

Hinzufügen eines Standardpreisbuchs für ein Produkt
Verwenden Sie das neue Objekt `PriceBook`. Dieses Objekt war bereits in früheren Versionen der API verfügbar, ist in Health Cloud aber neu.

Speichern der Produkte, mit denen Ihre Organisation handelt
Verwenden Sie das neue Objekt `Product`. Dieses Objekt war bereits in früheren Versionen der API verfügbar, ist in Health Cloud aber neu.

Zuordnen eines Benutzers mit dem Inventar und dem Account, für die sie verantwortlich sind
Verwenden Sie das neue Objekt `ProductFulfillmentLocation`.

Speichern der Menge eines Produkts und des Inventarstandorts
Verwenden Sie das neue Objekt `ProductItem`. Dieses Objekt war bereits in früheren Versionen der API verfügbar, ist in Health Cloud aber neu.

Hinzufügen eines Produkts zu einem Besuch
Verwenden Sie das neue Objekt `ProductRequired`. Dieses Objekt war bereits in früheren Versionen der API verfügbar, ist in Health Cloud aber neu.

Erstellen einer Produktübertragung zwischen Benutzern
Verwenden Sie das neue Objekt `ProductTransfer`. Dieses Objekt war bereits in früheren Versionen der API verfügbar, ist in Health Cloud aber neu.

Planen von Besuchen zum Abwickeln von Produktaufträgen
Verwenden Sie das neue Objekt `Visit`. Dieses Objekt war bereits in früheren Versionen der API verfügbar, ist in Health Cloud aber neu.

Hinzufügen der Person, die Ihr Vertriebsmitarbeiter für einen Account bei einem Besuch trifft
Verwenden Sie das neue Objekt `VisitedParty`.

Hinzufügen von Vertriebsmitarbeitern zu den Besuchen, für die sie verantwortlich sind
Verwenden Sie das neue Objekt `Visitor`.

Versorgungspläne

Angeben, zu welcher Kategorie eine Versorgungsplan-Vorlage gehört
Verwenden Sie das Auswahllistenfeld `Category__c` im Objekt `CarePlanTemplate__c`.

Health Cloud: Neue und geänderte Metadatentypen

Diese neuen und geänderten Health Cloud-Metadatentypen helfen Ihnen, mehr zu erledigen.

Zuordnen von Quellsystemfeldern zu Salesforce-Objekten und -Feldern
Verwenden Sie den neuen Metadatentyp "CareSystemFieldMapping".

Zuordnen von benutzerdefinierten Symbolen zu Objekten
Verwenden Sie den neuen Metadatentyp für Symbole.

Financial Services Cloud: Mehr Möglichkeiten für Datenfreigabe und Zusammenarbeit

Financial Services Cloud bietet neue Möglichkeiten, Daten anzuzeigen und freizugeben und mit Partnern zusammenzuarbeiten. Sorgen Sie mit mehr Steuerungsmöglichkeiten für Policen- und Anspruchsdetails, die Sie anzeigen möchten, für Übersichtlichkeit auf Datensatzseiten der Policeninhaber. Optimieren Sie Partner-Workflows, indem Sie Aktionspläne für Partner-Communities aktivieren. Machen Sie es leicht, Hypothekenaccounts an andere Geschäftszweige zu verweisen, indem Sie Finanz-Accounts, Personenaccounts, Kontakte, Vermögenswerte und Verbindlichkeiten aus Kreditantragsdaten erstellen. Verwenden Sie das handlungsrelevante Beziehungscenter, um Account-Geschäftsbeziehungen in einer hierarchischen Ansicht darzustellen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Versicherung für Financial Services Cloud: Erweiterte Unterstützung für Mehrspartenpolicen, neue Anzeigeoptionen für Policen und das Portal für Versicherungsmakler sowie neue Themenlisten

Es wurde eine Einstellung hinzugefügt, mit der Sie steuern können, ob bei der Berechnung der Anzahl und der Prämien für Mehrspartenpolicen in den Kennzahlen nur übergeordnete oder sowohl übergeordnete als auch untergeordnete Policen berücksichtigt werden sollen. Durch neue Optionen in der Komponente "Police" können Sie besser steuern, welche Informationen Sie in der Komponente anzeigen möchten. Mit den optimierten Komponenten für Lebensereignisse oder Geschäftsmeilensteine im Portal für Versicherungsmakler werden Teilnehmerpolicen angezeigt und vertrauliche Daten zu Lebensereignissen oder Geschäftsmeilensteintypen ausgeblendet. Bieten Sie Versicherungsunternehmen und Agenten mit neuen Themenlisten in verschiedenen Objektseitenlayouts schnellen und einfachen Zugang zu relevanten Informationen.

Aktionspläne: Zuweisen von Aufgaben zu Warteschlangen, Hinzufügen von Aufgaben und Elementen und Verwenden von Aufgaben in Communities

Aufgaben aus Aktionsplanvorlagen können jetzt Benutzern, Rollen oder Aufgabenwarteschlangen zugewiesen werden. Nachdem sie einen Aktionsplan anhand einer Vorlage erstellt haben, können Benutzer dem Plan Aufgaben und andere Elemente hinzufügen, um ihn je nach Bedarf anzupassen. Seiten und Komponenten für Aktionspläne sind jetzt in Salesforce Community Cloud für Partner-Communities, die Lizenzen für externe Anwendungen für Finanzdienste haben, verfügbar.

Handlungsrelevantes Beziehungscenter: Fördern von Kontextaktionen für Ihre Kundenbeziehungen und Hierarchien (allgemein verfügbar)

Verwalten Sie Kundenbeziehungen sowie Personennetzwerke und Geschäftsprozesse mit dem handlungsrelevanten Beziehungscenter. Das handlungsrelevante Beziehungscenter ist eine einzige, hierarchisch strukturierte Schnittstelle, die Personen und Dinge, die in Bezug zu einem Kunden stehen, miteinander verbindet. Dadurch erhalten Benutzer die Möglichkeit, Kontextaktionen einfach während des Betriebs auszulösen.

Hypothek: Erstellen von Finanz-Accounts anhand von Daten aus Darlehensanträgen für Wohnobjekte

Stärken Sie Ihre Kundenbeziehungen durch eine komplette Übersicht über Hypothekenkreditkunden. Verwenden Sie die für Darlehensanträge für Wohnobjekte erfassten Daten, um Finanz-Accounts, Personenaccounts, Kontakte, Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in Financial Services Cloud zu generieren.

Hypothek: Erstellen von Darlehens-Opportunity-Beziehungen

Es ist nun möglich, einem einzelnen Opportunity-Datensatz mehrere Darlehensanträge für das Wohnobjekt zuzuordnen.

Noch bessere Verarbeitung Ihrer Vermögensverwaltungsdaten mit Erweiterungen der Einstein-Anwendung

Vermögensverwalter können Statistiken zur Lead-Konvertierung abrufen, indem sie den Dashboards der Anwendung für Vermögensverwaltungsanalysen den Leadverlauf hinzufügen. Darüber hinaus enthält die Anwendung mehrere Datenflüsse, deren Ausführung Sie für verschiedene Uhrzeiten planen können, damit sie jeweils weniger Zeit in Anspruch nimmt.

Optimieren des Verhaltens von Financial Services Cloud mithilfe der Einstellung zum Deaktivieren der Hauptansprechpartner-ID

Verwenden Sie die neue Einstellung zum Deaktivieren der Hauptansprechpartner-ID, um die Abhängigkeiten zwischen Komponenten der Benutzeroberfläche und Auslösern im Feld "Hauptansprechpartner" des Account-Objekts zu entfernen. Im Personenaccount-Modell wird für Benutzeroberflächenkomponenten und Auslöser, für die zuvor das Feld "Hauptansprechpartner" im Account-Objekt erforderlich war, jetzt das Feld "Kontaktperson" verwendet. Im Modell "Einzelperson" wird für Benutzeroberflächenkomponenten und Auslöser, für die zuvor das Feld "Hauptansprechpartner" erforderlich war, jetzt das Feld "Kontakt-ID" des Kontaktobjekts verwendet.

Neue Berechtigungssatzlizenz: Financial Services Cloud Extension

Verwenden Sie die neue Berechtigungssatz-Lizenz "Financial Services Cloud Extension", um Benutzern den Zugriff auf die nach Spring '20 bereitgestellten Funktionen der Financial Services Cloud zu ermöglichen. In dieser Berechtigungssatz-Lizenz ist auch der Zugriff auf das handlungsrelevante Beziehungscenter für Summer '20 enthalten.

Neuer Berechtigungssatz: Aura-fähiger Zugriff auf Apex-Klassen

Indem Sie einen einzelnen Berechtigungssatz zuweisen, können Sie Benutzern Zugriff auf alle Apex-Klassen von Financial Services Cloud erteilen, die `@AuraEnabled`-Methoden enthalten. Weisen Sie im Voraus die entsprechenden Berechtigungen zu, um auf die bevorstehende wichtige Aktualisierung auf Seite 531 vorbereitet zu sein, die den Zugriff auf Aura-fähige Apex-Klassen einschränkt.

Neue und geänderte Financial Services Cloud-Objekte

Neue und aktualisierte Financial Services Cloud-Objekte bieten jetzt noch mehr Möglichkeiten.

Neue und geänderte Financial Services Cloud-Metadatentypen

Diese neuen und geänderten Metadatentypen bieten Ihnen mehr Möglichkeiten.

Neue aufrufbare Aktionen in Financial Services Cloud

Erstellen Sie mit der neuen Aktion für Financial Services Cloud Finanzdatensätze anhand von Daten aus Darlehensanträgen für Wohnobjekte.

REST-API

Die Financial Services Cloud-REST-API enthält neue Aufrufe.

Versicherung für Financial Services Cloud: Erweiterte Unterstützung für Mehrspartenpolicen, neue Anzeigeoptionen für Policen und das Portal für Versicherungsmakler sowie neue Themenlisten

Es wurde eine Einstellung hinzugefügt, mit der Sie steuern können, ob bei der Berechnung der Anzahl und der Prämien für Mehrspartenpolicen in den Kennzahlen nur übergeordnete oder sowohl übergeordnete als auch untergeordnete Policen berücksichtigt werden sollen. Durch neue Optionen in der Komponente "Police" können Sie besser steuern, welche Informationen Sie in der Komponente anzeigen möchten. Mit den optimierten Komponenten für Lebensereignisse oder Geschäftsmeilensteine im Portal für Versicherungsmakler werden Teilnehmerpolicen angezeigt und vertrauliche Daten zu Lebensereignissen oder Geschäftsmeilensteintypen ausgeblendet. Bieten Sie Versicherungsunternehmen und Agenten mit neuen Themenlisten in verschiedenen Objektseitenlayouts schnellen und einfachen Zugang zu relevanten Informationen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Bessere Steuerungsmöglichkeiten für die Berechnung der Anzahl und der Prämien für Mehrspartenpolicen

Sie können jetzt wählen, ob Sie nur übergeordnete oder übergeordnete und untergeordnete Policen bei Kennzahlenberechnungen berücksichtigen möchten, je nachdem, wie Prämien für Mehrspartenpolicen ausgefüllt werden. Wenn Prämien beispielsweise für untergeordnete Policen ausgefüllt werden und auch auf übergeordneter Ebene aggregiert werden, schließen Sie nur übergeordnete Policen in die Kennzahlenberechnungen ein.

Komponente "Police": Policenhierarchien, Policentypfilter, optionale Anspruchslisten und mehr

Sorgen Sie für mehr Übersichtlichkeit auf Datensatzseiten der Policeninhaber und zeigen Sie nur die Informationen an, die Ihre Agenten brauchen, um die Anforderungen ihrer Kunden besser verstehen und ihnen gerecht werden zu können. Wenn Sie mehrere Instanzen der Komponente "Police" auf einer Seite hinzufügen, können Sie jeweils unterschiedliche Details für die einzelnen Instanzen anzeigen. So können Sie beispielsweise jede Instanz so anpassen, dass sie eine andere Gruppe von Policentypen anzeigt, und Anspruchslisten von Policen sowie übergeordnete und untergeordnete Policen ein- bzw. ausblenden.

Gewinnen von Einblicken in Policen und Ansprüche von Haushalten mit Übersichten vom Typ "Rollup nach Suche"

Bieten Sie Versicherungsmaklern eine konsolidierte Ansicht aller Policen, die Eigentum des primären Haushalts des Policeninhabers sind. In verschiedenen Übersichten vom Typ "Rollup nach Suche" auf der Haushaltsseite werden die gesamten Haushaltspolicen, die Policenprämien, Ansprüche aus Policen und gezahlte Anspruchsbeträge angezeigt. Makler können einen Drilldown ausführen, um anzuzeigen, wer Inhaber welche Policen ist.

Ausblenden vertraulicher Lebensereignis- oder Geschäftsmeilensteintypen im Portal für Versicherungsmakler

Die Option zum Ausblenden von Lebensereignis- oder Geschäftsmeilensteintypen ist jetzt in der Communities-Version der Komponente "Lebensereignisse oder Geschäftsmeilensteine" verfügbar. Wenn Sie einen Lebensereignis- oder Geschäftsmeilensteintyp ausblenden, wird dieser so lange in der Komponente ausgeblendet, bis Sie ein Ereignis oder einen Meilenstein dieses Typs hinzufügen.

Anzeigen von Teilnehmerpolicen in der Komponente "Police" im Portal für Versicherungsmakler

Die Option zum Anzeigen von Teilnehmerpolicen ist jetzt in der Communities-Version der Komponente "Police" verfügbar. In die Liste der Policen können Sie jetzt zusätzlich zu eigenen Policen auch Teilnehmerpolicen einfügen. Wählen Sie Teilnehmerrollen aus, um Policen einzufügen, an denen der Benutzer beteiligt ist. Wählen Sie beispielsweise "Begünstigter" aus, um die Policen einzufügen, deren Begünstigter der Benutzer ist.

Noch bessere Verarbeitung Ihrer Versicherungsdaten mit Erweiterungen der Einstein-Anwendung

Die Analytics-Anwendung für Versicherungen enthält jetzt das Dashboard für gewonnene/verlorene Kunden, in dem Agenten ein Wasserfalldiagramm zur Visualisierung von Kundenbindungstrends bei Versicherungen aufrufen können.

Sonstige Änderungen in Versicherung für Financial Services Cloud

Informieren Sie sich über die kleineren, aber wichtigen Änderungen, die Ihre Erfahrung mit Versicherung für Financial Services Cloud verbessern.

Bessere Steuerungsmöglichkeiten für die Berechnung der Anzahl und der Prämien für Mehrspartenpolicen

Sie können jetzt wählen, ob Sie nur übergeordnete oder übergeordnete und untergeordnete Policen bei Kennzahlenberechnungen berücksichtigen möchten, je nachdem, wie Prämien für Mehrspartenpolicen ausgefüllt werden. Wenn Prämien beispielsweise für untergeordnete Policen ausgefüllt werden und auch auf übergeordneter Ebene aggregiert werden, schließen Sie nur übergeordnete Policen in die Kennzahlenberechnungen ein.

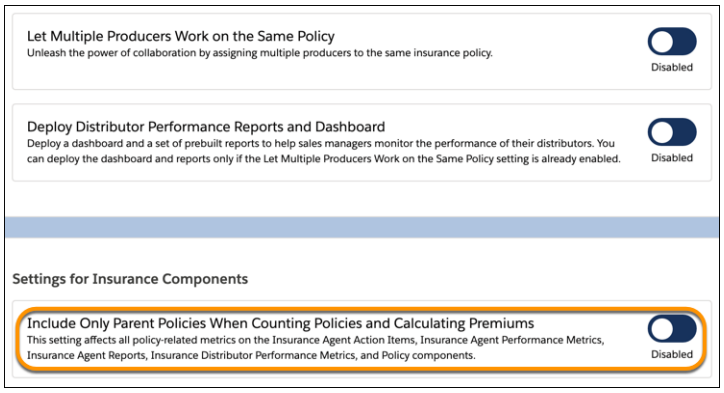
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Professional und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud.

Diese Änderung wirkt sich auf Kennzahlen und Diagramme für Policen in den Komponenten "Aktionspunkte für Versicherungsmakler", "Leistungskennzahlen für Versicherungsmakler", "Berichte für Versicherungsmakler", "Leistungskennzahlen für Versicherungshändler" und "Police" aus.

Wer: Benutzer benötigen den Berechtigungssatz "FSC für Versicherungen", um diese Funktion verwenden zu können.

Warum: Wenn diese Einstellung deaktiviert ist, beinhalten Kennzahlenberechnungen sowohl übergeordnete als auch untergeordnete Policen.

Wie: Aktivieren Sie unter "Setup" auf der Seite "Versicherungseinstellungen" die Einstellung **Übergeordnete Policen nur beim Zählen von Policen und Berechnen von Prämien mit einbeziehen**.



SIEHE AUCH:

Financial Services Cloud Administrator Guide: Auswählen einer Option für Kennzahlenberechnungen für Mehrspartenpolicen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Komponente "Police": Policenhierarchien, Policentypfilter, optionale Anspruchslisten und mehr

Sorgen Sie für mehr Übersichtlichkeit auf Datensatzseiten der Policeninhaber und zeigen Sie nur die Informationen an, die Ihre Agenten brauchen, um die Anforderungen ihrer Kunden besser verstehen und ihnen gerecht werden zu können. Wenn Sie mehrere Instanzen der Komponente "Police" auf einer Seite hinzufügen, können Sie jeweils unterschiedliche Details für die einzelnen Instanzen anzeigen. So können Sie beispielsweise jede Instanz so anpassen, dass sie eine andere Gruppe von Policentypen anzeigt, und Anspruchslisten von Policen sowie übergeordnete und untergeordnete Policen ein- bzw. ausblenden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Anzeigen der übergeordneten und untergeordneten Policen einer Police

Ermöglichen Sie Agenten den einfachen Zugriff auf die einer Police übergeordneten oder untergeordneten Policen direkt aus der Liste der Policen auf der Kundendatensatzseite. Bei Mehrspartenpolicen werden Agenten die zugehörigen übergeordneten und untergeordneten Policen angezeigt. Durch Klicken auf eine Police können Agenten die Policendetails anzeigen.

Optimieren von Policenlisten und relevanten Kennzahlen

Die Policenliste ist jetzt besser lesbar und es lässt sich darin leichter navigieren, da weniger Policentypen in der Liste angezeigt werden. Wenn Sie einen Policentyp ausschließen, sind diese Policen nicht mehr in der Liste der Policen oder in auf Policen bezogenen Kennzahlen auf der Datensatzseite des Policeninhabers enthalten.

Ausblenden von Ansprüchen, die Policen zugeordnet sind

Sie können die Liste der Ansprüche für Policen ausblenden, wenn sie sie nicht anzeigen möchten oder keine Anspruchsdaten vorhanden sind.

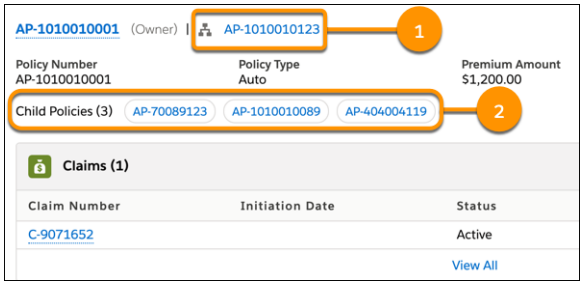
Anzeigen der übergeordneten und untergeordneten Policen einer Police

Ermöglichen Sie Agenten den einfachen Zugriff auf die einer Police übergeordneten oder untergeordneten Policen direkt aus der Liste der Policen auf der Kundendatensatzseite. Bei Mehrspartenpolicen werden Agenten die zugehörigen übergeordneten und untergeordneten Policen angezeigt. Durch Klicken auf eine Police können Agenten die Policendetails anzeigen.

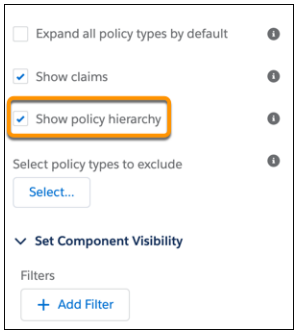
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Professional und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud.

Wer: Benutzer benötigen den Berechtigungssatz "FSC für Versicherungen", um diese Funktion verwenden zu können.

Warum: Wenn eine hierarchische Ansicht auf einen Blick verfügbar ist, können Sie leichter den Überblick über die Policen behalten. Agenten können die übergeordnete Police (1) und die untergeordneten Policen (2) für eine Mehrspartenpolice an einem zentralen Ort anzeigen, ohne mehrere Themenlisten durchsuchen zu müssen.



Wie: Bearbeiten Sie die Account-Datensatzseite und wählen Sie die Komponente "Police" aus. Wählen Sie im Eigenschaftenbereich die Option **Policenhierarchie anzeigen** aus.



SIEHE AUCH:

Financial Services Cloud Administrator Guide: Anzeigen von übergeordneten und untergeordneten Policen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

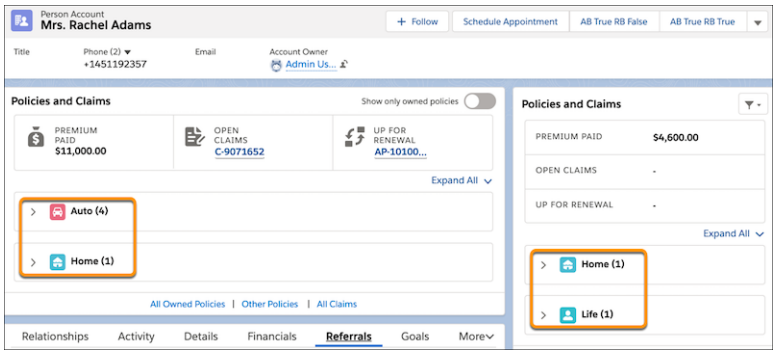
Optimieren von Policenlisten und relevanten Kennzahlen

Die Policenliste ist jetzt besser lesbar und es lässt sich darin leichter navigieren, da weniger Policentypen in der Liste angezeigt werden. Wenn Sie einen Policentyp ausschließen, sind diese Policen nicht mehr in der Liste der Policen oder in auf Policen bezogenen Kennzahlen auf der Datensatzseite des Policeninhabers enthalten.

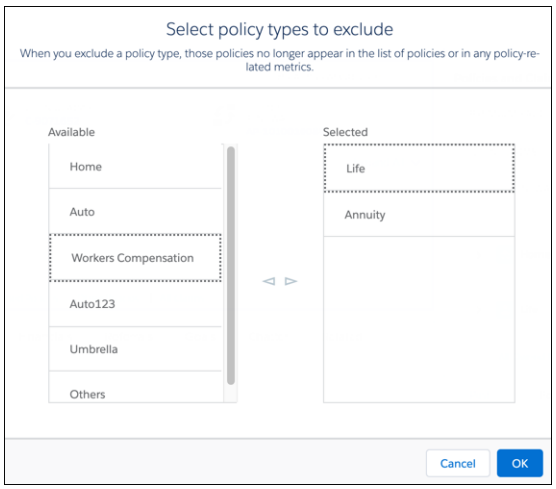
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Professional und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud.

Wer: Benutzer benötigen den Berechtigungssatz "FSC für Versicherungen", um diese Funktion verwenden zu können.

Warum: Wenn Sie mehrere Instanzen der Komponente "Police" auf der Datensatzseite des Policeninhabers hinzufügen, können Sie jeweils unterschiedliche Policentypen für die einzelnen Instanzen anzeigen. Sie müssen nicht jeden Policentyp immer wieder auf jeder Instanz anzeigen.



Wie: Bearbeiten Sie die Account-Datensatzseite und wählen Sie die Komponente "Police" aus. Klicken Sie im Eigenschaftenbereich auf **Auswählen** und wählen Sie dann die Policentypen aus, die Sie ausschließen möchten.



SIEHE AUCH:

Financial Services Cloud Administrator Guide: Filtern von Policen nach Policentyp (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

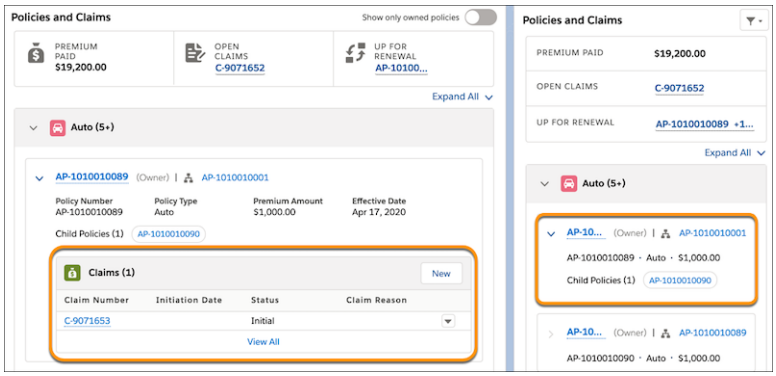
Ausblenden von Ansprüchen, die Policen zugeordnet sind

Sie können die Liste der Ansprüche für Policen ausblenden, wenn sie sie nicht anzeigen möchten oder keine Anspruchsdaten vorhanden sind.

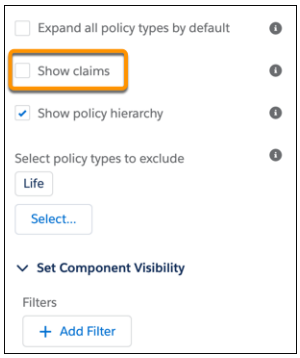
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Professional und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud.

Wer: Benutzer benötigen den Berechtigungssatz "FSC für Versicherungen", um diese Funktion verwenden zu können.

Warum: Sie können zwei Instanzen der Komponente "Police" auf der Datensatzseite des Policeninhabers verwenden – eine für Ihre Policen und eine für die Policen Ihrer Konkurrenz. Sie können die Liste der Ansprüche für Policen Ihrer Konkurrenz ausblenden, da sie für Ihre Agenten nicht relevant sind.



Wie: Bearbeiten Sie die Account-Datensatzseite und wählen Sie die Komponente "Police" aus. Deaktivieren Sie die Option **Ansprüche anzeigen** im Eigenschaftenbereich.



SIEHE AUCH:

Financial Services Cloud Administrator Guide: Ausblenden von zugehörigen Ansprüchen von Policen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

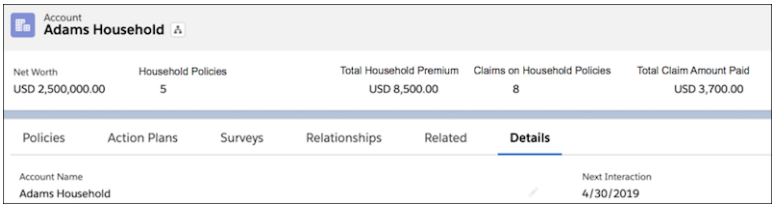
Gewinnen von Einblicken in Policen und Ansprüche von Haushalten mit Übersichten vom Typ "Rollup nach Suche"

Bieten Sie Versicherungsmaklern eine konsolidierte Ansicht aller Policen, die Eigentum des primären Haushalts des Policeninhabers sind. In verschiedenen Übersichten vom Typ "Rollup nach Suche" auf der Haushaltsseite werden die gesamten Haushaltspolicen, die Policenprämien, Ansprüche aus Policen und gezahlte Anspruchsbeträge angezeigt. Makler können einen Drilldown ausführen, um anzuzeigen, wer Inhaber welche Policen ist.

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.

Warum: Mit mehr Einblick in diese Details können Makler Engagementstrategien erstellen und Cross-Sell- und Upsell-Pläne entwickeln.



Wie: Fügen Sie die bereitgestellten Kennzahlen für den Rollup nach Suche im Seitenlayout "Haushalt" hinzu.

SIEHE AUCH:

Financial Services Cloud Administrator Guide: Rollups in Financial Services Cloud (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Ausblenden vertraulicher Lebensereignis- oder Geschäftsmeilensteintypen im Portal für Versicherungsmakler

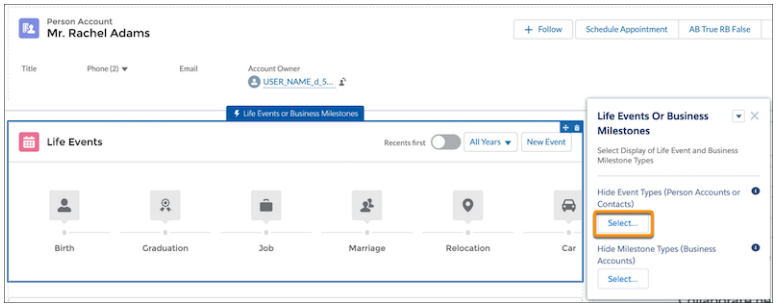
Die Option zum Ausblenden von Lebensereignis- oder Geschäftsmeilensteintypen ist jetzt in der Communities-Version der Komponente "Lebensereignisse oder Geschäftsmeilensteine" verfügbar. Wenn Sie einen Lebensereignis- oder Geschäftsmeilensteintyp ausblenden, wird dieser so lange in der Komponente ausgeblendet, bis Sie ein Ereignis oder einen Meilenstein dieses Typs hinzufügen.

Wo: Diese Änderung gilt für mit der Lightning-Vorlage "Portal für Versicherungsmakler" erstellte Communities.

Wer: Damit Benutzer diese Funktion verwenden können, benötigen sie den Berechtigungssatz "Financial Services Community-Benutzer".

Warum: Es treffen nicht alle Lebensereignisse oder Geschäftsmeilensteine auf alle Kunden zu. Für ein besseres Kundenerlebnis können Sie die Lebensereignisse oder Geschäftsmeilensteine ausblenden, die ein Kunde nicht erreicht hat oder in Zukunft wahrscheinlich nicht erreichen wird.

Wie: Wählen Sie im Erfahrungsgenerator auf der Datensatzseite die Komponente "Lebensereignisse oder Geschäftsmeilensteine" aus. Klicken Sie im Eigenschaftenbereich auf **Auswählen** und wählen Sie dann die Lebensereignis- oder Geschäftsmeilensteintypen aus, die Sie ausblenden möchten.



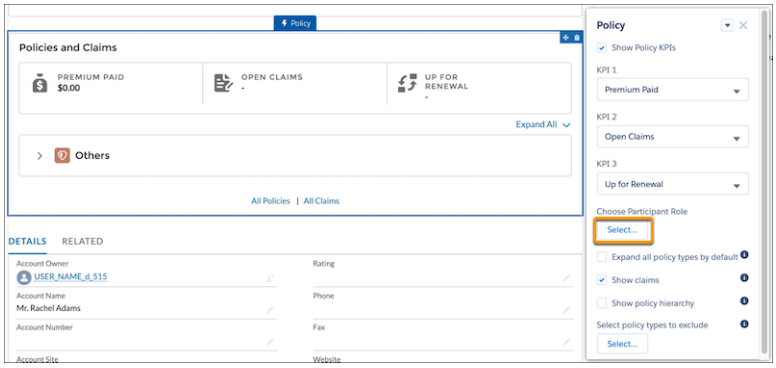
Anzeigen von Teilnehmerpolicen in der Komponente "Police" im Portal für Versicherungsmakler

Die Option zum Anzeigen von Teilnehmerpolicen ist jetzt in der Communities-Version der Komponente "Police" verfügbar. In die Liste der Policen können Sie jetzt zusätzlich zu eigenen Policen auch Teilnehmerpolicen einfügen. Wählen Sie Teilnehmerrollen aus, um Policen einzufügen, an denen der Benutzer beteiligt ist. Wählen Sie beispielsweise "Begünstigter" aus, um die Policen einzufügen, deren Begünstigter der Benutzer ist.

Wo: Diese Änderung gilt für mit der Lightning-Vorlage "Portal für Versicherungsmakler" erstellte Communities.

Wer: Damit Benutzer diese Funktion verwenden können, benötigen sie den Berechtigungssatz "Financial Services Community-Benutzer".

Wie: Wählen Sie im Erfahrungsgenerator auf der Datensatzseite die Komponente "Police" aus. Klicken Sie im Eigenschaftenbereich unter "Rolle des Versicherungsnehmers auswählen" auf **Auswählen** und wählen Sie dann die richtigen Teilnehmerrollen aus.



Noch bessere Verarbeitung Ihrer Versicherungsdaten mit Erweiterungen der Einstein-Anwendung

Die Analytics-Anwendung für Versicherungen enthält jetzt das Dashboard für gewonnene/verlorene Kunden, in dem Agenten ein Wasserfalldiagramm zur Visualisierung von Kundenbindungstrends bei Versicherungen aufrufen können.

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 Versicherungen** aus und befolgen Sie die Anweisungen im Assistenten, um Ihre Anwendung zu erstellen.

Sonstige Änderungen in Versicherung für Financial Services Cloud

Informieren Sie sich über die kleineren, aber wichtigen Änderungen, die Ihre Erfahrung mit Versicherung für Financial Services Cloud verbessern.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Anzeigen des Anspruchsverlaufs eines Accounts
Die Komponente "Police" verfügt über den neuen Link "Alle Ansprüche", über den Sie alle zugehörigen Ansprüche für einen Account unabhängig vom Anspruchsstatus anzeigen können.

Anzeigen der Vertriebsmitarbeiter in einer Versicherungsagentur
Versicherungsanbieter können mithilfe der Themenliste "Versicherungsvertriebsmitarbeiter" auf der Accountdatensatzseite jetzt mühelos die Liste der Versicherungsvertriebsmitarbeiter einer Agentur anzeigen.

Anzeigen von Datensatzzusammenfassungen zu Policen- und Anspruchsbeteiligten auf Haushaltsebene
Stellen Sie Ihren Agenten eine konsolidierte Ansicht aller Policenbeteiligten und Anspruchsbeteiligten eines Haushalts zur Verfügung, indem Sie Datensätze von Policenbeteiligten und Anspruchsbeteiligten auf Haushaltsebene zusammenfassen.

Verwalten von Zusatzdateien für Policen, Ansprüche und Anspruchsposten mit der Themenliste "Dateien"
Geben Sie Agenten die Möglichkeit, im Handumdrehen Dateien zu einem Policen-, Anspruchs- oder Anspruchspostendatensatz hinzuzufügen und eine Liste der dem betreffenden Datensatz zugeordneten Dateien anzuzeigen. So können Agenten die zugehörigen Dateien an einem zentralen Ort speichern und sie leichter verwalten.

Anzeigen der Aktivitätszeitachse für Policen und Ansprüche im Portal für Versicherungsmakler
Unabhängige Versicherungsmakler können ihre offenen Aktivitäten und Ihren Aktivitätsverlauf für Policen und Ansprüche jetzt mithilfe der Komponente "Aktivitäten" im Portal für Versicherungsmakler nachverfolgen.

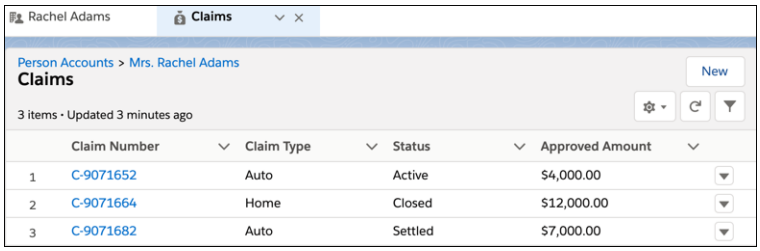
Anzeigen des Anspruchsverlaufs eines Accounts

Die Komponente "Police" verfügt über den neuen Link "Alle Ansprüche", über den Sie alle zugehörigen Ansprüche für einen Account unabhängig vom Anspruchsstatus anzeigen können.

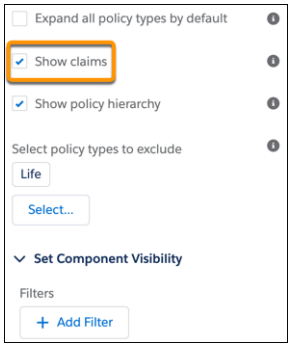
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Professional und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud.

Wer: Benutzer benötigen den Berechtigungssatz "FSC für Versicherungen", um diese Funktion verwenden zu können.

Warum: Agenten können sich schnell einen Überblick über den Anspruchsverlauf eines Accounts verschaffen.



Wie: Bearbeiten Sie die Account-Datensatzseite und wählen Sie die Komponente "Police" aus. Wählen Sie im Eigenschaftenbereich die Option **Ansprüche anzeigen** aus.



SIEHE AUCH:

Financial Services Cloud Administrator Guide: Anzeigen des Verlaufs von Ansprüchen eines Accounts (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Anzeigen der Vertriebsmitarbeiter in einer Versicherungsagentur

Versicherungsanbieter können mithilfe der Themenliste "Versicherungsvertriebsmitarbeiter" auf der Accountdatensatzseite jetzt mühelos die Liste der Versicherungsvertriebsmitarbeiter einer Agentur anzeigen.

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: Fügen Sie die Themenliste "Versicherungsvertriebsmitarbeiter" zum Accountseitenlayout hinzu.

Anzeigen von Datensatzzusammenfassungen zu Policen- und Anspruchsbeteiligten auf Haushaltsebene

Stellen Sie Ihren Agenten eine konsolidierte Ansicht aller Policenbeteiligten und Anspruchsbeteiligten eines Haushalts zur Verfügung, indem Sie Datensätze von Policenbeteiligten und Anspruchsbeteiligten auf Haushaltsebene zusammenfassen.

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: Fügen Sie die Themenlisten "Versicherungspolicenehmer" und "Anspruchsbeteiligter" zum Seitenlayout "Haushalt" hinzu.

Verwalten von Zusatzdateien für Policen, Ansprüche und Anspruchsposten mit der Themenliste "Dateien"

Geben Sie Agenten die Möglichkeit, im Handumdrehen Dateien zu einem Policen-, Anspruchs- oder Anspruchspostendatensatz hinzuzufügen und eine Liste der dem betreffenden Datensatz zugeordneten Dateien anzuzeigen. So können Agenten die zugehörigen Dateien an einem zentralen Ort speichern und sie leichter verwalten.

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: Fügen Sie die Themenliste "Dateien" den Seitenlayouts "Versicherungspolice", "Anspruch" und "Anspruchsposten" hinzu.

Anzeigen der Aktivitätszeitachse für Policen und Ansprüche im Portal für Versicherungsmakler

Unabhängige Versicherungsmakler können ihre offenen Aktivitäten und Ihren Aktivitätsverlauf für Policen und Ansprüche jetzt mithilfe der Komponente "Aktivitäten" im Portal für Versicherungsmakler nachverfolgen.

Wo: Diese Änderung gilt für mit der Lightning-Vorlage "Portal für Versicherungsmakler" erstellte Communities.

Wer: Damit Benutzer diese Funktion verwenden können, benötigen sie den Berechtigungssatz "Financial Services Community-Benutzer".

Wie: Fügen Sie im Erfahrungsgenerator die Komponente "Aktivitäten" zu den Datensatzseiten für Policen und Ansprüche hinzu.

Aktionspläne: Zuweisen von Aufgaben zu Warteschlangen, Hinzufügen von Aufgaben und Elementen und Verwenden von Aufgaben in Communities

Aufgaben aus Aktionsplanvorlagen können jetzt Benutzern, Rollen oder Aufgabenwarteschlangen zugewiesen werden. Nachdem sie einen Aktionsplan anhand einer Vorlage erstellt haben, können Benutzer dem Plan Aufgaben und andere Elemente hinzufügen, um ihn je nach Bedarf anzupassen. Seiten und Komponenten für Aktionspläne sind jetzt in Salesforce Community Cloud für Partner-Communities, die Lizenzen für externe Anwendungen für Finanzdienste haben, verfügbar.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Zuweisen von Aufgaben für Aktionsplanvorlagen zu Warteschlangen
Verteilen Sie die Arbeitslast von Aktionsplänen mithilfe von Warteschlangen für Aufgaben. Weisen Sie eine Aktionsplanvorlagen-Aufgabe einer vordefinierten Warteschlange für Aufgaben zu. Wenn ein Aktionsplan anhand der Vorlage erstellt wird, wird die Aufgabe in der Aufgabenliste der betreffenden Warteschlange angezeigt. Jedes Mitglied der Warteschlange kann sich beteiligen und die Verantwortung für die Aufgabe übernehmen.

Möglichkeit zum Hinzufügen von Aufgaben und Elementen für Aktionsplanbenutzer
Passen Sie Aktionspläne an besondere Situationen an, indem Sie den Benutzern die Möglichkeit geben, Aufgaben und andere Elemente nach Bedarf hinzuzufügen. Nach dem Erstellen eines Aktionsplans anhand einer Vorlage können Benutzer ergänzende Aufgaben oder Dokument-Checklistenelemente hinzufügen. Die Benutzer können einen standardmäßigen Aktionsplan an ihre Bedürfnisse anpassen.

Verwenden von Aktionsplänen in Partner-Communities
Optimieren Sie Partner-Workflows, indem Sie Aktionspläne für Partner-Communities mit Lizenzen für externe Anwendungen für Finanzdienstleistungen aktivieren. Geben Sie Partnerbenutzern die Möglichkeit, eigene Aktionsplanvorlagen zu erstellen und Aktionspläne zu generieren.

Zuweisen von Aufgaben für Aktionsplanvorlagen zu Warteschlangen

Verteilen Sie die Arbeitslast von Aktionsplänen mithilfe von Warteschlangen für Aufgaben. Weisen Sie eine Aktionsplanvorlagen-Aufgabe einer vordefinierten Warteschlange für Aufgaben zu. Wenn ein Aktionsplan anhand der Vorlage erstellt wird, wird die Aufgabe in der Aufgabenliste der betreffenden Warteschlange angezeigt. Jedes Mitglied der Warteschlange kann sich beteiligen und die Verantwortung für die Aufgabe übernehmen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise und Unlimited Edition, in denen Financial Services Cloud oder Salesforce Government Cloud mit Lightning Scheduler aktiviert sind.

Wie: Stellen Sie sicher, dass mindestens eine Warteschlange mit dem unterstützten Objekt "Aufgabe" eingerichtet ist. Fügen Sie eine Aufgabe zu einer Aktionsplanvorlage hinzu. Wählen Sie im Abschnitt "Zugewiesen zu" die Option "Warteschlange" aus, suchen Sie dann nach einer vordefinierten Warteschlange und wählen Sie sie aus.

SIEHE AUCH:

Einrichten von Warteschlangen

IdeaExchange: Allow Tasks to Be Assigned to a Queue (Erlauben, dass Aufgaben einer Warteschlange zugewiesen werden)

Möglichkeit zum Hinzufügen von Aufgaben und Elementen für Aktionsplanbenutzer

Passen Sie Aktionspläne an besondere Situationen an, indem Sie den Benutzern die Möglichkeit geben, Aufgaben und andere Elemente nach Bedarf hinzuzufügen. Nach dem Erstellen eines Aktionsplans anhand einer Vorlage können Benutzer ergänzende Aufgaben oder Dokument-Checklistenelemente hinzufügen. Die Benutzer können einen standardmäßigen Aktionsplan an ihre Bedürfnisse anpassen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise und Unlimited Edition, in denen Financial Services Cloud oder Salesforce Government Cloud mit Lightning Scheduler aktiviert sind.

Wie: Beim Erstellen einer Aktionsplanvorlage erhalten die Benutzer mit der Eigenschaft `Let users add items to plans` (Benutzern die Möglichkeit zum Hinzufügen von Elementen zu Plänen geben) die Möglichkeit, Aufgaben oder andere Elemente zu Plänen hinzuzufügen, die über die Vorlage erstellt werden. Der Planinhaber kann eine Aufgabe oder ein Dokument-Checklistenelement über die Aktionsplan-Detailseite zum Plan hinzufügen, sofern zulässig.

SIEHE AUCH:

Überlegungen zum Erstellen von Aktionsplanvorlagen

Verwenden von Aktionsplänen in Partner-Communities

Optimieren Sie Partner-Workflows, indem Sie Aktionspläne für Partner-Communities mit Lizenzen für externe Anwendungen für Finanzdienstleistungen aktivieren. Geben Sie Partnerbenutzern die Möglichkeit, eigene Aktionsplanvorlagen zu erstellen und Aktionspläne zu generieren.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning-Communities mit Lizenzen für externe Anwendungen für Finanzdienstleistungen, auf die über Lightning Experience in der Enterprise und Unlimited Edition, in denen Financial Services Cloud oder Salesforce Government Cloud mit Lightning Scheduler aktiviert sind, zugegriffen wird.

Wie: Seiten und Komponenten für Aktionsplanvorlagen und Aktionspläne sind in der Partner Central-Vorlage für Partner-Communities verfügbar. Fügen Sie Seiten zum Navigationsmenü hinzu und fügen Sie Komponenten zu Seiten für verwandte Objekte wie "Accounts" oder "Leads" hinzu. Weisen Sie anschließend Benutzer und Community-Mitglieder den Lizenzen und Rollen zu, die ihnen den benötigten Zugriff gewähren.

SIEHE AUCH:

Verwalten von Partnerbeziehungen in Communities

Handlungsrelevantes Beziehungscenter: Fördern von Kontextaktionen für Ihre Kundenbeziehungen und Hierarchien (allgemein verfügbar)

Verwalten Sie Kundenbeziehungen sowie Personennetzwerke und Geschäftsprozesse mit dem handlungsrelevanten Beziehungscenter. Das handlungsrelevante Beziehungscenter ist eine einzige, hierarchisch strukturierte Schnittstelle, die Personen und Dinge, die in Bezug zu einem Kunden stehen, miteinander verbindet. Dadurch erhalten Benutzer die Möglichkeit, Kontextaktionen einfach während des Betriebs auszulösen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Professional, Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud.

Warum: Bisher wurden Kunden in Financial Services Cloud unter drei verschiedenen Gesichtspunkten betrachtet: wer der Kunde ist, was der Kunde möchte und was der Kunde braucht. Das handlungsrelevante Beziehungscenter definiert diese Kundendarstellung neu und erweitert sie.

Wer ist der Kunde und wie verhält es sich mit seinen Beziehungen?
Sie können die Beziehungen von Kunden an einem zentralen Ort anzeigen und verwalten. Stellen Sie alle B2B- und B2C-Beziehungen für eine umfassende Ansicht Ihres Kunden dar.

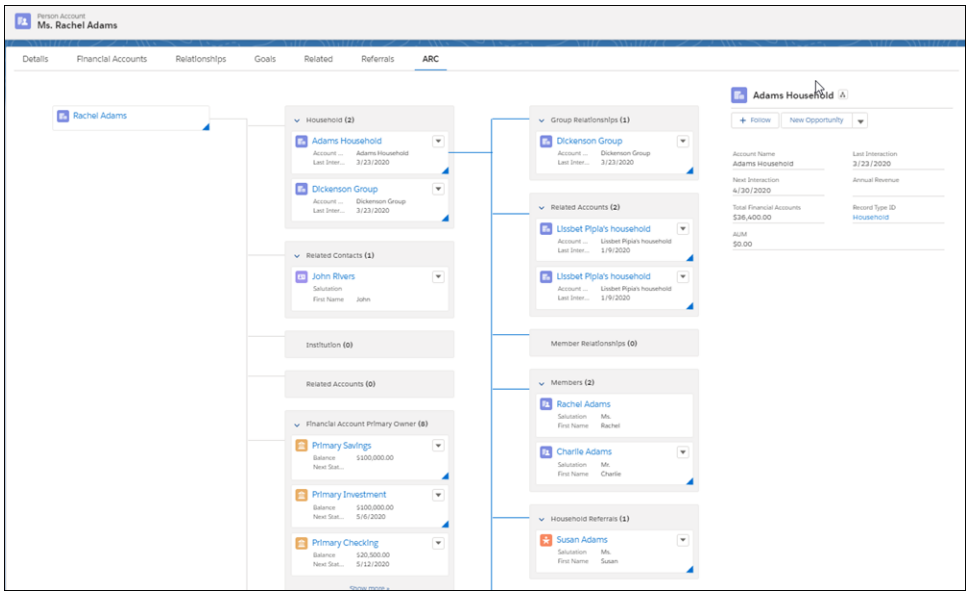
Was besitzt der Kunde?
Zeigen Sie alle Finanz-Accounts, Policen, Opportunities, Kundenvorgänge und andere relevante Informationen an einem zentralen Ort an. Verschaffen Sie sich einen Überblick über die Vermögensverhältnisse des Kunden, um Upsell-Opportunities schneller erkennen zu können.

Was braucht der Kunde?
Zeigen Sie Opportunities und Leads an, verwalten Sie sie und ermitteln Sie, was fehlt. Erweitern Sie die Daten des Kunden mit Analytics und Informationen, um die Kundenbedürfnisse effektiver bestimmen zu können.

Welche Aktionen sind im Kundenkontext sinnvoll?
Erstellen Sie Aktionen, die auf dem gesamten Kundenkontext basieren.

Wie: Fügen Sie die Financial Services Cloud-Standardkomponente für das handlungsrelevante Beziehungscenter zu Seitenlayouts hinzu. Weisen Sie Benutzern oder Benutzerprofilen, die Zugriff auf das handlungsrelevante Beziehungscenter benötigen, anschließend die Berechtigung für Financial Services Cloud Extension zu.

Tipp: Die Berechtigung "Financial Services Cloud Extension" steht binnen 24 Stunden nach dem Upgrade einer Organisation auf die Version Summer '20 und der Anmeldung eines Benutzers bei der Organisation zur Verfügung.



SIEHE AUCH:

Financial Services Cloud Administrator Guide: Drive Contextual Action for Your Customer Relationships and Hierarchies (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Neue Berechtigungssatzlizenz: Financial Services Cloud Extension

Hypothek: Erstellen von Finanz-Accounts anhand von Daten aus Darlehensanträgen für Wohnobjekte

Stärken Sie Ihre Kundenbeziehungen durch eine komplette Übersicht über Hypothekenkreditkunden. Verwenden Sie die für Darlehensanträge für Wohnobjekte erfassten Daten, um Finanz-Accounts, Personenaccounts, Kontakte, Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in Financial Services Cloud zu generieren.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Professional, Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud.

Warum: Bei der Darlehensantragstellung werden sehr viele wichtige Kundendaten erfasst. Machen Sie es leicht, Hypothekenaccounts an andere Geschäftszweige zu verweisen, indem Sie diese Daten in Finanz-Accounts oder andere Financial Services Cloud-Datensätze verschieben.

Wie: Über neun neue Einstellungen zum Erstellen von Hypothekendatensätzen wird gesteuert, welche Finanzdatensätze durch den Prozess generiert werden. Starten Sie die Datensatzerstellung mit einem REST-API-Aufruf oder durch Auslösen der zugehörigen aufrufbaren Aktion. Die aufrufbare Aktion ist über die Steuerelemente auf der Benutzeroberfläche oder über Flow-Komponenten verfügbar.

Hypothek: Erstellen von Darlehens-Opportunity-Beziehungen

Es ist nun möglich, einem einzelnen Opportunity-Datensatz mehrere Darlehensanträge für das Wohnobjekt zuzuordnen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Professional, Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud.

Warum: Die Anzahl der für eine Opportunity erstellbaren Darlehensanträge für das Wohnobjekt ist nicht mehr eingeschränkt, um den Geschäftsprozess flexibler zu gestalten.

Noch bessere Verarbeitung Ihrer Vermögensverwaltungsdaten mit Erweiterungen der Einstein-Anwendung

Vermögensverwalter können Statistiken zur Lead-Konvertierung abrufen, indem sie den Dashboards der Anwendung für Vermögensverwaltungsanalysen den Leadverlauf hinzufügen. Darüber hinaus enthält die Anwendung mehrere Datenflüsse, deren Ausführung Sie für verschiedene Uhrzeiten planen können, damit sie jeweils weniger Zeit in Anspruch nimmt.

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 Vermögensverwaltung** aus und befolgen Sie die Anweisungen im Assistenten, um Ihre Anwendung zu erstellen.

Optimieren des Verhaltens von Financial Services Cloud mithilfe der Einstellung zum Deaktivieren der Hauptansprechpartner-ID

Verwenden Sie die neue Einstellung zum Deaktivieren der Hauptansprechpartner-ID, um die Abhängigkeiten zwischen Komponenten der Benutzeroberfläche und Auslösern im Feld "Hauptansprechpartner" des Account-Objekts zu entfernen. Im Personenaccount-Modell wird für Benutzeroberflächenkomponenten und Auslöser, für die zuvor das Feld "Hauptansprechpartner" im Account-Objekt erforderlich war, jetzt das Feld "Kontaktperson" verwendet. Im Modell "Einzelperson" wird für Benutzeroberflächenkomponenten und Auslöser, für die zuvor das Feld "Hauptansprechpartner" erforderlich war, jetzt das Feld "Kontakt-ID" des Kontaktobjekts verwendet.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Professional, Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud.

Warum: Wenn Sie auswählen, dass die Hauptansprechpartner-ID deaktiviert werden soll, werden die Client-Benutzeroberflächenkomponente und Abhängigkeiten im Feld "Hauptansprechpartner" entfernt. Wenn die Einstellung ausgewählt wurde, wird das Feld "Hauptansprechpartner" nicht mehr aktualisiert. Das Entfernen dieser Abhängigkeiten bietet folgende Vorteile:

- Die Geschwindigkeit der Datenkonvertierung für große Datenmengen kann ohne Ausführen der Auslöserlogik gesteigert werden.
- Die Geschwindigkeit beim Hochladen von Daten kann gesteigert werden, ohne dass der Hauptansprechpartner im Auslöser festgelegt werden muss.
- Systemaktualisierungen können schneller durchgeführt werden, da "Hauptansprechpartner" nicht mehr aktualisiert wird.
- Datensätze können schneller über Nachschlagevorgänge in Accounts erstellt werden, da der Nachschlagevorgang nicht mehr zu einer Aktualisierung von "Hauptansprechpartner" in einem asynchronen Auftrag führt.

Wichtig: Verwenden Sie die Einstellung zum Deaktivieren der Hauptansprechpartner-ID nicht, wenn Sie über eine Geschäftslogik, ein Seitenlayout oder einen Auslösercode verfügen, die auf "PrimaryContact__c" verweisen.

Wichtig: Die Deaktivierung der Hauptansprechpartner-ID sollte nicht mehr rückgängig gemacht werden, nachdem sie ausgewählt wurde. Wenn Sie die Einstellung wieder deaktivieren, treten im Feld "PrimaryContact__c" Dateninkonsistenzen auf.

Wie: Bei neuen Installationen von Financial Services wird die Verwendung der Hauptansprechpartner-ID automatisch deaktiviert. Wenn Sie die Hauptansprechpartner-ID in vorhandenen Financial Services Cloud-Organisationen nicht mehr verwenden möchten, bearbeiten Sie die Einstellung zum Deaktivieren der Hauptansprechpartner-ID in den benutzerdefinierten Brancheneinstellungen und wählen Sie die Option zum Deaktivieren der Hauptansprechpartner-ID aus.

SIEHE AUCH:

Financial Services Cloud Administrator Guide: Disable Updates to the Primary Contact Field on Accounts in Financial Services Cloud (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Neue Berechtigungssatzlizenz: Financial Services Cloud Extension

Verwenden Sie die neue Berechtigungssatz-Lizenz "Financial Services Cloud Extension", um Benutzern den Zugriff auf die nach Spring '20 bereitgestellten Funktionen der Financial Services Cloud zu ermöglichen. In dieser Berechtigungssatz-Lizenz ist auch der Zugriff auf das handlungsrelevante Beziehungscenter für Summer '20 enthalten.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Professional, Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud.

Tipp: Die Berechtigungssatz-Lizenz "Financial Services Cloud Extension" steht binnen 24 Stunden nach dem Upgrade einer Organisation auf die Version Summer '20 und der Anmeldung eines Benutzers bei der Organisation zur Verfügung.

SIEHE AUCH:

Handlungsrelevantes Beziehungscenter: Fördern von Kontextaktionen für Ihre Kundenbeziehungen und Hierarchien (allgemein verfügbar)

Neuer Berechtigungssatz: Aura-fähiger Zugriff auf Apex-Klassen

Indem Sie einen einzelnen Berechtigungssatz zuweisen, können Sie Benutzern Zugriff auf alle Apex-Klassen von Financial Services Cloud erteilen, die `@AuraEnabled`-Methoden enthalten. Weisen Sie im Voraus die entsprechenden Berechtigungen zu, um auf die bevorstehende wichtige Aktualisierung auf Seite 531 vorbereitet zu sein, die den Zugriff auf Aura-fähige Apex-Klassen einschränkt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Professional, Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud.

Warum: Eine bevorstehende wichtige Aktualisierung schränkt den Zugriff standardmäßig auf Apex-Methoden vom Typ `@AuraEnabled` ein. Wird diese Aktualisierung aktiviert, benötigen Benutzer explizit Zugriff auf jede Apex-Klasse, die `@AuraEnabled`-Methoden enthält, damit sie Aura- oder Lightning-Webkomponenten verwenden können, welche die Methoden aufrufen. Zur einfachen Zuweisung umfasst der neue Berechtigungssatz **Aura-fähiger Zugriff auf Apex-Klassen für Financial Services Cloud** alle betroffenen Apex-Klassen.

Wie: Wenn Sie einzelnen Benutzern den Berechtigungssatz zuweisen möchten, sollten Sie zu "Setup" navigieren. Geben Sie dann im Feld "Schnellsuche" den Text *`Aura-fähig`* ein und wählen Sie **Aura-fähiger Zugriff auf Apex-Klassen für Financial Services Cloud** aus. Klicken Sie auf **Zuweisungen verwalten** und wählen Sie dann **Zuweisungen hinzufügen** aus. Wählen Sie die Benutzer aus, denen der Berechtigungssatz zugewiesen werden soll, und klicken Sie auf **Zuweisen**.

Mit Data Loader oder der REST-API kann auch mehreren Benutzern der neue Berechtigungssatz per Massenvorgang zugewiesen werden.

SIEHE AUCH:

Zugriff auf @AuraEnabled-Apex-Methoden für authentifizierte Benutzer anhand des Benutzerprofils beschränken (Aktualisierung, verschoben)

Zuweisen eines Berechtigungssatzes an mehrere Benutzer

Knowledge-Artikel: Verwenden von Data Loader zum Zuweisen von Berechtigungssätzen in einem Massenvorgang

Permission Sets Best Practice: Mass Assign Permission Sets Using the API (Bewährte Vorgehensweisen bei Berechtigungssätzen: Zuweisen von Berechtigungssätzen in einem Massenvorgang mithilfe der API)

Neue und geänderte Financial Services Cloud-Objekte

Neue und aktualisierte Financial Services Cloud-Objekte bieten jetzt noch mehr Möglichkeiten.

Aktionspläne

Benutzern die Möglichkeit geben, Elemente zu Aktionsplänen hinzuzufügen
Verwenden Sie das neue Feld `IsAdHocItemCreationEnabled` im Objekt `ActionPlanTemplate`, damit Benutzer Aufgaben und Dokument-Checklistenelemente zu generierten Aktionsplänen hinzufügen können.

Verknüpfen einer Aktionsplanvorlage mit einer Besuchsdurchführung
Verwenden Sie die neue Auswahllistenoption `VisitExecution` für das Feld `ActionPlanTemplate` im Objekt `ActionPlanTemplate`.

Neues Feld für "InsurancePolicy"

Verweis auf die juristische Person, die die Versicherungspolice unterschrieben hat
Verwenden Sie das neue Feld `UnderwritingEntityId`.

Neue und geänderte Financial Services Cloud-Metadatentypen

Diese neuen und geänderten Metadatentypen bieten Ihnen mehr Möglichkeiten.

Möglichkeit des Hinzufügens von Aufgaben und Dokument-Checklistenelementen zu generierten Aktionsplänen
Verwenden Sie das neue Feld `isAdHocItemCreationEnabled` im vorhandenen Metadatentyp "ActionPlanTemplate".

Verwenden der Aktion zum Erstellen von Finanzdatensätzen mit Flows
Verwenden Sie den neuen Enumerationswert `createFinancialRecords` im Feld `actionType` (Untertyp "FlowActionCall") des Flow-Metadatentyps.

Zuordnen von benutzerdefinierten Symbolen zu Objekten
Verwenden Sie den neuen Metadatentyp für Symbole.

Neue aufrufbare Aktionen in Financial Services Cloud

Erstellen Sie mit der neuen Aktion für Financial Services Cloud Finanzdatensätze anhand von Daten aus Darlehensanträgen für Wohnobjekte.

Erstellen Sie Finanzdatensätze anhand von Daten aus Darlehensanträgen.
Mit der neuen Standardaktion `createFinancialRecords` können Sie Finanzaccount-, Personenaccount-, Kontakt-, Vermögenswert- und Verbindlichkeitsdatensätze aus einem Darlehensantrag für Wohnobjekte erstellen.

REST-API

Die Financial Services Cloud-REST-API enthält neue Aufrufe.

Hypothek

Erstellen von Finanzdatensätzen anhand von Daten aus Darlehensanträgen

Verwenden Sie den neuen Aufruf `mapper`, um Finanz-Accounts und andere Financial Services Cloud-Datensätze anhand von Daten aus Darlehensanträgen für Wohnobjekte zu generieren. Senden Sie eine `POST`-Anforderung an `/services/data/vXX.X/connect/financialservices/mapper`, um Finanz-Account-, Personenaccount-, Kontakt-, Vermögenswert- und Verbindlichkeitsdatensätze aus Daten zu erstellen, die im Rahmen der Darlehensantragstellung erfasst wurden.

Consumer Goods Cloud: Angepasste mobile Anwendung, in die Desktop-Anwendung eingebettetes Salesforce Maps und mehr

Helfen Sie Ihren Vertriebsleitern bei der Verfolgung und Verwaltung ihrer Regionen und unterstützen Sie ihre Vertriebsmitarbeiter vor Ort. Sie können die mobile Anwendung für maximale Effizienz anpassen und Salesforce Maps in die Desktop-Anwendung einbetten, damit Analysen auf einen Blick ersichtlich sind.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Anpassen der mobilen Anwendung an die Bedürfnisse von Außendienstmitarbeitern

Gestalten Sie die mobile Anwendung "Konsumgüter" so, dass sie die wichtigen Informationen anzeigt, die Ihre Außendienstmitarbeiter unterwegs benötigen. Wenn Außendienstmitarbeiter beispielsweise bei Verkehrsmeldungen oder der Wettervorhersage auf Anwendungen von Drittanbietern angewiesen sind, erstellen Sie Lightning-Komponenten, um diese Anwendungen der mobilen Anwendung "Konsumgüter" hinzuzufügen. Sie können auch aus mehreren standardmäßigen Lightning-Komponenten auswählen.

Verwalten von Geschäften, Accounts und Sonderangeboten mit dem eingebetteten Salesforce Maps

Helfen Sie Vertriebsleitern bei der Visualisierung und Verfolgung von Geschäften in ihren Regionen, indem Sie Salesforce Maps in die Desktop-Anwendung "Konsumgüter" einbetten. Beispielsweise können Sie die Karte so konfigurieren, dass Geschäfte mit guter oder schlechter Leistung identifiziert werden. Vertriebsleiter sehen die Ergebnisse auf der Karte. Durch die Farbcodierung der Suchergebnisse auf der Grundlage der Geschäftsleistung können Vertriebsleiter leicht die Geschäfte identifizieren, die Aufmerksamkeit benötigen.

Schnelleres Planen von Besuchen mit Vorlagen

Mit der erweiterten Routenvorlage von Salesforce Maps können Vertriebsleiter jetzt effizient Besuchspläne für ihre Außendienstmitarbeiter erstellen. Sie können Zeit sparen, indem sie mehrere Besuche mit nur einer Vorlage erstellen, Außendienstmitarbeitern einen optimalen Routenplan mitgeben und sicherstellen, dass Mitarbeiter die richtigen Geschäfte zur richtigen Zeit besuchen.

Steigern des Unternehmenswachstums und Verbessern der Einzelhandelsausführung

Die Dashboards der Anwendung Einstein Analytics für Konsumgüter zeigen aussagekräftige Statistiken für Geschäfts-Compliance, den letzten Geschäftsbesuch, Inventar-Compliance, Produktleistung und Accounthierarchie. Sie können die relative Leistung von Geschäften, Accounts oder Produkten für einen ausgewählten Zeitraum analysieren. Verwenden Sie den vorkonfigurierten Einstein Discovery-Artikel, um intelligente Statistiken zu Produkten zu erhalten, für die der Lagerbestand demnächst erschöpft ist. Vertriebsmitarbeiter können ihre Leistung verfolgen und mit der durchschnittlichen Leistung ihres Teams vergleichen.

Erledigen von mehr Aufgaben beim Besuch eines Geschäfts durch Hinzufügen von Flows zu Aktionsplanvorlagen

Vertriebsleiter können Außendienstmitarbeitern helfen, die Wirkung ihrer Besuche zu steigern, indem sie Flows in Aktionsplanvorlagen einfügen. Die Möglichkeit, Flows hinzuzufügen, erweitert den Umfang der Aktivitäten, die Außendienstmitarbeiter in einem Geschäft ausführen können.

Steigern der Effizienz bei Besuchen

Außendienstmitarbeiter bleiben agil, indem sie Besuche in der mobilen Anwendung erstellen, wann immer dies nötig ist.

Andere Feldnamensänderungen

Das Feld "Datentyp" im Objekt "Bewertungsindikatordefinition" wurde umbenannt. Der neue Feldname lautet "Typ des Indikatorfelds".

Einstein-Objekterkennung: Datensicherheit, verbesserte Erkennung und einige wichtige Aktualisierungen

Löschen Sie die Objekterkennungsdaten, die in Ihren inaktiven Salesforce-Organisationen gespeichert sind. Objekte werden von Modellen mit der höchsten Genauigkeit erkannt. Administratoren verfügen über weitere Informationen zu ihren Modellen und Datensets. Verwenden Sie die Liste aller Datensätze und Themenlisten, um Datensätze der Einstein-Objekterkennung auf einfache Weise anzuzeigen.

Consumer Goods Cloud weist geänderte Objekte auf

Über diese geänderten Consumer Goods Cloud-Objekte haben Sie Zugriff auf noch mehr Daten.

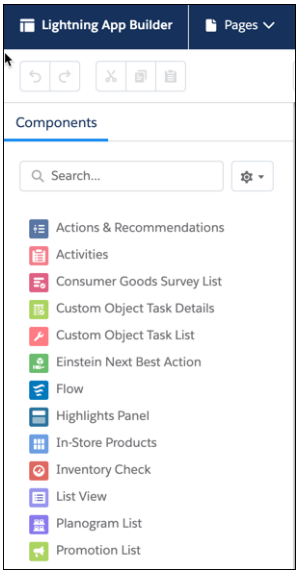
Anpassen der mobilen Anwendung an die Bedürfnisse von Außendienstmitarbeitern

Gestalten Sie die mobile Anwendung "Konsumgüter" so, dass sie die wichtigen Informationen anzeigt, die Ihre Außendienstmitarbeiter unterwegs benötigen. Wenn Außendienstmitarbeiter beispielsweise bei Verkehrsmeldungen oder der Wettervorhersage auf Anwendungen von Drittanbietern angewiesen sind, erstellen Sie Lightning-Komponenten, um diese Anwendungen der mobilen Anwendung "Konsumgüter" hinzuzufügen. Sie können auch aus mehreren standardmäßigen Lightning-Komponenten auswählen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der mobilen Salesforce-Anwendung in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition mit aktivierter Einzelhandelsausführung.

Wer: Diese Funktion ist für Benutzer mit der Consumer Goods Cloud-Lizenz verfügbar.

Wie: Bearbeiten Sie die Seite und ziehen Sie die Komponenten, wie z. B. **Besuchsliste** und **Besuchsdetails**, auf die Seite.



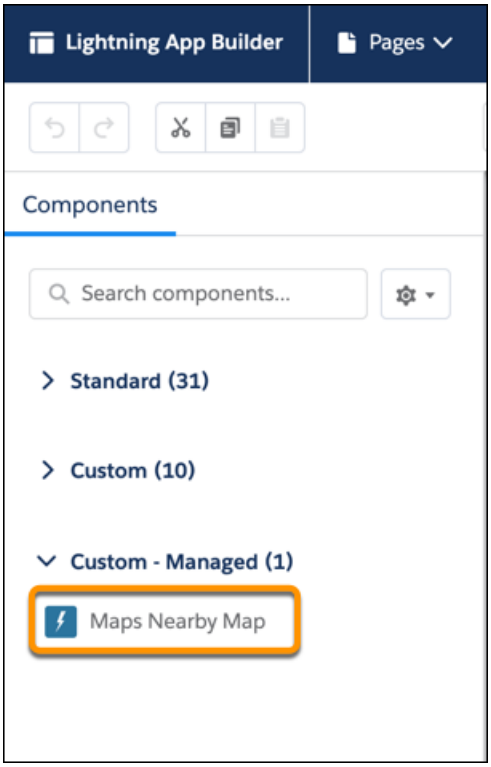
Verwalten von Geschäften, Accounts und Sonderangeboten mit dem eingebetteten Salesforce Maps

Helfen Sie Vertriebsleitern bei der Visualisierung und Verfolgung von Geschäften in ihren Regionen, indem Sie Salesforce Maps in die Desktop-Anwendung "Konsumgüter" einbetten. Beispielsweise können Sie die Karte so konfigurieren, dass Geschäfte mit guter oder schlechter Leistung identifiziert werden. Vertriebsleiter sehen die Ergebnisse auf der Karte. Durch die Farbcodierung der Suchergebnisse auf der Grundlage der Geschäftsleistung können Vertriebsleiter leicht die Geschäfte identifizieren, die Aufmerksamkeit benötigen.

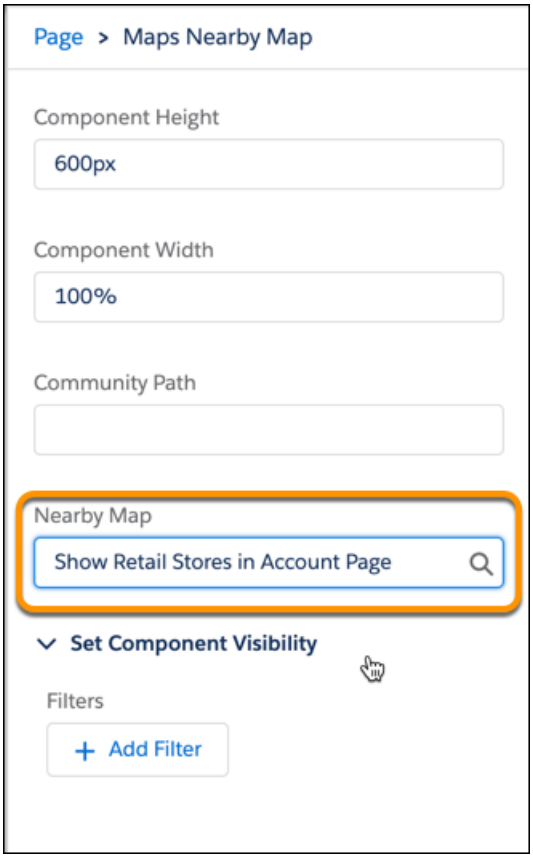
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Desktop-Versionen der Salesforce-Anwendung in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition mit aktivierter Einzelhandelsausführung.

Wer: Diese Funktion ist für Benutzer mit der Consumer Goods Cloud-Lizenz verfügbar.

Wie: Ziehen Sie die Komponente **Salesforce Maps** auf eine Datensatzseite.



Geben Sie die Suchkriterien im Feld **Nearby Map** (Karte – in der Nähe) ein.



Schnelleres Planen von Besuchen mit Vorlagen

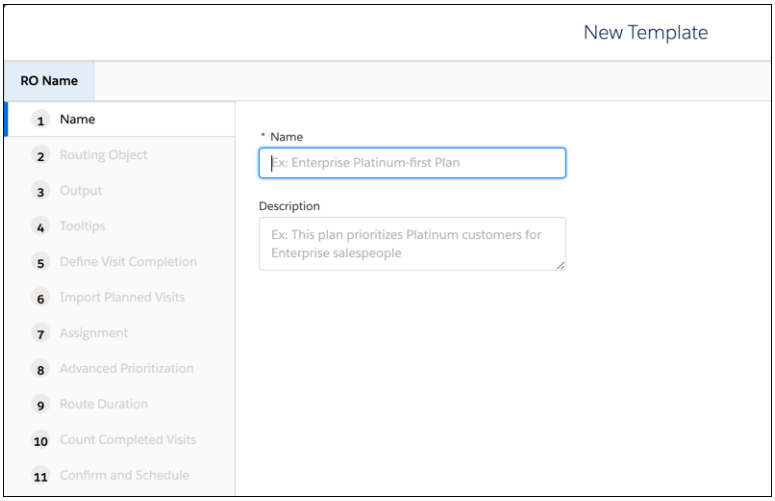
Mit der erweiterten Routenvorlage von Salesforce Maps können Vertriebsleiter jetzt effizient Besuchspläne für ihre Außendienstmitarbeiter erstellen. Sie können Zeit sparen, indem sie mehrere Besuche mit nur einer Vorlage erstellen, Außendienstmitarbeitern einen optimalen Routenplan mitgeben und sicherstellen, dass Mitarbeiter die richtigen Geschäfte zur richtigen Zeit besuchen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der Salesforce-Anwendung in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition, in denen die Einzelhandelsausführung aktiviert und Salesforce Maps installiert ist.

Wer: Diese Funktion ist für Benutzer mit der Consumer Goods Cloud-Lizenz verfügbar.

Warum: Vertriebsleiter können Einschränkungen wie Zeitraum, Anzahl der Besuche und Öffnungszeiten auswählen, um eine Vorlage zu erstellen. Dann können sie mithilfe einer Vorlage durch einen Klick eine Route mit mehreren Besuchen erstellen.

Wie: Wählen Sie im App Launcher die Option **Salesforce Maps**. Klicken Sie auf der Registerkarte **Maps Advanced Route Template** (Karten – erweiterte Routenvorlage) auf die Option **New Visit Plan** (Neuer Besuchsplan), um eine Vorlage zu erstellen.



Steigern des Unternehmenswachstums und Verbessern der Einzelhandelsausführung

Die Dashboards der Anwendung Einstein Analytics für Konsumgüter zeigen aussagekräftige Statistiken für Geschäfts-Compliance, den letzten Geschäftsbesuch, Inventar-Compliance, Produktleistung und Accounthierarchie. Sie können die relative Leistung von Geschäften, Accounts oder Produkten für einen ausgewählten Zeitraum analysieren. Verwenden Sie den vorkonfigurierten Einstein Discovery-Artikel, um intelligente Statistiken zu Produkten zu erhalten, für die der Lagerbestand demnächst erschöpft ist. Vertriebsmitarbeiter können ihre Leistung verfolgen und mit der durchschnittlichen Leistung ihres Teams vergleichen.

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.

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: Verwenden Sie das Dashboard "Produktleistung", um die Leistung von Produkten, Produktkategorien, Marken oder Sortimenten zu verfolgen. Sie können auch die Wirksamkeit eines Sonderangebots über Produkte oder Produktkategorien hinweg messen.

Das erweiterte Dashboard zur Geschäftsleistung hilft Ihnen dabei, die Korrelation zwischen den KPIs der Einzelhandelsausführung und der Geschäftsleistung zu ermitteln und die Effizienz der Einzelhandelsausführung zu verbessern.

Wie: Rufen Sie Analytics Studio auf, klicken Sie auf **Erstellen** und wählen Sie **Anwendung** aus. Wählen Sie die Vorlage **Analytics für Konsumgüter** aus und befolgen Sie die Anweisungen im Assistenten, um Ihre Anwendung zu erstellen.

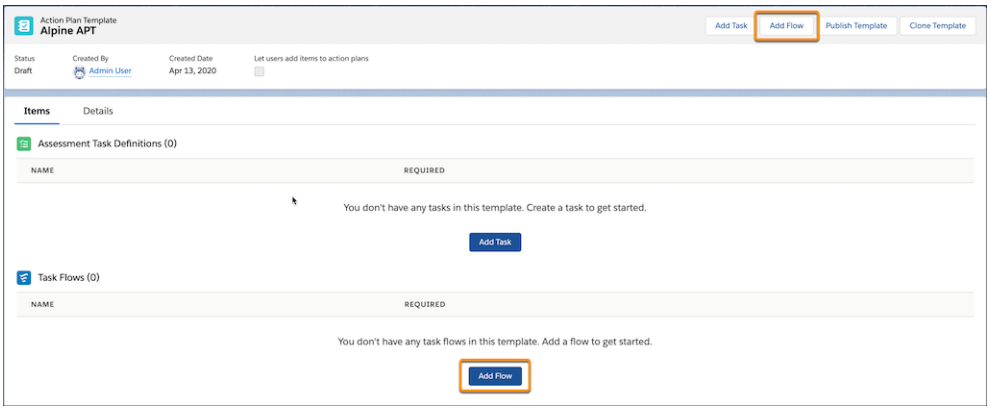
Erledigen von mehr Aufgaben beim Besuch eines Geschäfts durch Hinzufügen von Flows zu Aktionsplanvorlagen

Vertriebsleiter können Außendienstmitarbeitern helfen, die Wirkung ihrer Besuche zu steigern, indem sie Flows in Aktionsplanvorlagen einfügen. Die Möglichkeit, Flows hinzuzufügen, erweitert den Umfang der Aktivitäten, die Außendienstmitarbeiter in einem Geschäft ausführen können.

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 Cloud-Lizenz verfügbar.

Wie: Klicken Sie beim Erstellen einer Aktionsplanvorlage auf **Flow hinzufügen**.



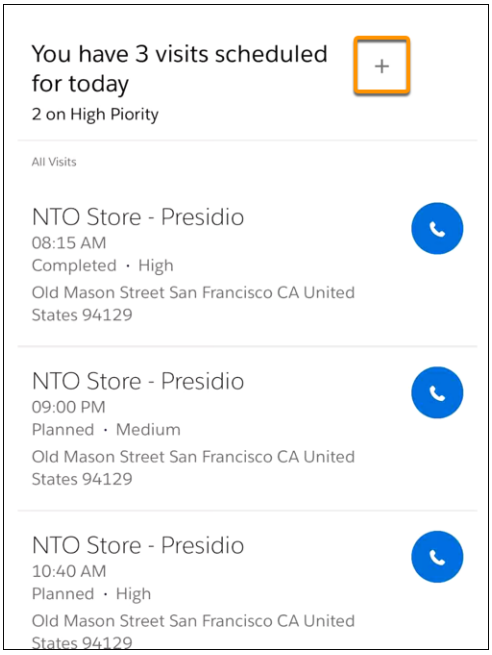
Steigern der Effizienz bei Besuchen

Außendienstmitarbeiter bleiben agil, indem sie Besuche in der mobilen Anwendung erstellen, wann immer dies nötig ist.

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 Cloud-Lizenz verfügbar.

Warum: Wenn ein Außendienstmitarbeiter einen Anruf von einem Geschäft erhält, in dem ein Problem aufgetreten ist, kann er noch für den gleichen Tag einen Besuch in diesem Geschäft erstellen.



Andere Feldnamensänderungen

Das Feld "Datentyp" im Objekt "Bewertungsindikatordefinition" wurde umbenannt. Der neue Feldname lautet "Typ des Indikatorfelds".

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 Cloud-Lizenz verfügbar.

Einstein-Objekterkennung: Datensicherheit, verbesserte Erkennung und einige wichtige Aktualisierungen

Löschen Sie die Objekterkennungsdaten, die in Ihren inaktiven Salesforce-Organisationen gespeichert sind. Objekte werden von Modellen mit der höchsten Genauigkeit erkannt. Administratoren verfügen über weitere Informationen zu ihren Modellen und Datensets. Verwenden Sie die Liste aller Datensätze und Themenlisten, um Datensätze der Einstein-Objekterkennung auf einfache Weise anzuzeigen.

Die Rechte von ALBERT EINSTEIN werden mit Erlaubnis der Hebräischen Universität von Jerusalem verwendet. Die Vertretung erfolgt ausschließlich durch Greenlight.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erhöhte Datensicherheit bei inaktiven Organisationen

Einstein-Objekterkennungsdaten werden 60 Tage, nachdem eine Salesforce-Organisation in den Wartezustand versetzt, gesperrt oder in den Status "Löschen anstehend" versetzt wurde, dauerhaft gelöscht.

Erkennen eines Objekts mithilfe genauester Modelle

Wenn Sie über mehrere Modelle verfügen, die dasselbe Objekt erkennen, wird das Modell mit der höchsten Genauigkeit zum Erkennen des Objekts ausgewählt.

Verbessern von Modellen mit Datenanreicherung

Beim Erstellen oder Aktualisieren eines Modells dupliziert Einstein automatisch die Bilder und ändert sie. Es spiegelt die duplizierten Bilder horizontal und ändert ihre Größe. Nun können Ihre Modelle Objekte in verschiedenen horizontalen Winkeln und mit unterschiedlichen Größen genauer identifizieren.

Kennen wichtiger Details zu Ihren Modellen

Verwenden Sie das Feld "Erstellungsstatistik" in Vision-Model-Datensätzen, um mehr über die Dauer der Aufgaben im Erstellungsprozess zu erfahren.

Feststellen des Status Ihrer Datensätze und Modelle

In Dataset-Datensätzen können Sie mit dem neuen Feld "Fehlermeldung" erfahren, warum die Datenset-Datei nicht hochgeladen wurde. Und in Vision-Modell-Datensätzen können Sie mit dem Feld "Fehlermeldung" erfahren, warum das Modell nicht erstellt wurde.

Hochladen einer Datenset-Datei

Beim Erstellen von Datenset-Datensätzen können Sie nun die Datenset-Datei über Ihre Salesforce-Organisation hinzufügen, oder Sie können den URL des Cloud-Speicherorts hinzufügen, in den Ihr Datenset hochgeladen wurde. In früheren Versionen wurde beim Hinzufügen einer Datei und eines URLs zu einem Datenset-Datensatz nur der URL berücksichtigt.

Anzeigen verwandter Datensätze für Datensets und Modellkennzahlen

Wenn Sie Modelle anzeigen möchten, die mithilfe eines Datensets erstellt wurden, verwenden Sie die Themenliste "Vision-Modelle" für Datenset-Datensätze. Wenn Sie die Genauigkeit anzeigen möchten, mit der ein Modell Objekte erkennt, verwenden Sie die Themenliste "Objektkennzahlen" für Modellkennzahlen-Datensätze.

Einfaches Anzeigen aller Datensätze

Die Liste aller Datensätze wurde für Datensets, Vision-Modelle, erkannte Objekte, Beispielobjekte, Modellkennzahlen und Objektkennzahlen hinzugefügt. Verwenden Sie diese Liste, um alle Objektdatensätze in Ihrer Salesforce-Organisation anzuzeigen.

Erhöhte Datensicherheit bei inaktiven Organisationen

Einstein-Objekterkennungsdaten werden 60 Tage, nachdem eine Salesforce-Organisation in den Wartezustand versetzt, gesperrt oder in den Status "Löschen anstehend" versetzt wurde, dauerhaft gelöscht.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Unlimited und Enterprise Edition mit aktivierter Consumer Goods Cloud.

Erkennen eines Objekts mithilfe genauester Modelle

Wenn Sie über mehrere Modelle verfügen, die dasselbe Objekt erkennen, wird das Modell mit der höchsten Genauigkeit zum Erkennen des Objekts ausgewählt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Unlimited und Enterprise Edition mit aktivierter Consumer Goods Cloud.

Verbessern von Modellen mit Datenanreicherung

Beim Erstellen oder Aktualisieren eines Modells dupliziert Einstein automatisch die Bilder und ändert sie. Es spiegelt die duplizierten Bilder horizontal und ändert ihre Größe. Nun können Ihre Modelle Objekte in verschiedenen horizontalen Winkeln und mit unterschiedlichen Größen genauer identifizieren.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Unlimited und Enterprise Edition mit aktivierter Consumer Goods Cloud.

Kennen wichtiger Details zu Ihren Modellen

Verwenden Sie das Feld "Erstellungsstatistik" in Vision-Model-Datensätzen, um mehr über die Dauer der Aufgaben im Erstellungsprozess zu erfahren.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Unlimited und Enterprise Edition mit aktivierter Consumer Goods Cloud.

Feststellen des Status Ihrer Datensätze und Modelle

In Dataset-Datensätzen können Sie mit dem neuen Feld "Fehlermeldung" erfahren, warum die Datenset-Datei nicht hochgeladen wurde. Und in Vision-Modell-Datensätzen können Sie mit dem Feld "Fehlermeldung" erfahren, warum das Modell nicht erstellt wurde.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Unlimited und Enterprise Edition mit aktivierter Consumer Goods Cloud.

Hochladen einer Datenset-Datei

Beim Erstellen von Datenset-Datensätzen können Sie nun die Datenset-Datei über Ihre Salesforce-Organisation hinzufügen, oder Sie können den URL des Cloud-Speicherorts hinzufügen, in den Ihr Datenset hochgeladen wurde. In früheren Versionen wurde beim Hinzufügen einer Datei und eines URLs zu einem Datenset-Datensatz nur der URL berücksichtigt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Unlimited und Enterprise Edition mit aktivierter Consumer Goods Cloud.

Anzeigen verwandter Datensätze für Datensets und Modellkennzahlen

Wenn Sie Modelle anzeigen möchten, die mithilfe eines Datensets erstellt wurden, verwenden Sie die Themenliste "Vision-Modelle" für Datenset-Datensätze. Wenn Sie die Genauigkeit anzeigen möchten, mit der ein Modell Objekte erkennt, verwenden Sie die Themenliste "Objektkennzahlen" für Modellkennzahlen-Datensätze.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Unlimited und Enterprise Edition mit aktivierter Consumer Goods Cloud.

Einfaches Anzeigen aller Datensätze

Die Liste aller Datensätze wurde für Datensets, Vision-Modelle, erkannte Objekte, Beispielobjekte, Modellkennzahlen und Objektkennzahlen hinzugefügt. Verwenden Sie diese Liste, um alle Objektdatensätze in Ihrer Salesforce-Organisation anzuzeigen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Unlimited und Enterprise Edition mit aktivierter Consumer Goods Cloud.

Consumer Goods Cloud weist geänderte Objekte auf

Über diese geänderten Consumer Goods Cloud-Objekte haben Sie Zugriff auf noch mehr Daten.

Wo: Diese Funktion gilt für die Anwendung "Konsumgüter" in der Developer, Enterprise, Performance und Professional Edition.

Wer: Um auf die Objekte zugreifen zu können, müssen Administratoren Benutzern Consumer Goods Cloud-Berechtigungssatz-Lizenzen zuweisen.

Neue Felder für das Objekt "AssessmentTask"

Bestimmen der Dauer eines Besuchs

Verwenden Sie die neuen Felder `StartTime` und `EndTime` im Objekt `AssessmentTask`.

Neue Felder für das Objekt "Einstein-Objekterkennung"

Bestimmen des Status Ihrer Datensets und Modelle

Verwenden Sie das neue Feld `ErrorMessage` in den Objekten `AiDataset` und `AiVisionModel`.

Manufacturing Cloud: Gestalten von Plänen für das Geschäftswachstum, Fokus auf spezifische Accountprognosen und Verbessern des Vergleichs zwischen geplanten und tatsächlichen Umsatzzahlen

Gestalten Sie die Wachstumspläne Ihrer Organisation, indem Sie messbare Ziele einrichten. Setzen Sie Wachstumspläne um, indem Sie Ihren Teammitgliedern Ziele zuweisen. Konzentrieren Sie sich auf die wichtigsten Geschäftsbereiche, indem Sie die Ziele strategisch auf bestimmte Produkte und Accounts und nach Zeiträumen verteilen. Verbessern Sie den Fokus Ihrer Organisation und steigern Sie die Benutzerproduktivität, indem Sie wichtige Accounts und Produkte identifizieren. Berechnen Sie alle in Frage kommenden Accountprognosen mit einem einzigen Klick neu. Vergleichen Sie die Werte von Vertriebsvereinbarungen auf einfache Weise, indem Sie sie in der Standardwährung der Vertriebsvereinbarung anzeigen. Verfolgen und vergleichen Sie die Daten Ihrer Organisation, indem Sie genaue Berichte für Account-Manager-Ziele, Account-Prognosen und Vertriebsvereinbarungen erstellen. Verwalten Sie das durch Account-Manager-Ziele und Accountprognosen verwendete Datenvolumen in Ihrer Salesforce-Organisation, indem Sie die Nutzungsdetails anzeigen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Account-Manager-Ziele: Übersetzen von Wachstumsplänen in messbare Ziele (allgemein verfügbar)

Verwenden Sie Account-Manager-Ziele, um die Wachstumspläne Ihrer Organisation in messbare Ziele umzuwandeln. Passen Sie sich Ihren Geschäftsanforderungen an, indem Sie Ziele für Umsatz, Menge und andere währungsbezogene oder nicht währungsbezogene Maßeinheitstypen erstellen. Erreichen Sie diese Ziele, indem Sie Ihren Teammitgliedern bestimmte Zielprozentsätze zuteilen. Erfüllen Sie Marktanforderungen und organisatorische Anforderungen durch strategische Verteilung der Ziele nach Produkten und Accounts. Erhalten Sie Einblick in Ziele pro Zeitraum, indem Sie sie nach Monat, Quartal oder Jahr verteilen.

Accountprognosen: Fokussierte Prognosen und genaue Berichterstattung

Planen Sie Ihre Prognosen besser, indem Sie die wichtigsten Accounts und Produkte identifizieren. Nur die identifizierten Accounts und Produkte können bei der Accountprognose ausgewählt werden, wodurch Sie sich auf diese wichtigen Bereiche konzentrieren können. Berechnen Sie alle in Frage kommenden Accountprognosen mit einem einzigen Klick neu. Überwachen Sie die Verwendung von Accountprognosen in Ihrer Salesforce-Organisation mit Details zum Datenvolumen und der Anzahl der Neuberechnungen und Neugenerierungen von Accountprognosen. Verfolgen und vergleichen Sie Accountprognosen durch die Erstellung von Berichten.

Vertriebsvereinbarungen: Anzeigen von Umsatzkennzahlen in einer einzigen Währung und Eingrenzen von Daten mit Berichten

Vereinheitlichen Sie Vertriebsvereinbarungen, indem Sie Umsatzkennzahlen in der Standardwährung der Vertriebsvereinbarung anzeigen. Vergleichen und verfolgen Sie die genauen Daten Ihrer Vertriebsvereinbarungen, indem Sie benutzerdefinierte Berichte erstellen.

Überwachen der Geschäftsleistung mit einem einzigen Dashboard (Beta)

Account-Manager können die Geschäftsleistung in einem einzigen Dashboard verfolgen, was die Navigation und den Zugriff auf diese Daten erleichtert. In diesem Dashboard können sie Umsatzrealisierung, Account-Leistung und anstehende Verlängerungen von Vertriebsvereinbarungen vergleichen und verfolgen.

Analysieren von Prognoseänderungen zum Verbessern Ihres Geschäftsergebnisses

Verwenden Sie das erweiterte Antwortanalyse-Dashboard, um die Änderungen in Account- und Produktprognosen zu analysieren und Ihre Bedarfsplanung genauer abzustimmen. Rufen Sie Preisempfehlungen für Produkte und Zeitpläne auf der Grundlage historischer Trends von Vertriebsvereinbarungen ab. Wenn Sie eine Anwendung aus der Vorlage "Analytics für die Fertigung" erstellen, können Sie eine beliebige in Ihrer Salesforce-Organisation konfigurierte Währung auswählen. Sie können jetzt Daten nach Geschäftsjahren, -monaten oder -quartalen auf der Grundlage der Geschäftskalender-Einstellungen in Ihrer Salesforce-Organisation filtern. Sie können auch eine einfachere Version der Anwendung auf der Grundlage der in Ihrer Organisation aktivierten Funktionen erstellen.

Manufacturing Cloud mit neuen Objekten

Erstellen, verteilen und konfigurieren Sie Account-Manager-Ziele mit den neuen Manufacturing Cloud-Objekten. Darüber hinaus können Sie auf den Änderungsverlauf für Vertriebsvereinbarungen zugreifen.

Manufacturing Cloud mit neuen und geänderten Metadatentypen

Aktivieren, aktualisieren und konfigurieren Sie Account-Manager-Ziele mit den neuen Metadatentypen von Manufacturing Cloud. Führen Sie außerdem eine weitergehende Konfiguration von Accountprognosen mit dem geänderten Metadatentyp durch.

Manufacturing Cloud mit neuen und geänderten Tooling-API-Objekten

Konfigurieren Sie mit den neuen und geänderten Tooling-API-Objekten für die Manufacturing Cloud Account-Manager-Ziele und erhalten Sie Nutzungsdetails für Accountprognosen.

Manufacturing Cloud mit neuen und geänderten aufrufbaren Aktionen

Aktualisieren Sie die Zuweisungswerte eines Account-Manager-Ziels mit der neuen Aktion für Manufacturing Cloud. Berechnen Sie darüber hinaus alle Accountprognosen mit der geänderten Aktion neu.

Account-Manager-Ziele: Übersetzen von Wachstumsplänen in messbare Ziele (allgemein verfügbar)

Verwenden Sie Account-Manager-Ziele, um die Wachstumspläne Ihrer Organisation in messbare Ziele umzuwandeln. Passen Sie sich Ihren Geschäftsanforderungen an, indem Sie Ziele für Umsatz, Menge und andere währungsbezogene oder nicht währungsbezogene Maßeinheitstypen erstellen. Erreichen Sie diese Ziele, indem Sie Ihren Teammitgliedern bestimmte Zielprozentsätze zuteilen. Erfüllen Sie Marktanforderungen und organisatorische Anforderungen durch strategische Verteilung der Ziele nach Produkten und Accounts. Erhalten Sie Einblick in Ziele pro Zeitraum, indem Sie sie nach Monat, Quartal oder Jahr verteilen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Festlegen von Erwartungen für Ihre Teammitglieder durch Zuweisen von Zielen

Account-Manager können dazu beitragen, dass eine Organisation ihre Ziele erreicht, indem sie diese Ziele den ihnen unmittelbar unterstellten Teammitgliedern zuweisen. Sie können einen bestimmten Zielprozentsatz zuweisen. Die Summe der Zielzuweisungen kann kleiner, größer oder gleich ihrem Zielwert sein. Diese Flexibilität ermöglicht es Account-Managern, ihre Zielwerte zu aktualisieren und ihre Zielzuweisungen zu bearbeiten.

Aktualisieren von Zuweisungen mit einem einzigen Klick

Sich verändernde Märkte und Geschäftsanforderungen wirken sich direkt auf die Ziele von Account-Managern aus. Um diesem ständigen Wandel Rechnung zu tragen, können Account-Manager ihre Zielwerte ändern. Account-Manager können dann sicherstellen, dass die Zuweisungen ihrer Teammitglieder den neuesten Werten entsprechen, die diese Änderungen anteilig widerspiegeln.

Verteilen von Zielen nach Account und Produkt sowie nach Zeitraum

Account-Manager können ihren Organisationen helfen, sich auf die wichtigsten Geschäftsbereiche zu konzentrieren, indem sie Ziele nach Accounts und Produkten verteilen. Sie können diese Ziele und ihre eigenen Ziele weiter nach Zeiträumen verteilen und so die Ziele nach Zeitraum anzeigen. Administratoren können Account-Manager unterstützen, indem sie einen monatlichen, vierteljährlichen oder jährlichen Zeitraum für die Verteilung auswählen.

Reagieren auf Änderungen in der Hierarchie Ihrer Organisation

Account-Manager können auf organisatorische Änderungen reagieren, durch die Zielzuweisungen ungültig werden, wie z. B. Änderungen der Rechenschaftspflicht, Teamzusammenschlüsse und die Neueinstellung und Abwanderung von Mitarbeitern. Ungültige Zielzuweisungen werden automatisch für Account-Manager identifiziert und im Abschnitt "Ungültige Teamzuweisungen" angezeigt. Account-Manager können ungültige Zuweisungen verwalten, indem sie Aufgaben einem anderen Teammitglied zuweisen, den Inhaber ändern, sie in das übergeordnete Ziel verschieben oder löschen.

Verfolgen von Zielzuweisungen für einen Account auf einer einzigen Seite

Account-Manager können alle mit einem Account verbundenen Ziele auf einer einzigen Seite vergleichen und verfolgen. Sie können alle Teamzuweisungen und zugewiesenen Ziele auf der Registerkarte "Account-Manager-Ziele" im Datensatz des Accounts einsehen.

Analysieren der genauen Daten von Account-Manager-Zielen mit Berichten

Account-Manager können benutzerdefinierte Berichte erstellen, die Informationen nach Ziel-, Account- und Produktverteilung sowie nach Zeitraumverteilung anzeigen. Darüber hinaus können Account-Manager mit diesen Berichten Dashboards erstellen.

Verwalten des Datenvolumenverbrauchs von Account-Manager-Zielen

Zeigen Sie in einem einzigen Snapshot an, wie viel Datenvolumen in Ihrer Salesforce-Organisation durch Account-Manager-Ziele verwendet wird. Vergleichen Sie die Nutzung Ihres Datenvolumens mit den definierten Obergrenzen, indem Sie den Prozentsatz der verwendeten Obergrenze überprüfen. Indem Sie diese Details regelmäßig prüfen, können Sie die optimale Leistung Ihrer Salesforce-Organisation gewährleisten.

Festlegen von Erwartungen für Ihre Teammitglieder durch Zuweisen von Zielen

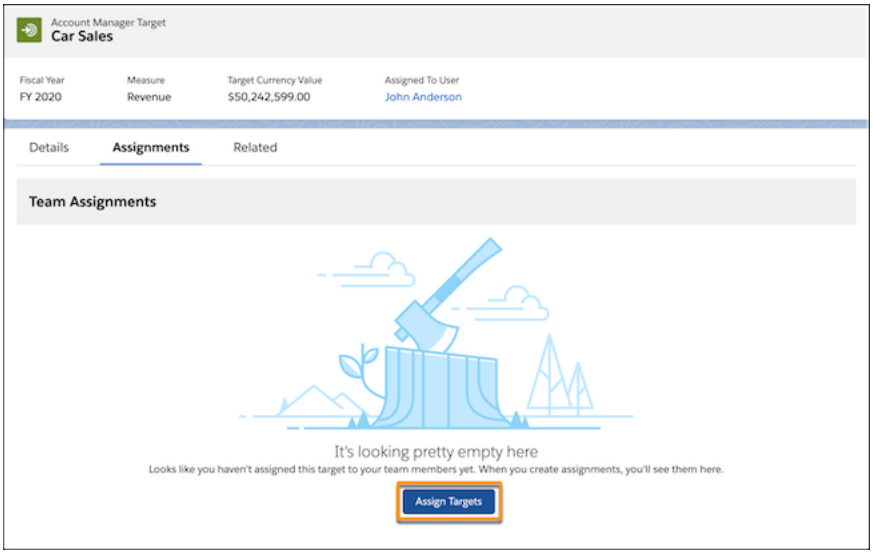
Account-Manager können dazu beitragen, dass eine Organisation ihre Ziele erreicht, indem sie diese Ziele den ihnen unmittelbar unterstellten Teammitgliedern zuweisen. Sie können einen bestimmten Zielprozentsatz zuweisen. Die Summe der Zielzuweisungen kann kleiner, größer oder gleich ihrem Zielwert sein. Diese Flexibilität ermöglicht es Account-Managern, ihre Zielwerte zu aktualisieren und ihre Zielzuweisungen zu bearbeiten.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Developer, Enterprise und Unlimited Edition mit Manufacturing Cloud-Lizenz.

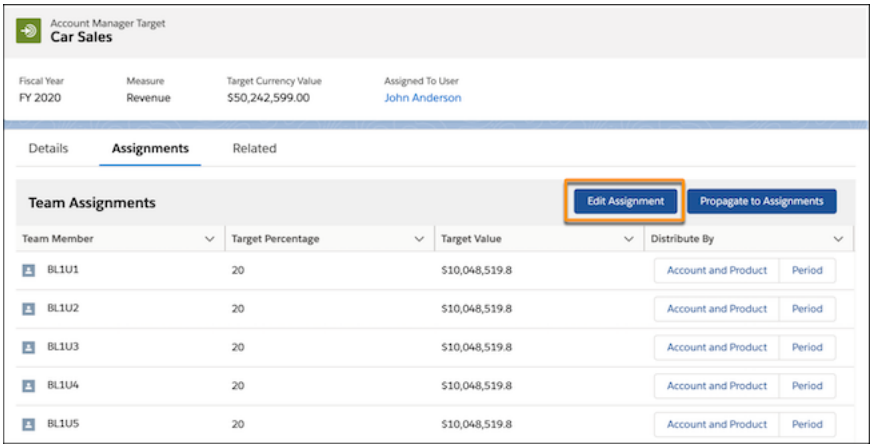
Wer: Diese Änderung ist für Benutzer mit dem Berechtigungssatz "Ziele für Manufacturing-Account-Manager" verfügbar.

Warum: Die Zuweisung von Zielen gibt Account-Managern die Flexibilität, Ziele entsprechend den Geschäftsanforderungen zu verwalten. Zum Beispiel können Account-Manager den Teammitgliedern bestimmte Zielwerte zuweisen und den verbleibenden Wert als eigenes Ziel beibehalten. Die Zielwerte können auch aktualisiert werden, um späteren Änderungen der Marktanforderungen oder Geschäftsentscheidungen Rechnung zu tragen.

Wie: Klicken Sie auf der Registerkarte "Zuweisungen" des Datensatzes eines neuen Account-Manager-Ziels auf **Ziele zuweisen**.



Klicken Sie auf **Zuweisung bearbeiten**, um die Zuweisungen zu ändern.



Aktualisieren von Zuweisungen mit einem einzigen Klick

Sich verändernde Märkte und Geschäftsanforderungen wirken sich direkt auf die Ziele von Account-Managern aus. Um diesem ständigen Wandel Rechnung zu tragen, können Account-Manager ihre Zielwerte ändern. Account-Manager können dann sicherstellen, dass die Zuweisungen ihrer Teammitglieder den neuesten Werten entsprechen, die diese Änderungen anteilig widerspiegeln.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Developer, Enterprise und Unlimited Edition mit Manufacturing Cloud-Lizenz.

Wer: Diese Änderung ist für Benutzer mit dem Berechtigungssatz "Ziele für Manufacturing-Account-Manager" verfügbar.

Wie: Klicken Sie auf der Registerkarte "Zuweisungen" des Datensatzes eines Account-Manager-Ziels auf **In Zuweisungen übernehmen**. Sie können diese Funktion auch in Flow Builder und im Prozessgenerator mit der neuen Aktion "Account-Manager-Ziel aktualisieren" hinzufügen.

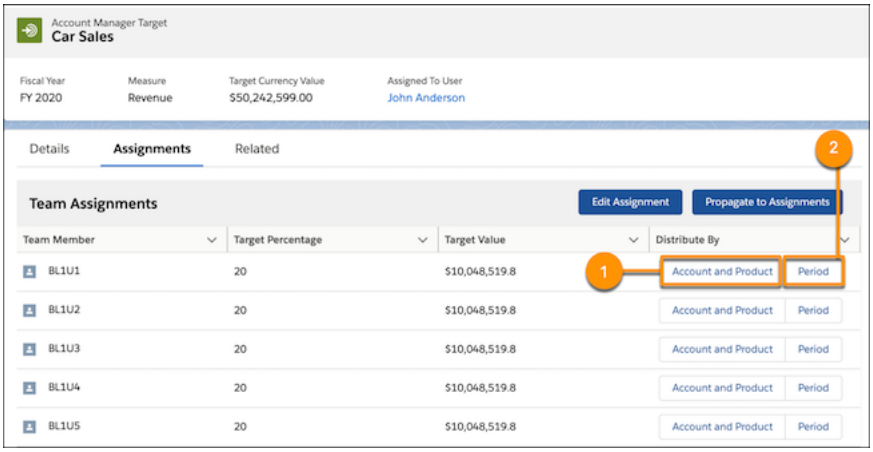
Verteilen von Zielen nach Account und Produkt sowie nach Zeitraum

Account-Manager können ihren Organisationen helfen, sich auf die wichtigsten Geschäftsbereiche zu konzentrieren, indem sie Ziele nach Accounts und Produkten verteilen. Sie können diese Ziele und ihre eigenen Ziele weiter nach Zeiträumen verteilen und so die Ziele nach Zeitraum anzeigen. Administratoren können Account-Manager unterstützen, indem sie einen monatlichen, vierteljährlichen oder jährlichen Zeitraum für die Verteilung auswählen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Developer, Enterprise und Unlimited Edition mit Manufacturing Cloud-Lizenz.

Wer: Diese Änderung ist für Benutzer mit dem Berechtigungssatz "Ziele für Manufacturing-Account-Manager" verfügbar.

Wie: Um Ziele nach Account und Produkt zu verteilen, klicken Sie im Datensatz eines Account-Manager-Ziels auf der Registerkarte "Zuweisungen" in der Spalte "Verteilen nach" auf **Account und Produkt** (1). Um Ziele nach Zeitraum zu verteilen, klicken Sie in der Spalte "Verteilen nach" auf **Zeitraum** (2).



Reagieren auf Änderungen in der Hierarchie Ihrer Organisation

Account-Manager können auf organisatorische Änderungen reagieren, durch die Zielzuweisungen ungültig werden, wie z. B. Änderungen der Rechenschaftspflicht, Teamzusammenschlüsse und die Neueinstellung und Abwanderung von Mitarbeitern. Ungültige Zielzuweisungen werden automatisch für Account-Manager identifiziert und im Abschnitt "Ungültige Teamzuweisungen" angezeigt. Account-Manager können ungültige Zuweisungen verwalten, indem sie Aufgaben einem anderen Teammitglied zuweisen, den Inhaber ändern, sie in das übergeordnete Ziel verschieben oder löschen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Developer, Enterprise und Unlimited Edition mit Manufacturing Cloud-Lizenz.

Wer: Diese Änderung ist für Benutzer mit dem Berechtigungssatz "Ziele für Manufacturing-Account-Manager" verfügbar.

Verfolgen von Zielzuweisungen für einen Account auf einer einzigen Seite

Account-Manager können alle mit einem Account verbundenen Ziele auf einer einzigen Seite vergleichen und verfolgen. Sie können alle Teamzuweisungen und zugewiesenen Ziele auf der Registerkarte "Account-Manager-Ziele" im Datensatz des Accounts einsehen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Developer, Enterprise und Unlimited Edition mit Manufacturing Cloud-Lizenz.

Wer: Diese Änderung ist für Benutzer mit dem Berechtigungssatz "Ziele für Manufacturing-Account-Manager" verfügbar.

Analysieren der genauen Daten von Account-Manager-Zielen mit Berichten

Account-Manager können benutzerdefinierte Berichte erstellen, die Informationen nach Ziel-, Account- und Produktverteilung sowie nach Zeitraumverteilung anzeigen. Darüber hinaus können Account-Manager mit diesen Berichten Dashboards erstellen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Developer, Enterprise und Unlimited Edition mit Manufacturing Cloud-Lizenz.

Wer: Diese Änderung ist für Benutzer mit dem Berechtigungssatz "Ziele für Manufacturing-Account-Manager" verfügbar.

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Berichte & Dashboards` ein. Wählen Sie **Berichtstypen** aus. Klicken Sie auf der Seite "Berichtstypen" auf **Weiter**. Erstellen Sie einen benutzerdefinierten Berichtstyp mit dem primären Objekt "Account-Manager-Ziel". Fügen Sie die Verteilung von Account-Manager-Zielen und die Zeitraumverteilung von Account-Manager-Zielen als verwandte Objekte hinzu. Mit dem generierten Bericht können Sie Dashboards erstellen.

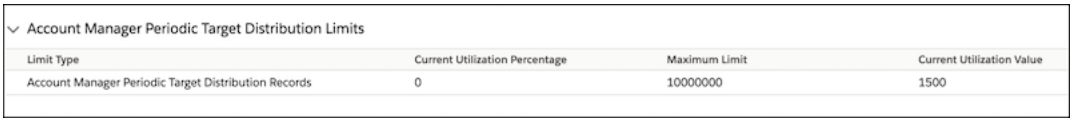
Verwalten des Datenvolumenverbrauchs von Account-Manager-Zielen

Zeigen Sie in einem einzigen Snapshot an, wie viel Datenvolumen in Ihrer Salesforce-Organisation durch Account-Manager-Ziele verwendet wird. Vergleichen Sie die Nutzung Ihres Datenvolumens mit den definierten Obergrenzen, indem Sie den Prozentsatz der verwendeten Obergrenze überprüfen. Indem Sie diese Details regelmäßig prüfen, können Sie die optimale Leistung Ihrer Salesforce-Organisation gewährleisten.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Developer, Enterprise und Unlimited Edition mit Manufacturing Cloud-Lizenz.

Wer: Diese Änderung ist für Benutzer mit dem Berechtigungssatz "Ziele für Manufacturing-Account-Manager" verfügbar.

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Fertigung` ein. Wählen Sie **Account-Manager-Ziele** aus. Erweitern Sie auf der Setup-Seite "Account-Manager-Ziele" die Option "Obergrenzen für die Zeitraumverteilung von Account-Manager-Zielen". Sie können den genutzten Prozentsatz der Obergrenze, die aktuelle Nutzung und die Datensatzobergrenze des Objekts für die Zeitraumverteilung von Account-Manager-Zielen anzeigen.


Account Manager Periodic Target Distribution Limits

Limit Type	Current Utilization Percentage	Maximum Limit	Current Utilization Value
Account Manager Periodic Target Distribution Records	0	10000000	1500

Accountprognosen: Fokussierte Prognosen und genaue Berichterstattung

Planen Sie Ihre Prognosen besser, indem Sie die wichtigsten Accounts und Produkte identifizieren. Nur die identifizierten Accounts und Produkte können bei der Accountprognose ausgewählt werden, wodurch Sie sich auf diese wichtigen Bereiche konzentrieren können. Berechnen Sie alle in Frage kommenden Accountprognosen mit einem einzigen Klick neu. Überwachen Sie die Verwendung von Accountprognosen in Ihrer Salesforce-Organisation mit Details zum Datenvolumen und der Anzahl der Neuberechnungen und Neugenerierungen von Accountprognosen. Verfolgen und vergleichen Sie Accountprognosen durch die Erstellung von Berichten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Besseres Planen von Accountprognosen mit Prognosen für wichtige Accounts und Produkte

Identifizieren Sie wichtige Accounts und Produkte in Ihrer Organisation auf der Grundlage von Geschäftsprioritäten. Nur die identifizierten Accounts und Produkte werden bei der Accountprognose berücksichtigt, wodurch Account-Manager sich auf diese wichtigen Bereiche konzentrieren und das Wachstum fördern können.

Neuberechnen aller Accountprognosen mit einem einzigen Klick

Veränderungen der Marktanforderungen und Geschäftsprioritäten können die Liste der wichtigen Accounts und Produkte eines Unternehmens verändern. Mit einem Klick können Sie die Prognosen für alle identifizierten Account- und Produktkombinationen jederzeit während des Geschäftsjahres Ihres Unternehmens neu berechnen.

Analysieren der genauen Daten von Accountprognosen mit Berichten

Erstellen Sie benutzerdefinierte Berichte, die Informationen nach Account, Produkt, Zeitraum und Kennzahl anzeigen. Darüber hinaus können Account-Manager mit diesen Berichten Dashboards erstellen.

Verwalten des Datenvolumenverbrauchs von Accountprognosen

Zeigen Sie in einem einzigen Snapshot an, wie viel Datenvolumen in Ihrer Salesforce-Organisation durch Accountprognosen verwendet wird. Vergleichen Sie die Nutzung Ihres Datenvolumens mit den definierten Obergrenzen, indem Sie den Prozentsatz der verwendeten Obergrenze überprüfen. Indem Sie diese Details regelmäßig prüfen, können Sie die optimale Leistung Ihrer Salesforce-Organisation gewährleisten.

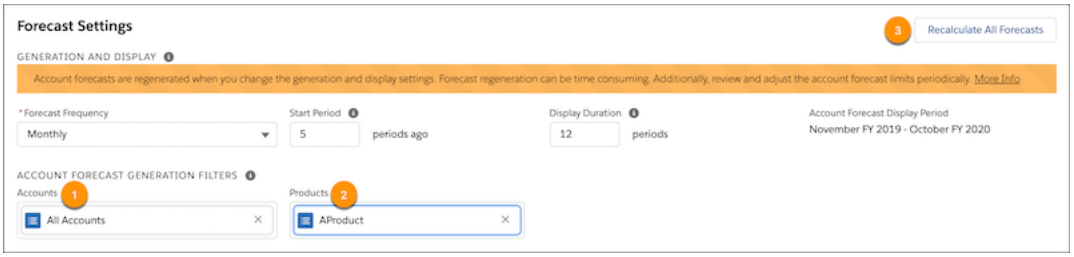
Besseres Planen von Accountprognosen mit Prognosen für wichtige Accounts und Produkte

Identifizieren Sie wichtige Accounts und Produkte in Ihrer Organisation auf der Grundlage von Geschäftsprioritäten. Nur die identifizierten Accounts und Produkte werden bei der Accountprognose berücksichtigt, wodurch Account-Manager sich auf diese wichtigen Bereiche konzentrieren und das Wachstum fördern können.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Developer, Enterprise und Unlimited Edition mit Manufacturing Cloud-Lizenz.

Wer: Diese Änderung ist für Benutzer mit dem Berechtigungssatz "Herstellungsprognosen für Accounts" verfügbar.

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Fertigung` ein. Wählen Sie **Accountprognose** aus. Wählen Sie im Abschnitt "Filter zum Generieren von Accountprognosen" auf der Setup-Seite für Accountprognosen die beiden Listenansichten mit wichtigen Accounts (1) und Produkten (2) aus. Speichern Sie Ihre Änderungen und klicken Sie auf **Alle Prognosen neu berechnen** (3), damit Account-Manager die neuesten Prognosewerte sehen können.



Neuberechnen aller Accountprognosen mit einem einzigen Klick

Veränderungen der Marktanforderungen und Geschäftsprioritäten können die Liste der wichtigen Accounts und Produkte eines Unternehmens verändern. Mit einem Klick können Sie die Prognosen für alle identifizierten Account- und Produktkombinationen jederzeit während des Geschäftsjahres Ihres Unternehmens neu berechnen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Developer, Enterprise und Unlimited Edition mit Manufacturing Cloud-Lizenz.

Wer: Diese Änderung ist für Benutzer mit dem Berechtigungssatz "Herstellungsprognosen für Accounts" verfügbar.

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Fertigung` ein. Wählen Sie **Accountprognose** aus. Klicken Sie auf der Setup-Seite "Accountprognose" auf **Alle Prognosen neu berechnen**. Sie können auch alle Accountprognosen neu berechnen, indem Sie die vorhandene Aktion "Prognose neu berechnen" sowohl in Flow Builder als auch im Prozessgenerator verwenden.

Analysieren der genauen Daten von Accountprognosen mit Berichten

Erstellen Sie benutzerdefinierte Berichte, die Informationen nach Account, Produkt, Zeitraum und Kennzahl anzeigen. Darüber hinaus können Account-Manager mit diesen Berichten Dashboards erstellen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Developer, Enterprise und Unlimited Edition mit Manufacturing Cloud-Lizenz.

Wer: Diese Änderung ist für Benutzer mit dem Berechtigungssatz "Herstellungsprognosen für Accounts" verfügbar.

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Berichte & Dashboards` ein. Wählen Sie **Berichtstypen** aus. Klicken Sie auf der Seite "Berichtstypen" auf **Weiter**. Erstellen Sie einen benutzerdefinierten Berichtstyp mit dem primärem Objekt "Accountprognose". Fügen Sie "Accountproduktprognose" und "Prognosezeitraum des Accountprodukts" als verwandte Objekte hinzu. Mit dem generierten Bericht können Sie Dashboards erstellen.

Verwalten des Datenvolumenverbrauchs von Accountprognosen

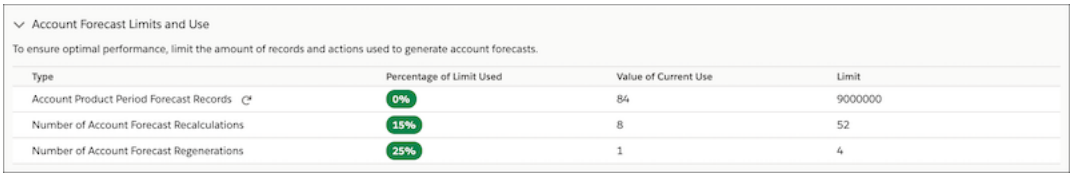
Zeigen Sie in einem einzigen Snapshot an, wie viel Datenvolumen in Ihrer Salesforce-Organisation durch Accountprognosen verwendet wird. Vergleichen Sie die Nutzung Ihres Datenvolumens mit den definierten Obergrenzen, indem Sie den Prozentsatz der verwendeten Obergrenze überprüfen. Indem Sie diese Details regelmäßig prüfen, können Sie die optimale Leistung Ihrer Salesforce-Organisation gewährleisten.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Developer, Enterprise und Unlimited Edition mit Manufacturing Cloud-Lizenz.

Wer: Diese Änderung ist für Benutzer mit dem Berechtigungssatz "Herstellungsprognosen für Accounts" verfügbar.

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Fertigung` ein. Wählen Sie **Accountprognose** aus. Erweitern Sie auf der Setup-Seite "Accountprognose" die Option "Obergrenzen und Nutzung von Accountprognosen". Sie können den genutzten Prozentsatz der Obergrenze, die aktuelle Nutzung und die Obergrenze für Folgendes anzeigen:

- Anzahl der Datensätze im Objekt "Prognosezeitraum des Accountprodukts". Klicken Sie auf das Aktualisierungssymbol in dieser Zeile, um die neuesten Werte zu sehen.
- Anzahl der Neuberechnungen von Prognosen für alle Accounts.
- Anzahl der Neugenerierungen von Prognosen für alle Accounts.



Vertriebsvereinbarungen: Anzeigen von Umsatzkennzahlen in einer einzigen Währung und Eingrenzen von Daten mit Berichten

Vereinheitlichen Sie Vertriebsvereinbarungen, indem Sie Umsatzkennzahlen in der Standardwährung der Vertriebsvereinbarung anzeigen. Vergleichen und verfolgen Sie die genauen Daten Ihrer Vertriebsvereinbarungen, indem Sie benutzerdefinierte Berichte erstellen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Anzeigen aller Umsatzkennzahlen einer Vertriebsvereinbarung in der gleichen Währung
Verbessern Sie die Entscheidungsfindung und die Produktivität, indem Sie alle Umsatzkennzahlen in der Standardwährung einer Vertriebsvereinbarung anzeigen. Wenn für die Aufträge und Verträge, die mit einer Vertriebsvereinbarung verbunden sind, unterschiedliche Währungen verwendet werden, dann werden die zugehörigen Umsatzkennzahlen umgerechnet und in der Standardwährung der Vereinbarung angezeigt.

Analysieren der genauen Daten von Vertriebsvereinbarungen mit Berichten
Erstellen Sie benutzerdefinierte Berichte, die Informationen nach Vertriebsvereinbarung, Account, Produkt und Zeitplan anzeigen. Darüber hinaus können Account-Manager mit diesen Berichten Dashboards erstellen.

Anzeigen aller Umsatzkennzahlen einer Vertriebsvereinbarung in der gleichen Währung

Verbessern Sie die Entscheidungsfindung und die Produktivität, indem Sie alle Umsatzkennzahlen in der Standardwährung einer Vertriebsvereinbarung anzeigen. Wenn für die Aufträge und Verträge, die mit einer Vertriebsvereinbarung verbunden sind, unterschiedliche Währungen verwendet werden, dann werden die zugehörigen Umsatzkennzahlen umgerechnet und in der Standardwährung der Vereinbarung angezeigt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Developer, Enterprise und Unlimited Edition mit Manufacturing Cloud-Lizenz.

Wer: Diese Änderung ist für Benutzer mit dem Berechtigungssatz "Herstellungsvertriebsvereinbarungen" verfügbar.

Warum: Account-Manager können die Umsatzkennzahlen in einer Vertriebsvereinbarung leichter überblicken und verständlicher machen, sie alle in der gleichen Währung angezeigt werden. Angenommen, die tatsächlichen Mengen Ihrer Vertriebsvereinbarungen werden automatisch aus Aufträgen berechnet. Die Preise für die mit diesen Aufträgen verbundenen Produkte werden in Euro angegeben, während die Standardwährung der Vertriebsvereinbarung US-Dollar (USD) ist. Die Umsatzkennzahlen, die aus Aufträgen in Euro stammen, werden in USD umgerechnet.

Analysieren der genauen Daten von Vertriebsvereinbarungen mit Berichten

Erstellen Sie benutzerdefinierte Berichte, die Informationen nach Vertriebsvereinbarung, Account, Produkt und Zeitplan anzeigen. Darüber hinaus können Account-Manager mit diesen Berichten Dashboards erstellen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Developer, Enterprise und Unlimited Edition mit Manufacturing Cloud-Lizenz.

Wer: Diese Änderung ist für Benutzer mit dem Berechtigungssatz "Herstellungsvertriebsvereinbarungen" verfügbar.

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Berichte & Dashboards` ein. Wählen Sie **Berichtstypen** aus. Klicken Sie auf der Seite "Berichtstypen" auf **Weiter**. Erstellen Sie einen benutzerdefinierten Berichtstyp mit dem primären Objekt "Vertriebsvereinbarung". Fügen Sie "Vertriebsvereinbarungsprodukt" und "Vertriebsvereinbarungs-Produktplan" als verwandte Objekte hinzu. Mit dem generierten Bericht können Sie Dashboards erstellen.

Überwachen der Geschäftsleistung mit einem einzigen Dashboard (Beta)

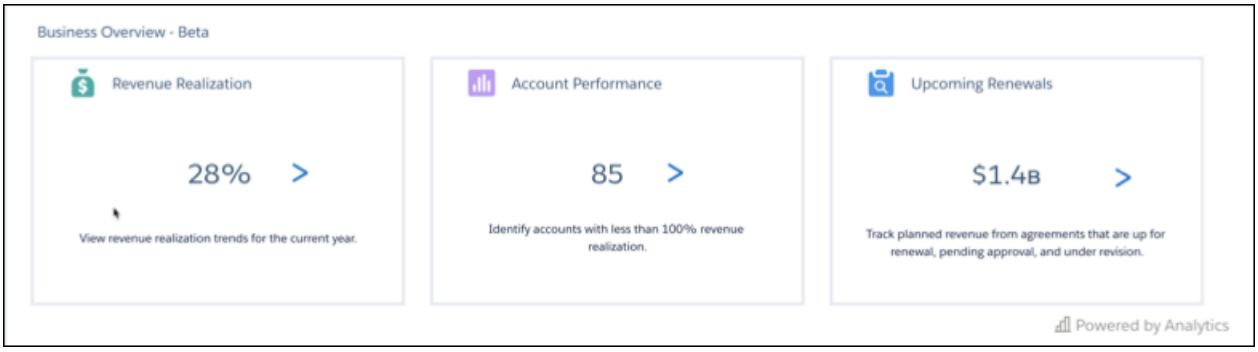
Account-Manager können die Geschäftsleistung in einem einzigen Dashboard verfolgen, was die Navigation und den Zugriff auf diese Daten erleichtert. In diesem Dashboard können sie Umsatzrealisierung, Account-Leistung und anstehende Verlängerungen von Vertriebsvereinbarungen vergleichen und verfolgen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Developer, Enterprise und Unlimited Edition mit Manufacturing Cloud-Lizenz.

Anmerkung: Als Beta-Funktion stellen Analytics-Standard-Dashboards für die Fertigung 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: Diese Änderung ist für Benutzer mit dem Berechtigungssatz "Herstellungsvertriebsvereinbarungen" verfügbar.

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Fertigung` ein. Wählen Sie **Vertriebsvereinbarungen** aus. Aktivieren Sie auf der Setup-Seite für Vertriebsvereinbarungen das Analytics-Standard-Dashboard.



Analysieren von Prognoseänderungen zum Verbessern Ihres Geschäftsergebnisses

Verwenden Sie das erweiterte Antwortanalyse-Dashboard, um die Änderungen in Account- und Produktprognosen zu analysieren und Ihre Bedarfsplanung genauer abzustimmen. Rufen Sie Preisempfehlungen für Produkte und Zeitpläne auf der Grundlage historischer Trends von Vertriebsvereinbarungen ab. Wenn Sie eine Anwendung aus der Vorlage "Analytics für die Fertigung" erstellen, können Sie eine beliebige in Ihrer Salesforce-Organisation konfigurierte Währung auswählen. Sie können jetzt Daten nach Geschäftsjahren, -monaten oder -quartalen auf der Grundlage der Geschäftskalender-Einstellungen in Ihrer Salesforce-Organisation filtern. Sie können auch eine einfachere Version der Anwendung auf der Grundlage der in Ihrer Organisation aktivierten Funktionen erstellen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der Salesforce-Anwendung in der Developer, Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Manufacturing Cloud. Analytics für die Fertigung ist nur für Salesforce Manufacturing Cloud-Benutzer verfügbar.

Wer: Zum Erstellen von Anwendungen aus der Einstein Analytics-Vorlage für die Fertigung müssen Sie auch über die Zusatzlizenz "Manufacturing Analytics Plus" verfügen.

Warum: Account-Manager und Bedarfsplaner können das erweiterte Antwortanalyse-Dashboard verwenden, um Änderungen in Prognosen zu überwachen und die Genauigkeit und die Bedarfsplanung zu verbessern.

Wie: Rufen Sie Analytics Studio auf, klicken Sie auf **Erstellen** und wählen Sie **Anwendung** aus. Wählen Sie die Vorlage **Analytics für die Fertigung** aus und befolgen Sie die Anweisungen im Assistenten, um Ihre Anwendung zu erstellen.

Manufacturing Cloud mit neuen Objekten

Erstellen, verteilen und konfigurieren Sie Account-Manager-Ziele mit den neuen Manufacturing Cloud-Objekten. Darüber hinaus können Sie auf den Änderungsverlauf für Vertriebsvereinbarungen zugreifen.

Erstellen von Account-Manager-Zielen für ein Geschäftsjahr unter Verwendung der Währung und anderen Maßeinheitstypen
Verwenden Sie das neue Objekt `AcctMgrTarget`.

Abrufen von Informationen zur Feedaktivität eines Datensatzes für Account-Manager-Ziele
Verwenden Sie das neue Objekt `AcctMgrTargetFeed`.

Abrufen von Informationen zu Wertänderungen in den Feldern eines Datensatzes für Account-Manager-Ziele
Verwenden Sie das neue Objekt `AcctMgrTargetHistory`.

Abrufen von Informationen zur Liste der Zugriffsebenen eines Datensatzes für Account-Manager-Ziele
Verwenden Sie das neue Objekt `AcctMgrTargetShare`.

Aufzeichnen von Werten eines Account-Manager-Ziels, verteilt nach Account und Produkt
Verwenden Sie das neue Objekt `AcctMgrTargetDstr`.

Aufzeichnen der Verteilungswerte eines Account-Manager-Ziels nach Zeitraum und Aufzeichnen dieser Werte nach Account und Produkt
Verwenden Sie das neue Objekt `AcctMgrPeriodicTargetDstr`.

Abrufen von Informationen zu Wertänderungen in den Feldern eines Datensatzes für die Zeitraumverteilung von Account-Manager-Zielen
Verwenden Sie das neue Objekt `AcctMgrPeriodicTargetDstrHistory`.

Abrufen von Informationen zu Wertänderungen in den Feldern eines Datensatzes für die Verteilung von Account-Manager-Zielen
Verwenden Sie das neue Objekt `AcctMgrTargetDstrHistory`.

Erfassen von Währungen und anderen Maßeinheitstypen für Account-Manager-Ziele
Verwenden Sie das neue Objekt `AcctMgrTargetMeasure`.

Abrufen von Informationen zu Wertänderungen in den Feldern eines Produktdatensatzes einer Vertriebsvereinbarung
Verwenden Sie das neue Objekt `SalesAgreementProductHistory`.

Abrufen von Informationen zu Wertänderungen in den Feldern eines Datensatzes für einen Vertriebsvereinbarungs-Produktplan
Verwenden Sie das neue Objekt `SalesAgreementProductScheduleHistory`.

Manufacturing Cloud mit neuen und geänderten Metadatentypen

Aktivieren, aktualisieren und konfigurieren Sie Account-Manager-Ziele mit den neuen Metadatentypen von Manufacturing Cloud. Führen Sie außerdem eine weitergehende Konfiguration von Accountprognosen mit dem geänderten Metadatentyp durch.

Aktivieren von Account-Manager-Zielen
Verwenden Sie das neue Feld `enableIndustriesMfgTargets` im vorhandenen Metadatentyp "IndustriesManufacturingSettings".

Konfigurieren von Account-Manager-Zielen
Verwenden Sie den neuen Metadatentyp `AcctMgrTargetSettings`.

Angeben der wichtigsten Accounts und Produkte
Verwenden Sie die neuen Felder `accountFilter` und `productFilter` im vorhandenen Metadatentyp "AccountForecastSettings".

Abrufen der Anzahl von Datensätzen für den Prognosezeitraum des Accountprodukts
Verwenden Sie die neuen Felder `acctPrdctPrdFrcstVolCnt`, `recalculateAllFrcstCnt` und `regenerateForecastCnt` im vorhandenen Metadatentyp "AccountForecastSettings".

Verwenden der Aktion "Account-Manager-Ziel aktualisieren" mit Flows
Verwenden Sie den neuen Enumerationswert `updateAcctMgrTarget` im Feld "actionType" (Untertyp "FlowActionCall") des Flow-Metadatentyps.

Manufacturing Cloud mit neuen und geänderten Tooling-API-Objekten

Konfigurieren Sie mit den neuen und geänderten Tooling-API-Objekten für die Manufacturing Cloud Account-Manager-Ziele und erhalten Sie Nutzungsdetails für Accountprognosen.

Konfigurieren von Account-Manager-Zielen
Verwenden Sie das neue Objekt `AcctMgrTargetSettings`.

Abrufen der Anzahl von Datensätzen und der Häufigkeit der Neuberechnung und Neugenerierung von Accountprognosen
Verwenden Sie die neuen Felder `AcctPrdctPrdFrcstVolCnt`, `RecalculateAllFrcstCnt` und `RegenerateForecastCnt` im vorhandenen Objekt "AccountForecastSettings".

Manufacturing Cloud mit neuen und geänderten aufrufbaren Aktionen

Aktualisieren Sie die Zuweisungswerte eines Account-Manager-Ziels mit der neuen Aktion für Manufacturing Cloud. Berechnen Sie darüber hinaus alle Accountprognosen mit der geänderten Aktion neu.

VERHALTENSÄNDERUNG: Neuberechnen aller Accountprognosen
Verwenden Sie die geänderte Standardaktion `recalculateForecast`, um zusätzlich zu einer einzelnen Accountprognose alle Accountprognosen neu zu berechnen.

Aktualisieren der Zuweisungswerte eines Account-Manager-Ziels
Verwenden Sie die neue Standardaktion `updateAcctMgrTarget`, um die Zuweisungswerte eines Account-Manager-Ziels zu aktualisieren, wenn sich der Wert des Ziels ändert.

Analysen: Knowledge-Kategoriefilter, neues Tool zur Datenvorbereitung, strukturbasierte Modelle

Verschaffen Sie sich detailliertere Statistiken über Ihre Knowledge-Artikel, indem Sie Knowledge-Berichte nach Kategorie filtern. Erstellen Sie Rezepte mit der Datenvorbereitung (Beta), dem neuen zugänglichen Editor. Erhalten Sie die besten Prognosen von drei Modellierungsalgorithmen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Berichte und Dashboards: Knowledge-Kategoriefilter, CSV-Dateianhänge für Abonnements (Beta), erweiterte Ordnerfreigabe (Aktualisierung)

Verschaffen Sie sich detailliertere Statistiken über Ihre Knowledge-Artikel, indem Sie Knowledge-Berichte nach Kategorie filtern. Um mit Berichtsdaten in einer Tabellenkalkulationsanwendung zu arbeiten, hängen Sie die Berichtsdaten als CSV-Datei an die Abonnement-E-Mails an.. Wenn Ihre Organisation vor Summer '13 erstellt wurde und immer noch die veraltete Ordnerfreigabe nutzt, führen Sie eine Versionsaktualisierung durch, um die erweiterte Ordnerfreigabe zu verwenden.

Einstein Analytics: Neues Tool zur Datenvorbereitung, strukturbasierte Modelle, Live-Verbindungen mit Snowflake

Erstellen Sie Rezepte mit der Datenvorbereitung (Beta), dem neuen zugänglichen Editor. Erhalten Sie die besten Prognosen von drei Modellierungsalgorithmen. Führen Sie Erkundungen Ihrer Daten im Snowflake-Warehouse aus, ohne die Daten in Salesforce zu laden.

Berichte und Dashboards: Knowledge-Kategoriefilter, CSV-Dateianhänge für Abonnements (Beta), erweiterte Ordnerfreigabe (Aktualisierung)

Verschaffen Sie sich detailliertere Statistiken über Ihre Knowledge-Artikel, indem Sie Knowledge-Berichte nach Kategorie filtern. Um mit Berichtsdaten in einer Tabellenkalkulationsanwendung zu arbeiten, hängen Sie die Berichtsdaten als CSV-Datei an die Abonnement-E-Mails an.. Wenn Ihre Organisation vor Summer '13 erstellt wurde und immer noch die veraltete Ordnerfreigabe nutzt, führen Sie eine Versionsaktualisierung durch, um die erweiterte Ordnerfreigabe zu verwenden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Filtern von Knowledge-Berichten nach Kategorie

Geben Sie Informationen über ganze Kategorien und Unterkategorien von Knowledge-Artikeln mit einem neuen Filtertyp, den Kategoriefiltern, zurück.

Anhängen von CSV-Dateien an Berichtsabonnements (Beta)

Jetzt können Benutzer beim Abonnieren eines Berichts mit einer neuen Option auswählen, ob sie die Ergebnisse als CSV-Datei erhalten möchten, die an die Abonnement-E-Mail angehängt wird. Die E-Mail selbst enthält den Namen des Berichts in der Betreffzeile, jedoch keinen E-Mail-Text. Die Datensatzdetails auf Zeilenebene sind stattdessen in der angehängten CSV-Datei enthalten. Außerdem wurden kleine Änderungen am Design des Menüs "Abonnement bearbeiten" vorgenommen, zu denen die neue Schaltfläche "Datei anhängen" und ein überarbeitetes Layout gehören.

Aktivieren der erweiterten Ordnerfreigabe (Aktualisierung)

Mit der erweiterten Ordnerfreigabe werden neue Benutzerberechtigungen eingeführt und der Zugriff der einzelnen Benutzer auf vorhandene Berichte und Dashboards wird geändert. In der Version Winter '21 (Änderung zu einer späteren Version vorbehalten) wird die veraltete Ordnerfreigabe eingestellt und durch die erweiterte Ordnerfreigabe ersetzt.

Arbeiten mit bis zu fünf eindeutigen Feldern in Formeln auf Berichtszeilenebene

Die Obergrenze für die Anzahl der Verweise auf eindeutige Felder in einer Formel auf Berichtszeilenebene wird von drei auf fünf erhöht.

Erstellen von Berichten auf der Grundlage von Preisbucheinträgen

Erstellen Sie benutzerdefinierte Berichtstypen, die auf Preisbucheinträgen basieren. Die Verwaltung und Aktualisierung von Preisen ist nun einfacher und effizienter, da Benutzer Berichte erstellen können, die auf Produkten und Preisen basieren. Wenn Sie benutzerdefinierte Berichtstypen erstellen, können Sie die Preisbucheinträge als ein primäres Objekt verwenden. Für benutzerdefinierte Berichtstypen, bei denen das Produkt als primäres Objekt vorliegt, wurden Preisbucheinträge als ein sekundäres Objekt hinzugefügt.

Erkunden von Details zu den von Ihnen erstellten Flows mit dem Bericht "Bildschirm-Flows"

Analysieren Sie die in Bildschirm-Flows verbrachte Zeit mithilfe eines vordefinierten Berichts. Zeigen Sie an, wer die von Ihnen erstellten Bildschirm-Flows ausführt. Überprüfen Sie den Status eines Flow-Interviews. Der neue Typ des benutzerdefinierten Berichts und Bericht "Beispiel-Flow-Bericht: Bildschirm-Flows" sind einsatzbereit. Sie müssen keine Konfiguration vornehmen.

In Salesforce Console werden Berichtslinks auf einer neuen Unterregisterkarte geöffnet

Wenn Sie in Salesforce Console einen Link in einem Bericht öffnen, wird der Link nun nicht mehr auf einer neuen Arbeitsumgebungsregisterkarte, sondern auf einer neuen Unterregisterkarte geöffnet.

Filtern von Knowledge-Berichten nach Kategorie

Geben Sie Informationen über ganze Kategorien und Unterkategorien von Knowledge-Artikeln mit einem neuen Filtertyp, den Kategoriefiltern, zurück.

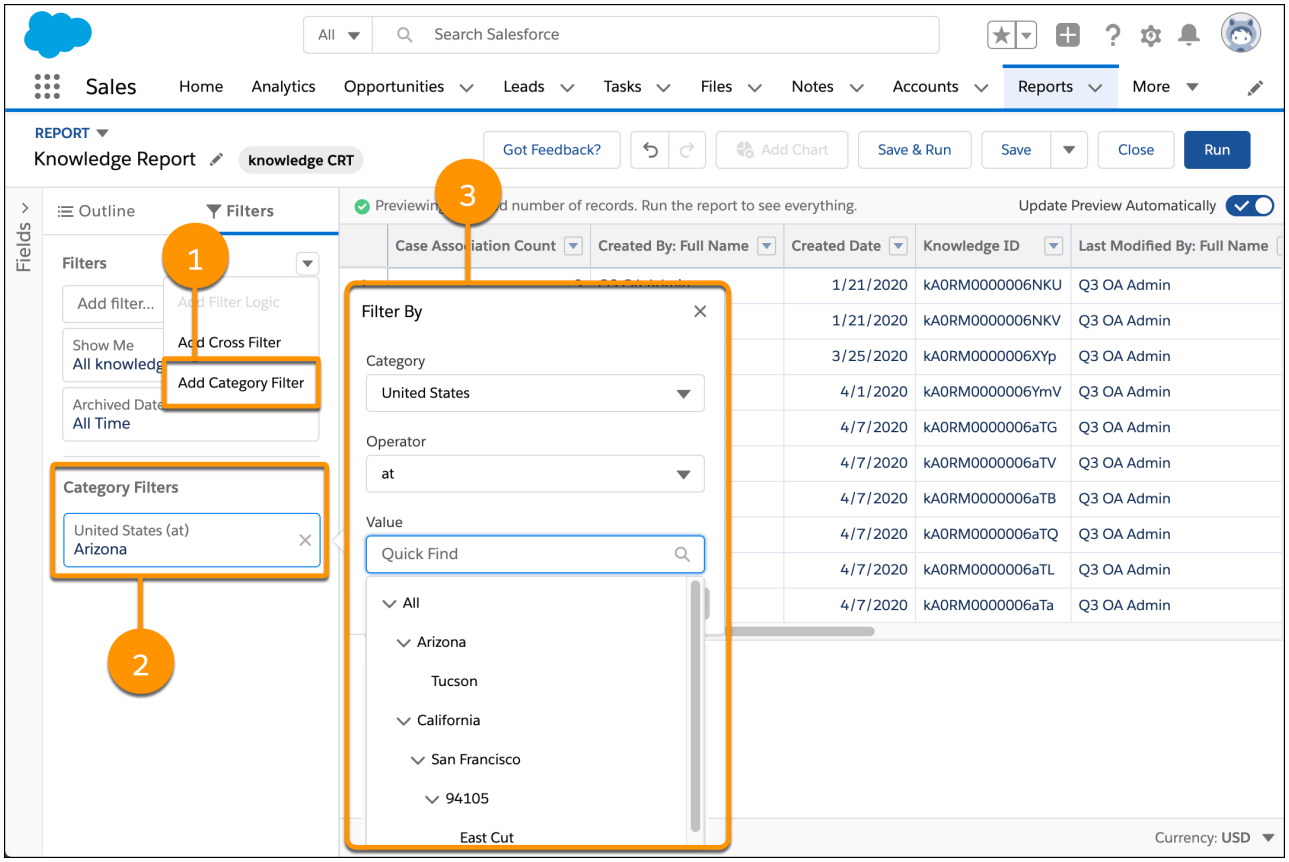
Wo: Diese Änderung gilt für alle Editionen von Knowledge in Lightning Experience.

Warum: Angenommen, Sie haben Kategorien nach geografischen Regionen definiert. In der Stammkategorie sind Länder wie die USA, Mexiko und Kanada aufgeführt. Die Unterkategorien der USA umfassen einzelne Bundesstaaten wie Arizona, Kalifornien und Oregon. Jeder Bundesstaat umfasst weitere Unterkategorien, wie beispielsweise Städte. Kategoriefilter verfügen über eigene Operatoren:

- **bei**: Gibt Knowledge-Artikel in der angegebenen Kategorie zurück.
- **oberhalb**: Gibt Knowledge-Artikel oberhalb und in der angegebenen Kategorie zurück.
- **unterhalb**: Gibt Knowledge-Artikel unterhalb und in der angegebenen Kategorie zurück.
- **oberhalb oder unterhalb**: Gibt alle Knowledge-Artikel oberhalb, unterhalb und in der angegebenen Kategorie zurück. Wenn es mehr als eine Stammkategorie gibt, dann gibt der Filter nur Knowledge-Artikel zurück, die Teil der übergeordneten Stammkategorie sind.

Mit einem Kategoriefilter für `USA unterhalb Arizona` gibt Ihr Bericht also Knowledge-Artikel über Städte wie Tucson und Phoenix zurück. Mit einem Kategoriefilter für `USA oberhalb Arizona` hingegen werden Knowledge-Artikel über Städte in Arizona in Ihrem Bericht ausgeschlossen.

Wie: Fügen Sie während der Bearbeitung eines Berichts einen Kategoriefilter aus dem Bereich "Filter" hinzu. Um in den USA nach Arizona zu filtern, klicken Sie auf ▼ > **Kategoriefilter hinzufügen** (1). Ein Kategoriefilterabschnitt wird im Filterbereich angezeigt (2). Wählen Sie **USA** als Kategorie, **oberhalb** als Operator und **Arizona** als Wert aus. Klicken Sie dann auf **Anwenden** (3).



Anmerkung: Datenkategoriefilter sind nur für Berichtstypen mit enthaltenem Knowledge-Objekt verfügbar, beispielsweise Knowledge-Artikel oder Knowledge mit Kundenvorgängen.

Anhängen von CSV-Dateien an Berichtsabonnements (Beta)

Jetzt können Benutzer beim Abonnieren eines Berichts mit einer neuen Option auswählen, ob sie die Ergebnisse als CSV-Datei erhalten möchten, die an die Abonnement-E-Mail angehängt wird. Die E-Mail selbst enthält den Namen des Berichts in der Betreffzeile, jedoch keinen E-Mail-Text. Die Datensatzdetails auf Zeilenebene sind stattdessen in der angehängten CSV-Datei enthalten. Außerdem wurden kleine Änderungen am Design des Menüs "Abonnement bearbeiten" vorgenommen, zu denen die neue Schaltfläche "Datei anhängen" und ein überarbeitetes Layout gehören.

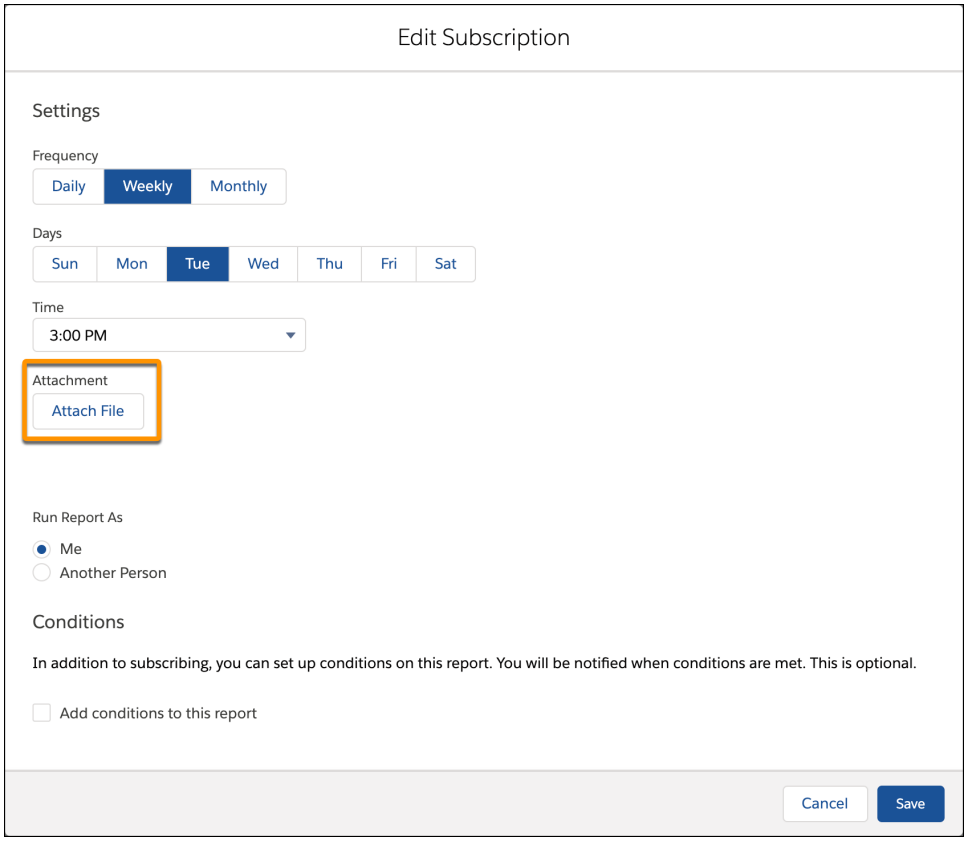
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

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

geben und Vorschläge in IdeaExchange oder in der Trailblazer Community unterbreiten. Informationen zur Aktivierung dieser Funktion in Ihrer Organisation erhalten Sie bei Salesforce.

Wie: Wählen Sie in Setup unter "Einstellungen für Berichte und Dashboards" die Option **Ermöglichen Sie es Benutzern, Berichte als Dateien anzuhängen, um Abonnement-E-Mails in Lightning Experience zu protokollieren** und speichern Sie Ihre Änderungen.

Um Dateien an ein Berichtsabonnement anzuhängen, abonnieren Sie einen Bericht, klicken Sie auf **Datei anhängen** und wählen Sie **Nur Details** aus. Standardmäßig wird eine Datei im Format **Kommagetrennt (CSV-Datei)** angehängt. Ändern Sie optional die Kodierung oder behalten Sie die Standardeinstellung bei und speichern Sie Ihre Änderungen. Das Dialogfeld "Abonnement bearbeiten" zeigt an, dass das Abonnement einen Anhang enthält. Schließen Sie die Einstellung anderer Abonnementkriterien, wie z. B. die Einstellung der Häufigkeit, ab und klicken Sie auf **Speichern**.



Anmerkung: Selbst wenn Ihre Organisation an dem geschlossenen Beta-Programm in Spring '20 teilgenommen hat, muss ein Salesforce-Administrator diese Funktion von Setup aus aktivieren, um Dateien an Berichtsabonnement-E-Mails anzuhängen.

Aktivieren der erweiterten Ordnerfreigabe (Aktualisierung)

Mit der erweiterten Ordnerfreigabe werden neue Benutzerberechtigungen eingeführt und der Zugriff der einzelnen Benutzer auf vorhandene Berichte und Dashboards wird geändert. In der Version Winter '21 (Änderung zu einer späteren Version vorbehalten) wird die veraltete Ordnerfreigabe eingestellt und durch die erweiterte Ordnerfreigabe ersetzt.

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. Genaue Datumswerte und Informationen zur Ihrer Instanz finden Sie unter https://status.salesforce.com/.

Warum: Nachdem Sie die erweiterte Ordnerfreigabe aktiviert haben, erhalten Ihre Salesforce-Benutzer Ansichtszugriff auf ihre Berichts- und Dashboard-Ordner, mit Ausnahme ausgeblendeter Ordner, selbst wenn sie zuvor Bearbeiterzugriff hatten. 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 Bearbeiterzugriff für den Benutzer wiederherstellen möchten, müssen Sie ihm möglicherweise neue Benutzerberechtigungen zuweisen und ihm dann Zugriff auf Ordnerebene erteilen.

Die erweiterte Ordnerfreigabe bietet eine besser anpassbare Freigabe von Berichten und Dashboards über ein vertrautes ordnerbasiertes Freigabemodell. Dies sind einige der Vorteile:

- Einheitliche Freigabekonzepte für Benutzer, Rollen und Gruppen
- Freigabe von Berichten und Dashboards für einzelne Benutzer
- Drei Zugriffsebenen für jeden Ordner: Anzeigen, Bearbeiten, Verwalten
- Ein symmetrischer Satz mit Benutzerberechtigungen für Berichte und Dashboards

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". Bevor Tim den Bearbeitungszugriff auf den Ordner erhalten kann, muss ein Administrator Tim die Benutzerberechtigung "Dashboards erstellen und anpassen" zuweisen. Dann kann Sally Tim den Bearbeitungszugriff für den Dashboard-Ordner erteilen und sie können weiter am Dashboard zusammenarbeiten.

Wie: Salesforce empfiehlt, dass Sie die erweiterte Ordnerfreigabe zunächst in einer Sandbox- oder Developer Edition-Organisation aktivieren, um sich mit den neuen Benutzerberechtigungen und Ordnerzugriffsebenen vertraut zu machen. Nach Aktivierung der erweiterten Ordnerfreigabe können Sie nicht mehr zur veralteten Ordnerfreigabe zurückkehren.

Anmerkung: 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.

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: Benutzerberechtigungen für die Freigabe von Berichten 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)

Versionsaktualisierungen (Beta)

Arbeiten mit bis zu fünf eindeutigen Feldern in Formeln auf Berichtszeilenebene

Die Obergrenze für die Anzahl der Verweise auf eindeutige Felder in einer Formel auf Berichtszeilenebene wird von drei auf fünf erhöht.

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

Erstellen von Berichten auf der Grundlage von Preisbucheinträgen

Erstellen Sie benutzerdefinierte Berichtstypen, die auf Preisbucheinträgen basieren. Die Verwaltung und Aktualisierung von Preisen ist nun einfacher und effizienter, da Benutzer Berichte erstellen können, die auf Produkten und Preisen basieren. Wenn Sie benutzerdefinierte Berichtstypen erstellen, können Sie die Preisbucheinträge als ein primäres Objekt verwenden. Für benutzerdefinierte Berichtstypen, bei denen das Produkt als primäres Objekt vorliegt, wurden Preisbucheinträge als ein sekundäres Objekt hinzugefügt.

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

SIEHE AUCH:

Optimieren der Preisverwaltung mit benutzerdefinierten Produkt- und Preisberichtstypen

Erkunden von Details zu den von Ihnen erstellten Flows mit dem Bericht "Bildschirm-Flows"

Analysieren Sie die in Bildschirm-Flows verbrachte Zeit mithilfe eines vordefinierten Berichts. Zeigen Sie an, wer die von Ihnen erstellten Bildschirm-Flows ausführt. Überprüfen Sie den Status eines Flow-Interviews. Der neue Typ des benutzerdefinierten Berichts und Bericht "Beispiel-Flow-Bericht: Bildschirm-Flows" sind einsatzbereit. Sie müssen keine Konfiguration vornehmen.

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

SIEHE AUCH:

Analysieren der Bildschirm-Flow-Nutzung

In Salesforce Console werden Berichtslinks auf einer neuen Unterregisterkarte geöffnet

Wenn Sie in Salesforce Console einen Link in einem Bericht öffnen, wird der Link nun nicht mehr auf einer neuen Arbeitsumgebungsregisterkarte, sondern auf einer neuen Unterregisterkarte geöffnet.

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

Einstein Analytics: Neues Tool zur Datenvorbereitung, strukturbasierte Modelle, Live-Verbindungen mit Snowflake

Erstellen Sie Rezepte mit der Datenvorbereitung (Beta), dem neuen zugänglichen Editor. Erhalten Sie die besten Prognosen von drei Modellierungsalgorithmen. Führen Sie Erkundungen Ihrer Daten im Snowflake-Warehouse aus, ohne die Daten in Salesforce zu laden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Datenintegration: Einfachere Datenvorbereitung, Schreiben von Konnektoren, Stimmungsanalyse

Erstellen Sie Rezepte mit der Datenvorbereitung (Beta), dem neuen visuellen Editor. Schreiben Sie das Ergebnisse von Rezepten in externe Systeme wie Amazon S3 und Snowflake. Erkennen Sie die Stimmung eines Texts wie einer Produktbewertung oder eines Posts in sozialen Medien.

Vorgefertigte Analytics-Anwendungen Appointment Analytics-Anwendung, Vorlagengalerie, Verbesserungen bei Branchenanwendungen und an Kundenlebenszyklus-Anwendungen

Bieten Sie mit Appointment Analytics-Dashboards, die mit Lightning Scheduler-Daten aufgefüllt werden, personalisierten Service. Finden Sie in der Vorlagengalerie die besten Vorlagen für Ihre Anwendungen. Erhalten Sie mit Wealth Management Analytics Statistiken zur Leadkonvertierung und optimieren Sie die Servicetermine von Filialleitern. Vollziehen Sie im Dashboard zu gewonnenen oder verlorenen Kunden von Analytics für Versicherungen Trends bei der Kundenbindung von Versicherungen nach. Und fügen Sie Customer Lifecycle Analytics mit einem verbesserten Assistenten automatisch die richten Umfragedaten hinzu.

Analytics-Anwendungserstellung: Analytics-Erweiterung "VS Code", Datenmischung in Explorer, Direktdatenerkundung mit Snowflake (Beta)

Die Analytics-Erweiterung "VS Code" beschleunigt und vereinfacht die Entwicklung von Analytics-Vorlagen. Erweitern Sie Unternehmensstatistiken durch das Mischen von Daten aus mehreren Datensets in Explorer. Und erkunden Sie Daten direkt in Snowflake, ohne sie zunächst in Salesforce zu laden oder in Datensets vorzubereiten (Beta).

Einstein Discovery: Strukturbasierte Modelltypen, Modelle vom Typ "Zufällige Gesamtstruktur" (Pilot) und erhöhte Zeilenobergrenzen

Erhalten Sie die besten Prognosen von drei Modellierungsalgorithmen. Erstellen Sie genaue Modelle mithilfe von Algorithmen vom Typ "Zufällige Gesamtstruktur" (Pilot). Verarbeiten Sie bis zu 100 Millionen Datenzeilen.

Analytics für alle: Abonnements für Tabellen, Watchlist-Verbesserungen, Bereich "Lernressourcen"

Abonnieren Sie Tabellen-Widgets und erhalten Sie die Tabellendaten in einer `CSV`-Datei, die an Ihre Abonnement-E-Mail angehängt ist (Beta). Erleben Sie die verbesserte Watchlist auf einer neuen Oberfläche auf der Startseite (Beta). Fügen Sie eine benutzerdefinierte Einarbeitung für jedes Diagramm hinzu, um einen schrittweisen Lernprozess über das Dashboard zu erstellen.

Datenintegration: Einfachere Datenvorbereitung, Schreiben von Konnektoren, Stimmungsanalyse

Erstellen Sie Rezepte mit der Datenvorbereitung (Beta), dem neuen visuellen Editor. Schreiben Sie das Ergebnisse von Rezepten in externe Systeme wie Amazon S3 und Snowflake. Erkennen Sie die Stimmung eines Texts wie einer Produktbewertung oder eines Posts in sozialen Medien.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Vorbereiten von Daten mit der Datenvorbereitung der nächsten Generation (Beta)

Die aktuelle Version der Datenvorbereitung mit dem Namen *Datenvorbereitung (Beta)* erweitert die intuitive visuelle Oberfläche, mit der Sie Rezepte durch einfaches Zeigen und Klicken erstellen können. Verwenden Sie die neue grafische Ansicht eines Rezepts, um auf einen Blick zu sehen, woher die Daten stammen und wie sie im Rezept bis zum Ziel gelangen. Wenn Sie das Rezept während der Erstellung validieren möchten, können Sie weiterhin in einer Vorschau anzeigen, wie die Rohdaten in jedem einzelnen Schritt auf ihrem Weg transformiert werden.

Nachvollziehen der Stimmungen Ihrer Kunden und potenziellen Kunden

Textinformationen wie Produktbewertungen und Posts in sozialen Medien können für Ihr Unternehmen eine Fundgrube an Informationen darstellen. Verwenden Sie die Transformation "Stimmung erkennen" im einem Rezept der Datenvorbereitung (Beta), um für diese Informationen schnell ein Bucketing in Stimmungskategorien vorzunehmen: positiv, negativ und neutral. Erkennen Sie beispielsweise die Stimmung von Umfrageantworten, um auszuwerten, wie Kunden über Ihren Produktsupport denken. Wenn mehr als ein bestimmter Prozentsatz – angenommen 30 % – der Kommentare negativ ist, eskalieren Sie das Feedback mit der Verwaltung des Supports.

Ausgeben Ihrer Einstein Analytics-Daten in Amazon S3 (Beta)

Mit Ausgabe-Konnektoren können Sie Ihre Daten nun per Push von Analytics an Amazon S3 senden, wenn Sie die Datenvorbereitung (Beta) verwenden. Sie haben leistungsstarke Rezepte entworfen, mit denen Daten aus mehreren Quellen kombiniert, Formelfelder hinzugefügt und Daten in Datensets umgewandelt werden, die an die Anforderungen Ihres Unternehmens angepasst sind. Mit Ausgabe-Konnektoren und der Datenvorbereitung (Beta) werden Datensets aus Analytics herausgelöst und in eine oder mehrere CSV-Dateien geschrieben, damit Sie Ihre Geschäftsprozesse insgesamt mit besseren Daten optimieren können. Geben Sie beispielsweise verarbeitete und transformierte Kundendienstdaten für einzelne Agenten aus, damit sie nachvollziehen, was sie tun könnten, um die Kundenzufriedenheit zu verbessern.

Synchronisieren vollständiger TinyInt-Spaltenwerte über ausgewählte AWS RDS-Konnektoren

Der gesamte Bereich der TinyInt-Datenspaltenwerte von –127 bis 127 wird nun über AWS RDS MySQL-, Maria DB- und Aurora MySQL-Verbindungen synchronisiert. Bisher wurde dieser Datentyp als Bit interpretiert, sodass er die Werte 0 oder 1 annehmen konnte. Aktualisieren Sie Ihre auf dem 0-oder-1-Verhalten basierenden Logiken, Filter und Transformationen so, dass stattdessen die tatsächlichen Werte verwendet werden.

Filtern der über den standardmäßigen Google BigQuery-SQL-Konnektor synchronisierten Daten

Wenn Sie die Datensynchronisierung beschleunigen und nur die benötigten Daten abrufen möchten, können Sie nun Datensynchronisierungsfilter mit verbundenen Objekten aus dem standardmäßigen Google BigQuery-SQL-Konnektor 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. Richten Sie beispielsweise einen Filter ein, um nur kanadische Marketingdaten zu importieren, wenn Sie den Fortschritt Ihrer kanadischen Geschäftseinheit analysieren.

Synchronisieren von Remote-Daten in Government Cloud-Organisationen mit Konnektoren, die den FIPS 140-Anforderungen entsprechen

In Verbindung mit den kryptografischen Anforderungen der US-Regierung verwenden die Analytics-Konnektoren jetzt eine nach FIPS 140 validierte Verschlüsselung. Die Liste der für Government Cloud-Organisationen verfügbaren Konnektoren wird erweitert, sobald die nach FIPS 140 validierte Verschlüsselung bestätigt wurde.

Abrufen immer aktueller Daten durch Planen von Rezepten nach dem Ausführen von Synchronisierungen

Es ist schwierig, den richtigen Zeitpunkt zum Planen eines Rezepts zu bestimmen, wenn Sie nicht wissen, wie lange die Datensynchronisierung dauert. Raten Sie also nicht länger, zu welchem Zeitpunkt Sie das Rezept ausführen sollten, und planen Sie den automatischen Start nach dem Abschluss der Datensynchronisierung.

Aktualisieren Ihrer Daten mit kürzeren Planintervallen

Sie können Datensynchronisierungs-, Datenfluss- und Rezeptaufträge mit Planungsoptionen unter einer Stunde nun so planen, dass sie alle 15, 20, 30 oder 60 Minuten ausgeführt werden, wenn Ihre Organisation eine Einstein Analytics Plus-Lizenz verwendet. Bisher haben Sie sich an den Salesforce-Support gewendet, um Planungen unter einer Stunde zu aktivieren. Wenn Sie nicht über eine Einstein Analytics Plus-Lizenz verfügen, müssen Sie sich weiterhin an den Salesforce-Support wenden. Diese Änderung gilt nicht für Sandbox-Instanzen.

Auf dem Laufenden bleiben bei Rezeptaufträgen durch Benachrichtigungen

Legen Sie Rezeptbenachrichtigungen fest, um eine E-Mail-Benachrichtigung zu erhalten, wenn ein Rezept abgeschlossen wird. Sie können festlegen, nur dann benachrichtigt zu werden, wenn Warnungen vorliegen oder wenn das Rezept fehlschlägt, oder bei jeder Fertigstellung eines Rezepts. Sie können auch eine Benachrichtigung über die verstrichene Zeit festlegen, damit Sie benachrichtigt werden, wenn ein Rezept länger als angegeben dauert.

Einfaches Wiederherstellen vorheriger Datenflussversionen mit der Verlaufsfunktion

Bearbeiten Sie einen Datenfluss mithilfe des Datenflussverlaufs und speichern Sie neue Versionen zusammen mit kurzen Beschreibungen der Änderungen. Wenn Sie eine neue Version speichern, wird diese zur Live-Version, mit der die Analytics-Daten auf dem aktuellen Stand bleiben. Alle vorherigen Versionen können über den Analytics-Datenmanager angezeigt werden und Sie können schnell zu einer dieser Versionen zurückkehren oder beliebige Versionen löschen.

Vorbereiten von Daten mit der Datenvorbereitung der nächsten Generation (Beta)

Die aktuelle Version der Datenvorbereitung mit dem Namen *Datenvorbereitung (Beta)* erweitert die intuitive visuelle Oberfläche, mit der Sie Rezepte durch einfaches Zeigen und Klicken erstellen können. Verwenden Sie die neue grafische Ansicht eines Rezepts, um auf einen Blick zu sehen, woher die Daten stammen und wie sie im Rezept bis zum Ziel gelangen. Wenn Sie das Rezept während der Erstellung validieren möchten, können Sie weiterhin in einer Vorschau anzeigen, wie die Rohdaten in jedem einzelnen Schritt auf ihrem Weg transformiert werden.

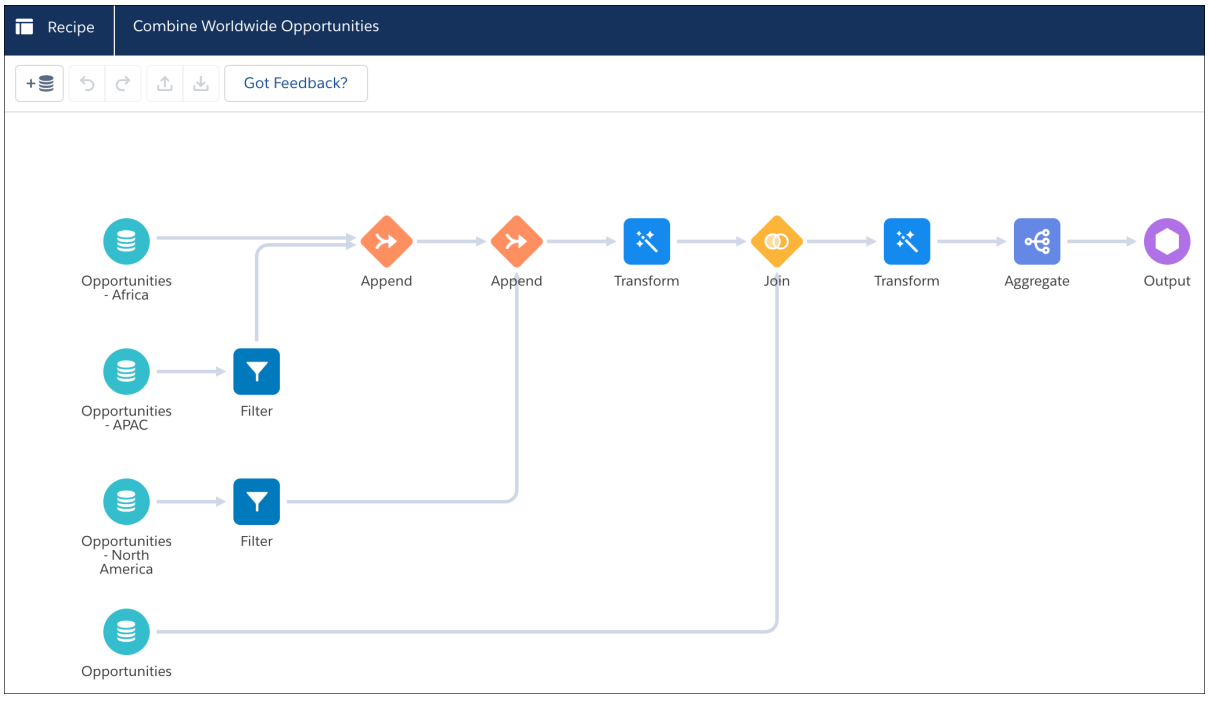
Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Als Beta-Funktion stellt die Datenvorbereitung (Beta) 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.

Wann: Diese Funktionalität wird im Laufe der Version Summer '20 schrittweise hinzugefügt.

Wer: Wenn Sie die Datenvorbereitung (Beta) verwenden möchten, müssen Sie sie in Ihrer Organisation aktivieren und über die Benutzerberechtigung "Analytics-Datenflüsse bearbeiten" oder "Datenset-Rezepte bearbeiten" verfügen.

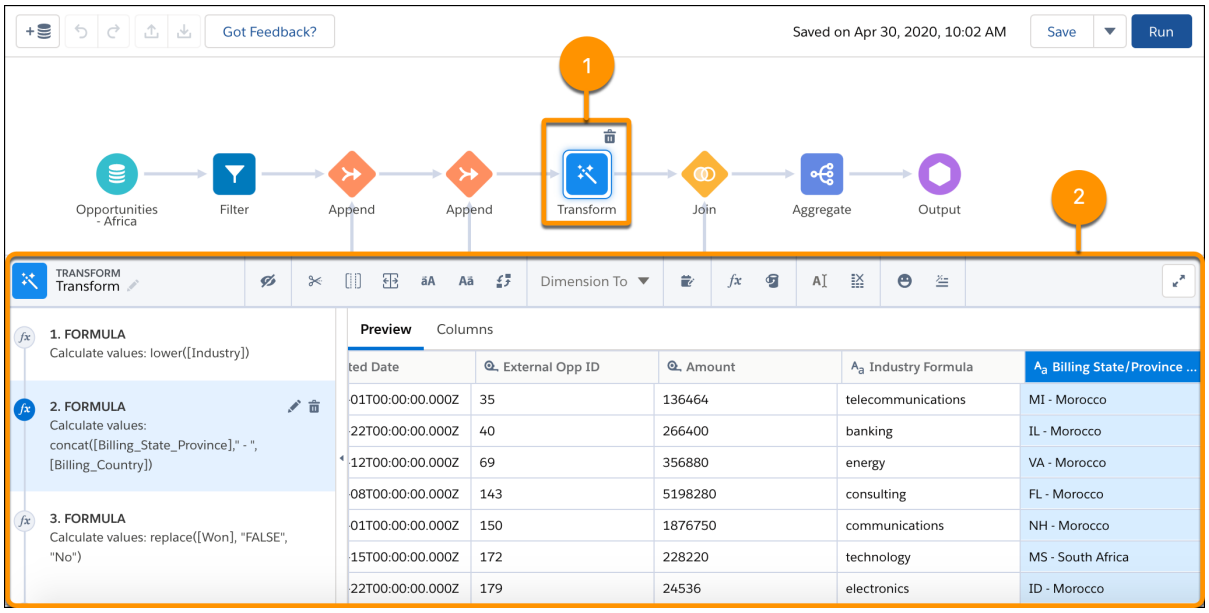
Warum: Die Diagramme der Datenverarbeitung (Beta) sind einfach zu lesen, selbst bei vielen Transformationen.



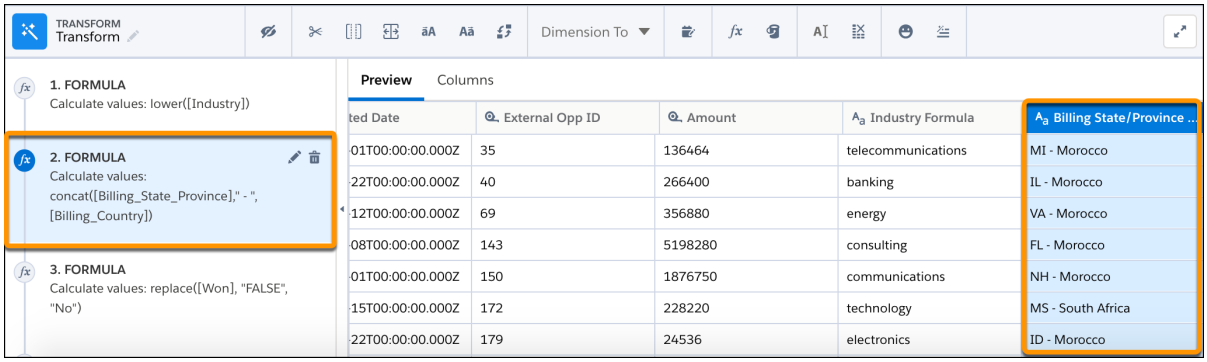
Im Gegensatz zum Datenflussdiagramm, das ein bisschen unübersichtlich sein kann, wird in einem Diagramm der Datenvorbereitung (Beta) nicht jede Transformation angezeigt. Es werden nur Eingaben (Quelldaten), Anhänge, Aggregate, Filter, Verknüpfungen und die Ausgabe (in die die Daten geschrieben wird) angezeigt. Es zeigt auch Umwandlungen an, bei denen es sich um Gruppen von

Transformationen handelt, die die Rohdaten ändern (z. B. Verkettungen und Spaltentypkonvertierungen). Durch das Ausblenden von Datenänderungen auf unteren Ebenen bietet das Diagramm einen besseren und leichter zu lesenden Überblick über den Fluss der Daten. Jedes im Diagramm angezeigte Objekt wird als *Knoten* bezeichnet. Ein Rezept kann mehrere Knoten vom Typ "Eingeben", "Anhängen", "Aggregieren", "Filtern", "Beitreten" und "Umwandeln" aufweisen, aber nur einen Knoten vom Typ "Ausgeben".

Auch wenn im Diagramm keine einzelnen Datentransformationen angezeigt werden, können Sie im Bereich "Diagramm" einen Knoten vom Typ "Umwandeln" (1) auswählen, um dessen Transformationen im Bereich "Details" (2) anzuzeigen.

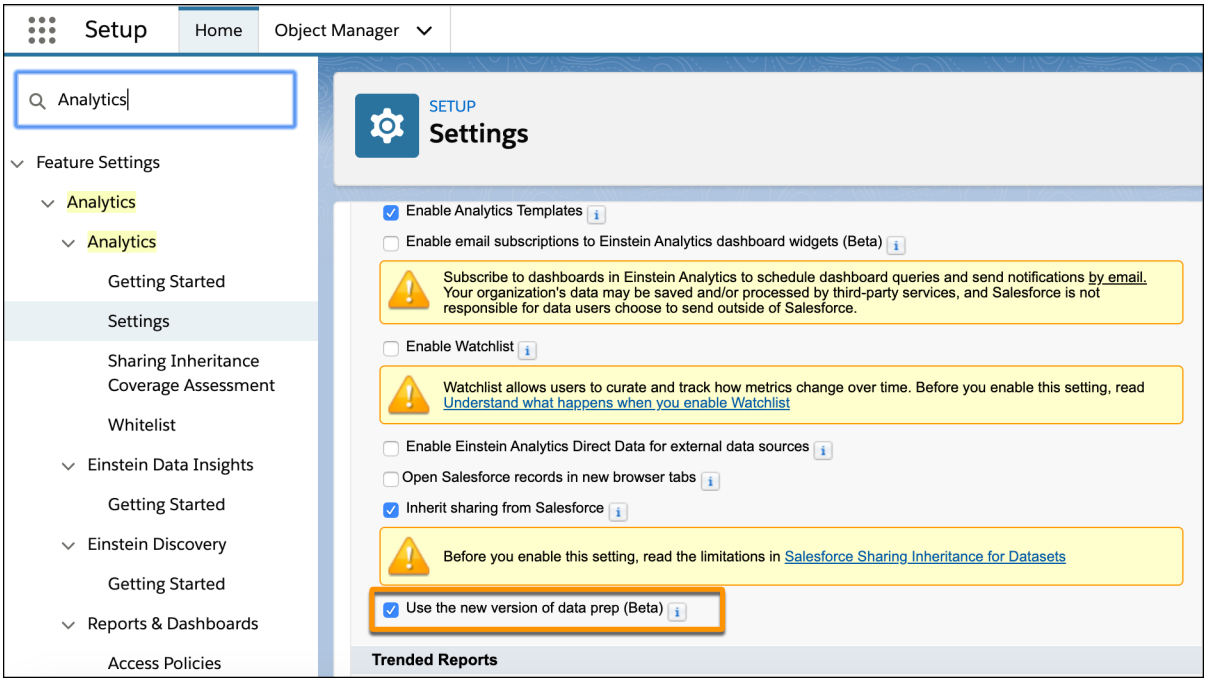


Wählen Sie wie in der vorhandenen Version der Datenvorbereitung im linken Bereich des Bereichs "Details" einen Transformationsschritt aus, um auf der Registerkarte "Vorschau" eine Vorschau der Ergebnisse dieser Transformation anzuzeigen. Entsprechend können Sie jeden Knoten im Diagramm auswählen, um eine Vorschau der Ergebnisse dieses Knotens anzuzeigen.

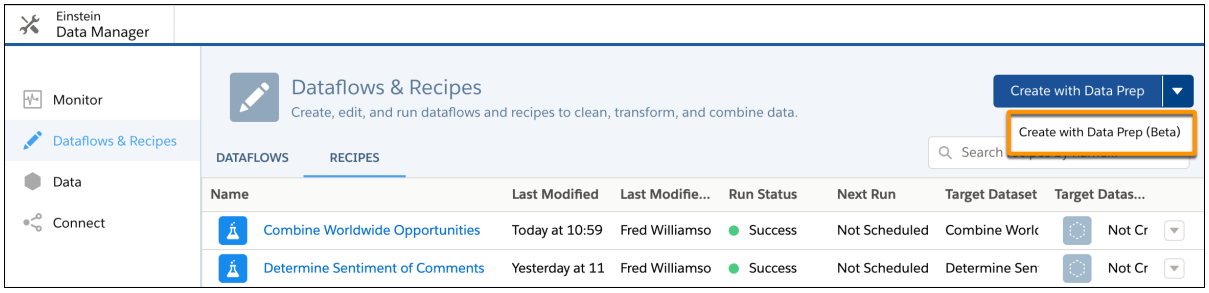


Wie: Einstein Analytics bietet derzeit zwei Versionen der Datenvorbereitung: *Datenvorbereitung* und *Datenvorbereitung (Beta)*. Die Datenvorbereitung (Beta) ist die aktuelle Version, die mit Ausnahme der Spaltenprofilierung dieselben Funktionen wie die bisherige Version (Datenvorbereitung) bietet. Wenn die Datenvorbereitung (Beta) allgemein verfügbar wird, weist sie vollständige Parität mit der vorherigen Version auf und ersetzt sie. Derzeit können in einer Version erstellte Rezepte nicht in der anderen Version geöffnet werden.

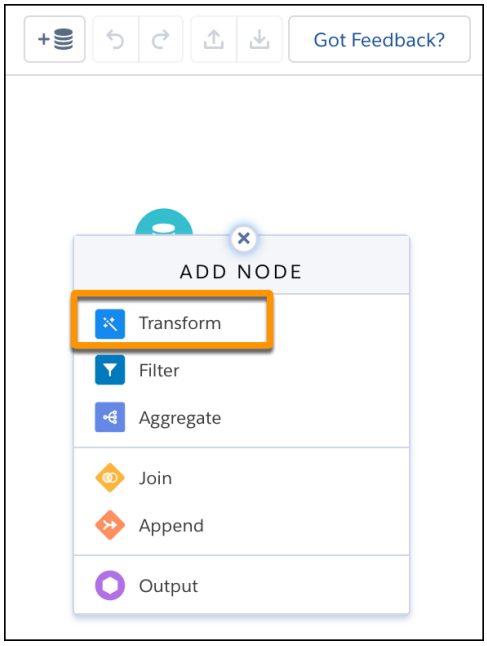
Damit Benutzer auf die Datenvorbereitung (Beta) zugreifen können, wählen Sie unter "Setup" die Analytics-Einstellung **Verwenden der neuen Version der Datenvorbereitung (Beta)** aus.



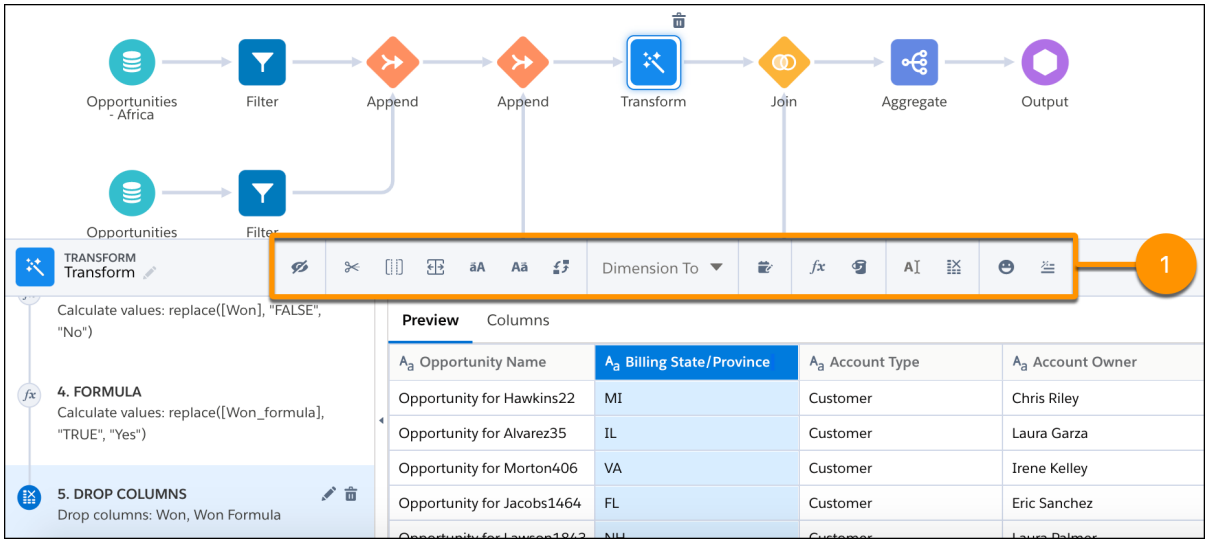
Wenn Sie ein Rezept der Datenvorbereitung (Beta) erstellen möchten, öffnen Sie im Datenmanager die Registerkarte "Rezepte". Klicken Sie auf das Dropdown (▼) und wählen Sie dann **Mit Datenvorbereitung erstellen (Beta)** aus. (Verwenden Sie die Option **Mit Datenvorbereitung erstellen**, um ein Rezept mithilfe der vorherigen Version der Datenvorbereitung zu erstellen.)



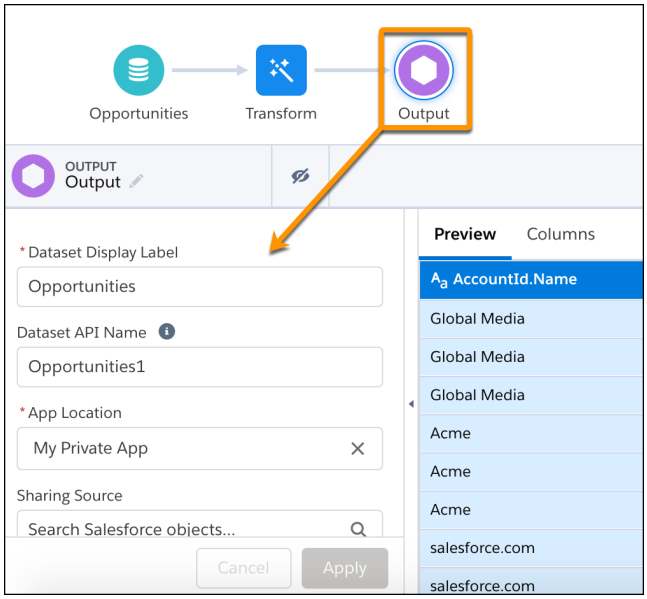
Beim Erstellen eines Rezepts wählen Sie zuerst die Eingabedaten aus, die im Diagramm als Knoten vom Typ "Eingeben" hinzugefügt werden. Klicken Sie dann im Diagramm auf das **+**, um Knoten hinzuzufügen. Sie können beispielsweise einen Knoten vom Typ "Umwandeln hinzufügen.



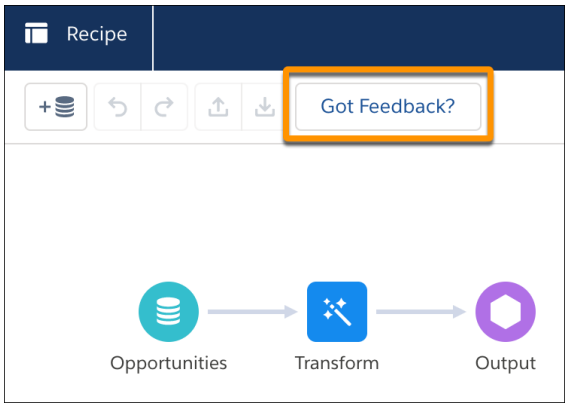
In einem Knoten vom Typ "Umwandeln" können Sie dann Datentransformationen (einfach als *Transformationen* bezeichnet) hinzufügen, um die Daten zu bearbeiten. Wenn Sie eine Transformation hinzufügen möchten, wählen Sie auf der Registerkarte "Vorschau" oder "Spalten" mindestens eine Spalte aus und klicken Sie auf der Symbolleiste "Umwandeln" (1) auf eine Transformation.



Wenn Sie die Rezeptergebnisse in ein Datenset schreiben möchten, geben Sie die Datenset-Details an, indem Sie am Ende des Rezepts einen Knoten "Ausgeben" hinzufügen.



Möchten Sie Feedback zur Beta-Version geben? Klicken Sie in der Datenvorbereitung (Beta) auf **Haben Sie Feedback?**, um uns Ihre Meinung mitzuteilen. Wir hören Ihnen zu.



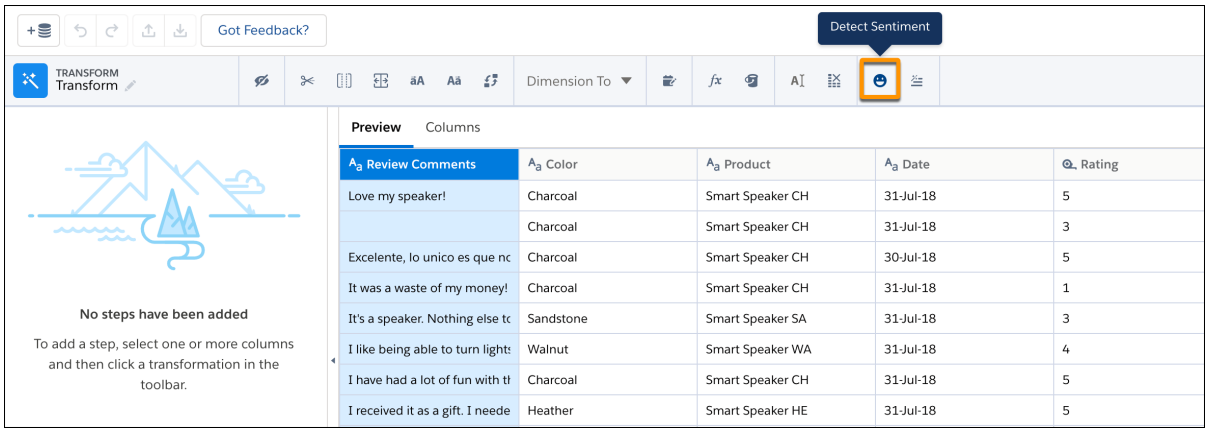
Nachvollziehen der Stimmungen Ihrer Kunden und potenziellen Kunden

Textinformationen wie Produktbewertungen und Posts in sozialen Medien können für Ihr Unternehmen eine Fundgrube an Informationen darstellen. Verwenden Sie die Transformation "Stimmung erkennen" im einem Rezept der Datenvorbereitung (Beta), um für diese Informationen schnell ein Bucketing in Stimmungskategorien vorzunehmen: positiv, negativ und neutral. Erkennen Sie beispielsweise die Stimmung von Umfrageantworten, um auszuwerten, wie Kunden über Ihren Produktsupport denken. Wenn mehr als ein bestimmter Prozentsatz – angenommen 30 % – der Kommentare negativ ist, eskalieren Sie das Feedback mit der Verwaltung des Supports.

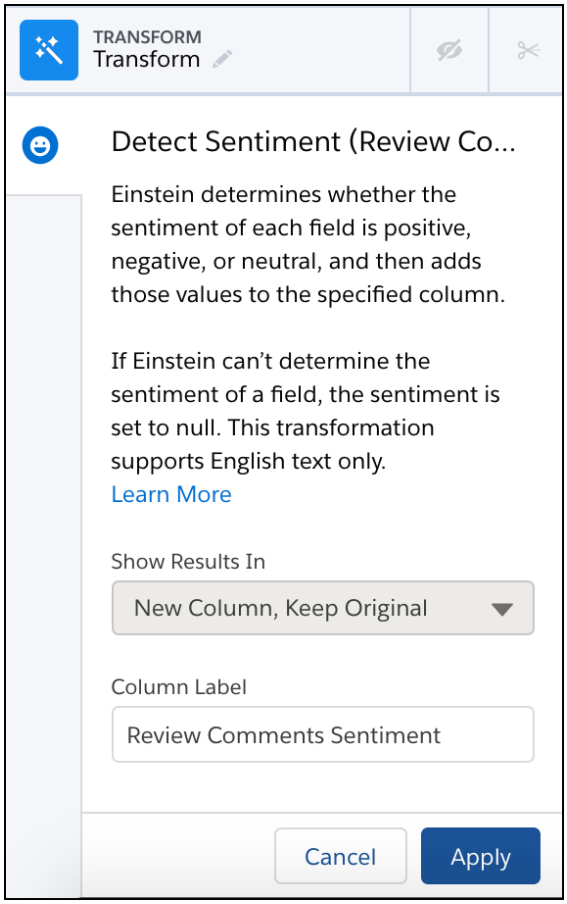
Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Aktivieren Sie die Datenvorbereitung (Beta), sofern noch nicht geschehen. Weitere Informationen finden Sie unter Vorbereiten von Daten mit der Datenvorbereitung der nächsten Generation (Beta) auf Seite 317.

Wählen Sie in einem Rezept der Datenvorbereitung (Beta) in einem Knoten vom Typ "Umwandeln" unter "Vorschau" die Dimensionsspalte aus und klicken Sie dann auf die Transformation "Stimmung erkennen".

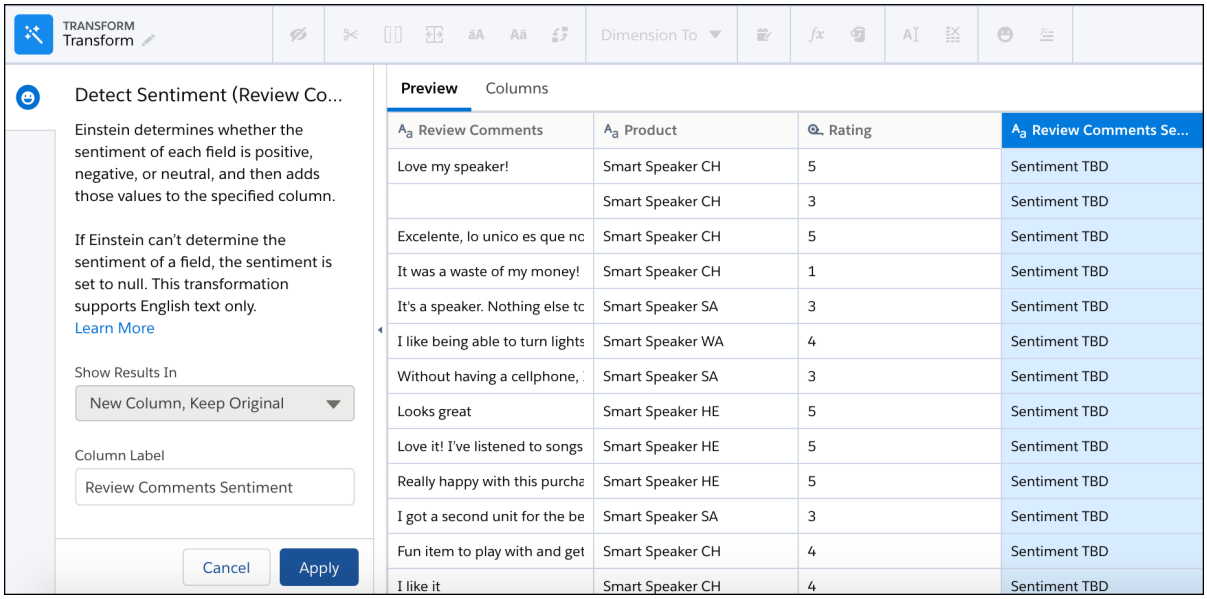


Wenn Sie das Rezept ausführen, werden die Ergebnisse von Analytics in eine neue Spalte geschrieben. Bearbeiten Sie die Spaltenbezeichnung bei Bedarf und klicken Sie auf **Anwenden**.



Anmerkung: Das Feld "Ergebnisse anzeigen in" ist ausgegraut, da die Stimmungen bei dieser Transformation nur in eine neue Spalte geschrieben werden können und die ursprüngliche Dimensionsspalte beibehalten wird. Im Gegensatz zu anderen Transformationen können Sie die anderen Optionen nicht auswählen, um die Ergebnisse in eine neue Spalte zu schreiben und die ursprüngliche Spalte zu verwerfen oder zu überschreiben.

In der Vorschau wird "Zu bestimmende Stimmung" in der neuen Spalte angezeigt.



Diese Transformation unterstützt nur Text auf Englisch. Sie verarbeitet nicht englischsprachigen Text als englischen Text und ignoriert Bilder, einschließlich Emojis. Die Transformation gibt eine Null zurück, wenn die Stimmung nicht erkannt werden kann (z. B. wenn der Eingabewert null ist). In der Regel werden von der Transformation die richtigen Stimmungen generiert, aber die Ergebnisse können basierend auf den Daten variieren. Text ohne Stimmung (wie IDs, Nomen, Adressen und alphanumerische Werte) beispielsweise können unerwartete Ergebnisse zurückgeben.

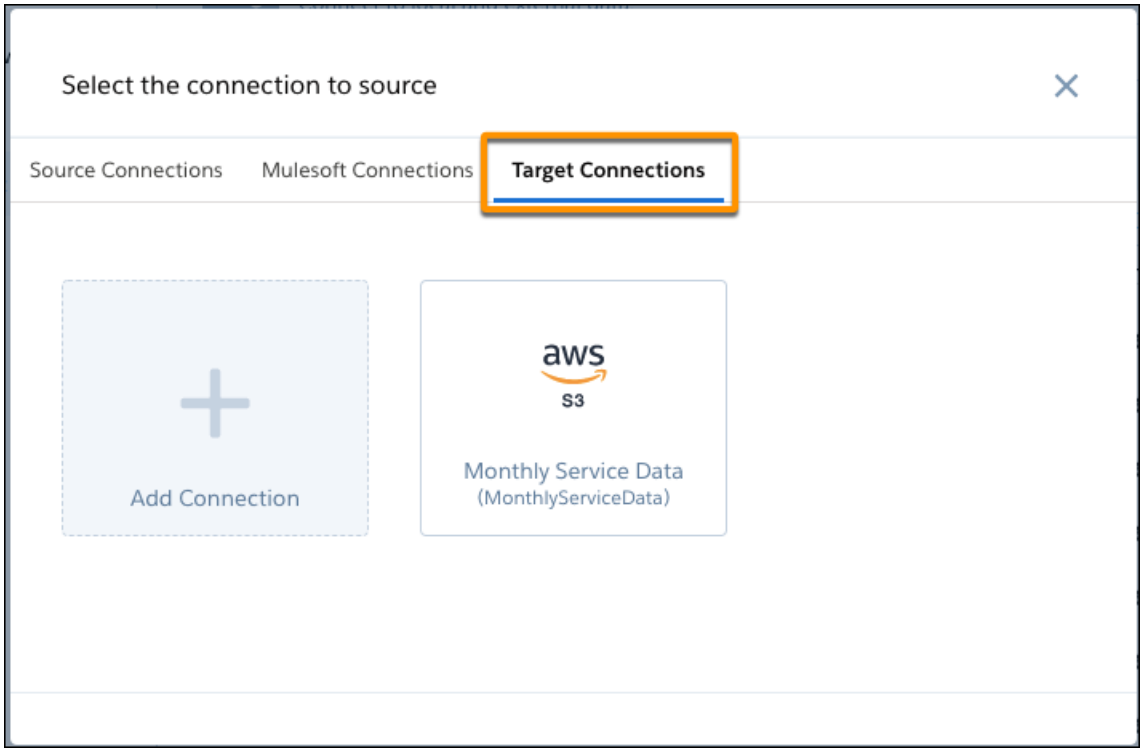
Ausgeben Ihrer Einstein Analytics-Daten in Amazon S3 (Beta)

Mit Ausgabe-Konnektoren können Sie Ihre Daten nun per Push von Analytics an Amazon S3 senden, wenn Sie die Datenvorbereitung (Beta) verwenden. Sie haben leistungsstarke Rezepte entworfen, mit denen Daten aus mehreren Quellen kombiniert, Formelfelder hinzugefügt und Daten in Datensets umgewandelt werden, die an die Anforderungen Ihres Unternehmens angepasst sind. Mit Ausgabe-Konnektoren und der Datenvorbereitung (Beta) werden Datensets aus Analytics herausgelöst und in eine oder mehrere CSV-Dateien geschrieben, damit Sie Ihre Geschäftsprozesse insgesamt mit besseren Daten optimieren können. Geben Sie beispielsweise verarbeitete und transformierte Kundendienstdaten für einzelne Agenten aus, damit sie nachvollziehen, was sie tun könnten, um die Kundenzufriedenheit zu verbessern.

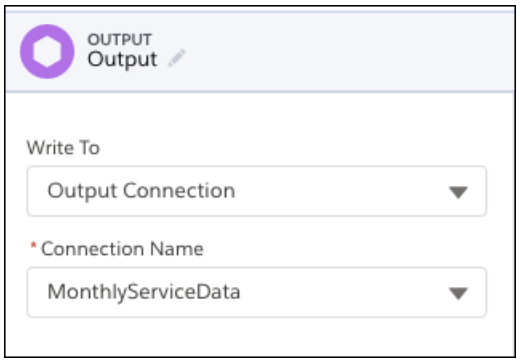
Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Als Beta-Funktion stellt der Amazon S3-Ausgabe-Konnektor 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 Gruppe "Einstein Analytics Pilot and Beta Connectors" in der Trailblazer Community können Sie Feedback und Vorschläge zum Amazon S3-Ausgabe-Konnektor einbringen.

Wie: Erstellen Sie die Ausgabeverbindung mit Amazon S3 im Einstein Analytics-Datenmanager mithilfe der Registerkarte "Zielverbindungen" im Abschnitt "Verbinden".



Nachdem Sie die Datenvorbereitung (Beta) aktiviert haben, erstellen Sie Ihr Rezept mit der Datenvorbereitung (Beta) und fügen Sie einen Knoten vom Typ "Ausgabe" hinzu. Wählen Sie aus, dass in die Ausgabeverbindung geschrieben werden soll, und wählen Sie im Knoten "Ausgabe" des Rezepts die Amazon S3-Verbindung aus. In diesem Beispiel wird das Datenset in der Amazon S3-Verbindung "MonthlyServiceData" gespeichert.



Speichern Sie das Rezept. Wenn das Rezept ausgeführt wird, wird von Analytics in dem Verzeichnis, das Sie beim Erstellen der Verbindung ausgewählt haben, ein Ordner mit einem auf dem Ordnerpfad basierenden Namen erstellt. Wenn Sie beispielsweise den Ordnerpfad `...support/servicedata` ausgewählt haben, wird unter dem Pfad `...support/servicedata/servicedata` ein neuer Ordner *servicedata* erstellt. Der neue Ordner enthält die Rezeptausgabedatei *servicedata_0.csv*, eine Metadatendatei *schema.json*

und eine Datei _SUCCESS. Wenn Sie das Rezept erneut ausführen, werden die zuvor generierten Dateien gelöscht und die neue Version der Dateien wird geschrieben.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Amazon S3-Ausgabe-Konnektor (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Vorbereiten von Daten mit der Datenvorbereitung der nächsten Generation (Beta)

Synchronisieren vollständiger TinyInt-Spaltenwerte über ausgewählte AWS RDS-Konnektoren

Der gesamte Bereich der TinyInt-Datenspaltenwerte von –127 bis 127 wird nun über AWS RDS MySQL-, Maria DB- und Aurora MySQL-Verbindungen synchronisiert. Bisher wurde dieser Datentyp als Bit interpretiert, sodass er die Werte 0 oder 1 annehmen konnte. Aktualisieren Sie Ihre auf dem 0-oder-1-Verhalten basierenden Logiken, Filter und Transformationen so, dass stattdessen die tatsächlichen Werte 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.

Warum: Mit den tatsächlichen Werten können Sie diese Spalten in Ihren Datensets und Rezepten umfassender verwenden. Die Werte werden Ihnen überall in Analytics angezeigt – auch in Datenvorschauen und Massenextraktionen.

SIEHE AUCH:

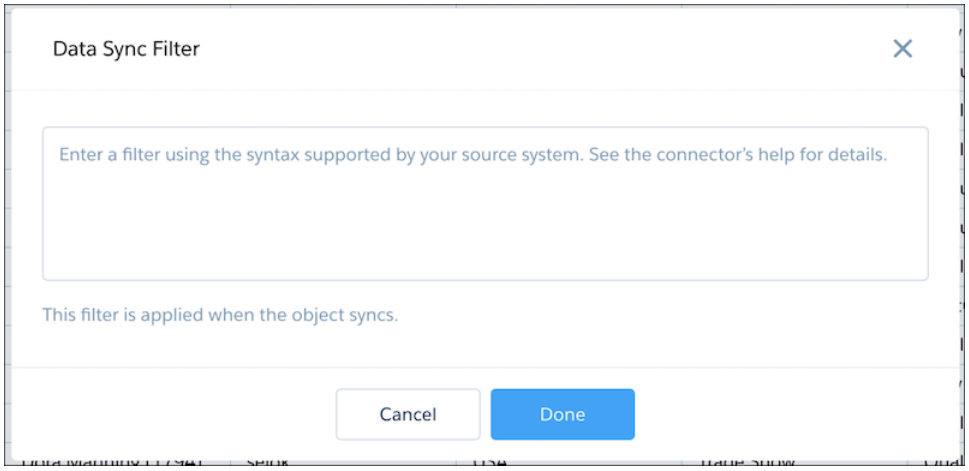
Salesforce-Hilfe: Amazon RDS-Verbindung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Filtern der über den standardmäßigen Google BigQuery-SQL-Konnektor synchronisierten Daten

Wenn Sie die Datensynchronisierung beschleunigen und nur die benötigten Daten abrufen möchten, können Sie nun Datensynchronisierungsfilter mit verbundenen Objekten aus dem standardmäßigen Google BigQuery-SQL-Konnektor 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. Richten Sie beispielsweise einen Filter ein, um nur kanadische Marketingdaten zu importieren, wenn Sie den Fortschritt Ihrer kanadischen Geschäftseinheit analysieren.

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 beim Hinzufügen oder Ändern eines verbundenen Remote-Objekts auf der Seite "Vorschau der Quelldaten anzeigen" auf . Geben Sie mithilfe der in der Google-Hilfe zur Datenanalyse beschriebenen Standard-SQL-Abfragesyntax von Google einen Filter ein.



Synchronisieren von Remote-Daten in Government Cloud-Organisationen mit Konnektoren, die den FIPS 140-Anforderungen entsprechen

In Verbindung mit den kryptografischen Anforderungen der US-Regierung verwenden die Analytics-Konnektoren jetzt eine nach FIPS 140 validierte Verschlüsselung. Die Liste der für Government Cloud-Organisationen verfügbaren Konnektoren wird erweitert, sobald die nach FIPS 140 validierte Verschlüsselung bestätigt wurde.

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 aktuelle Liste der für Government Cloud-Organisationen verfügbaren Konnektoren finden Sie im Knowledge-Artikel Ausgewählte Einstein Analytics-Konnektoren sind für Government Cloud-Organisationen verfügbar (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar).

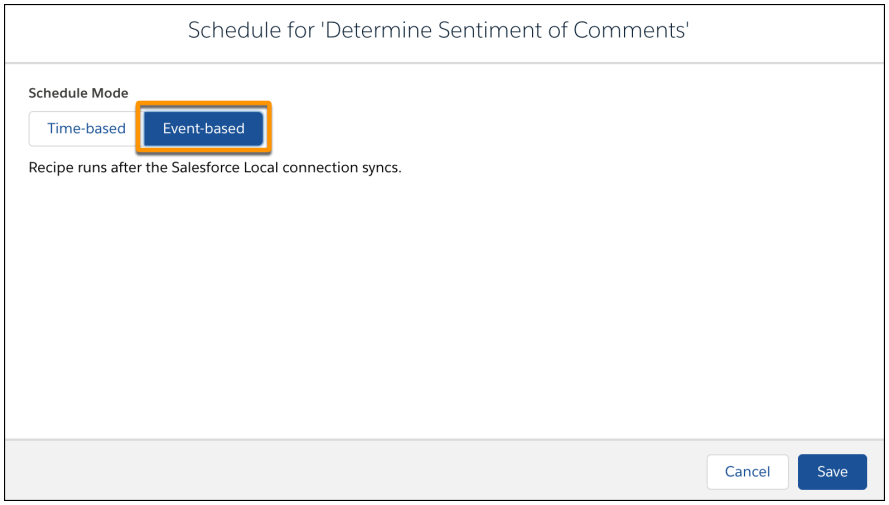
Abrufen immer aktueller Daten durch Planen von Rezepten nach dem Ausführen von Synchronisierungen

Es ist schwierig, den richtigen Zeitpunkt zum Planen eines Rezepts zu bestimmen, wenn Sie nicht wissen, wie lange die Datensynchronisierung dauert. Raten Sie also nicht länger, zu welchem Zeitpunkt Sie das Rezept ausführen sollten, und planen Sie den automatischen Start nach dem Abschluss der Datensynchronisierung.

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: Rezepte, die mit einem zeitbasierten Plan ausgeführt werden, können zu veralteten Daten führen, wenn das Rezept vor dem Abschluss der Synchronisierung startet. Verwenden Sie einen ereignisbasierten Plan, um dieses Problem zu vermeiden. Sie können ereignisbasierte Pläne für Rezepte verwenden, die mit der Datenvorbereitung oder der Datenvorbereitung (Beta) erstellt wurden.

Wie: Klicken Sie im Datenmanager auf der Unterregisterkarte "Rezepte" rechts neben dem Rezept auf das Dropdown ( ) und wählen Sie **Planen** > **Ereignisbasiert** aus.



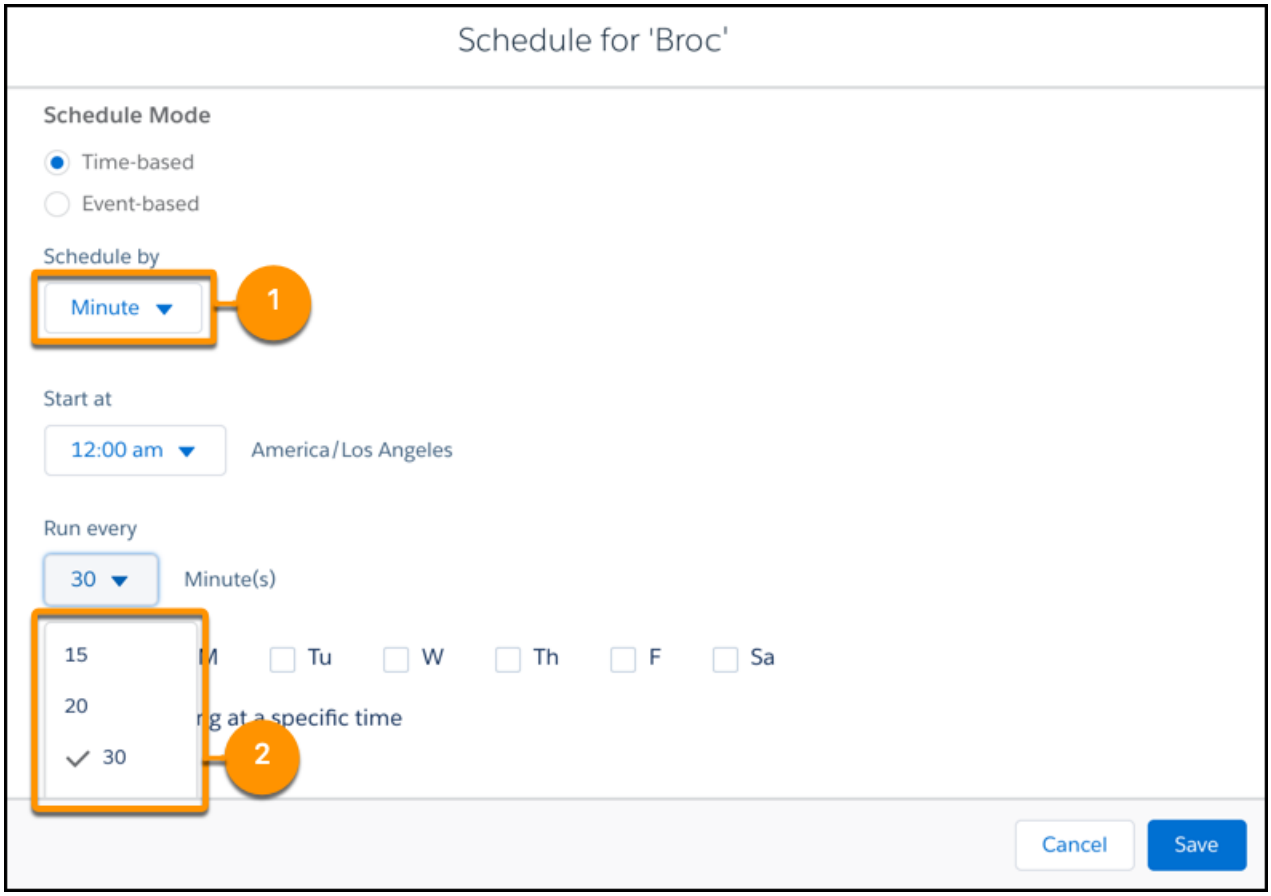
Das Rezept wird immer dann ausgeführt, wenn die Synchronisierung ausgeführt wird – nicht umgekehrt. Wenn mehrere Rezepte und Datenflüsse die ereignisbasierte Planung für dasselbe verbundene Objekt verwenden, werden sie alle nach Abschluss der Synchronisierung ausgeführt.

Aktualisieren Ihrer Daten mit kürzeren Planintervallen

Sie können Datensynchronisierungs-, Datenfluss- und Rezeptaufträge mit Planungsoptionen unter einer Stunde nun so planen, dass sie alle 15, 20, 30 oder 60 Minuten ausgeführt werden, wenn Ihre Organisation eine Einstein Analytics Plus-Lizenz verwendet. Bisher haben Sie sich an den Salesforce-Support gewendet, um Planungen unter einer Stunde zu aktivieren. Wenn Sie nicht über eine Einstein Analytics Plus-Lizenz verfügen, müssen Sie sich weiterhin an den Salesforce-Support wenden. Diese Änderung gilt nicht für Sandbox-Instanzen.

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 häufigere Aufträge planen möchten, wählen Sie im Feld "Planen nach" die Option **Minute** (1) und dann im Feld "Ausführen alle" das Intervall von 15, 20 oder 30 Minuten aus (2).



Bei dem Versuch, Datensynchronisierungen, Datenflüsse oder Rezepte auszuführen, die bereits ausgeführt werden oder sich in der Warteschlange befinden, wird der jeweils aktuelle Auftrag fortgesetzt, beim neuen Auftrag tritt jedoch ein Fehler auf. Wenn Sie verhindern möchten, dass bei geplanten Aufträgen Fehler auftreten, stellen Sie sicher, dass das Planungsintervall länger als die Zeit zum Abschließen des Auftrags ist. Zeigen Sie Verlaufsausführungen an, um zu bestimmen, wie lange der Auftrag dauert.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Fehlerbehebung bei abgebrochener Datensynchronisierung und Datenflussausführungen aufgrund sich überschneidender Pläne (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

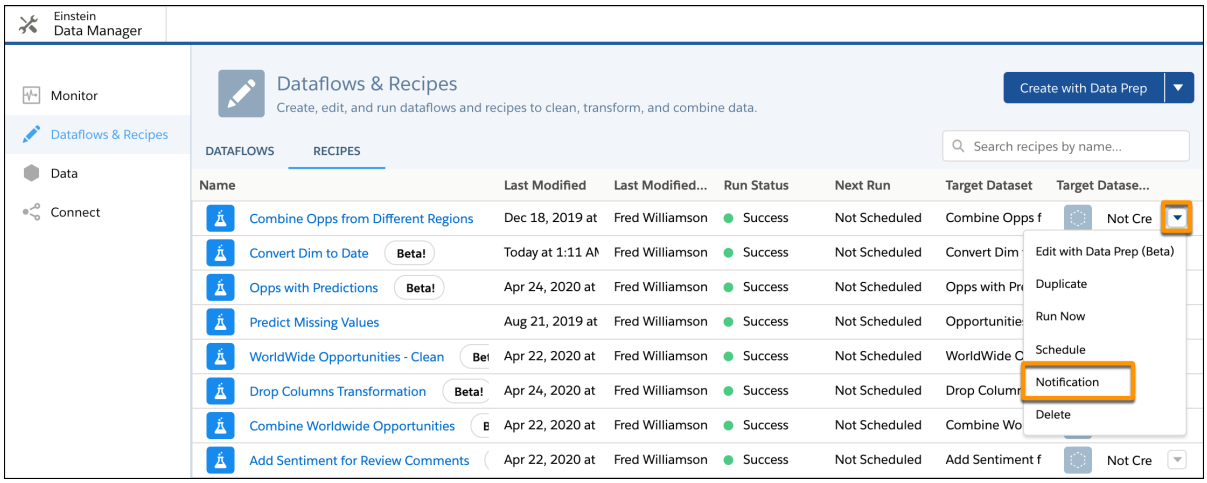
Auf dem Laufenden bleiben bei Rezeptaufträgen durch Benachrichtigungen

Legen Sie Rezeptbenachrichtigungen fest, um eine E-Mail-Benachrichtigung zu erhalten, wenn ein Rezept abgeschlossen wird. Sie können festlegen, nur dann benachrichtigt zu werden, wenn Warnungen vorliegen oder wenn das Rezept fehlschlägt, oder bei jeder Fertigstellung eines Rezepts. Sie können auch eine Benachrichtigung über die verstrichene Zeit festlegen, damit Sie benachrichtigt werden, wenn ein Rezept länger als angegeben dauert.

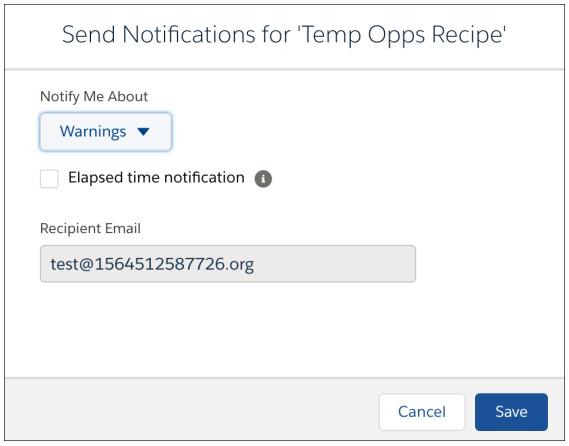
Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wer: Wenn Sie Rezeptbenachrichtigungen abonnieren möchten, müssen Sie über die Benutzerberechtigung "Analytics-Datenflüsse bearbeiten" oder "Datenset-Rezepte bearbeiten" verfügen.

Wie: Klicken Sie im Datenmanager auf der Unterregisterkarte "Rezepte" rechts neben dem Rezept auf das Dropdown ( ) und wählen Sie **Benachrichtigung** aus. Diese Option wird bei Rezepten der Datenvorbereitung und der Datenvorbereitung (Beta) angezeigt.



Wählen Sie in der Auswahlliste "Mich benachrichtigen bei" aus, worüber Sie benachrichtigt werden möchten. Sie können festlegen, nur dann benachrichtigt zu werden, wenn Warnungen vorliegen oder wenn das Rezept fehlschlägt, oder bei jeder Fertigstellung eines Rezepts.



Wenn Sie eine Benachrichtigung über die verstrichene Zeit erhalten möchten, wählen Sie **Benachrichtigung über verstrichene Zeit** und die Anzahl der Stunden und Minuten aus.

Anmerkung: E-Mail-Benachrichtigungen werden standardmäßig nur an die Person gesendet, die die Benachrichtigungen festlegt. Andere Personen mit der Berechtigung "Analytics-Datenflüsse bearbeiten" oder "Datenset-Rezepte bearbeiten" können ein Rezept abonnieren, indem sie Benachrichtigungen festlegen.

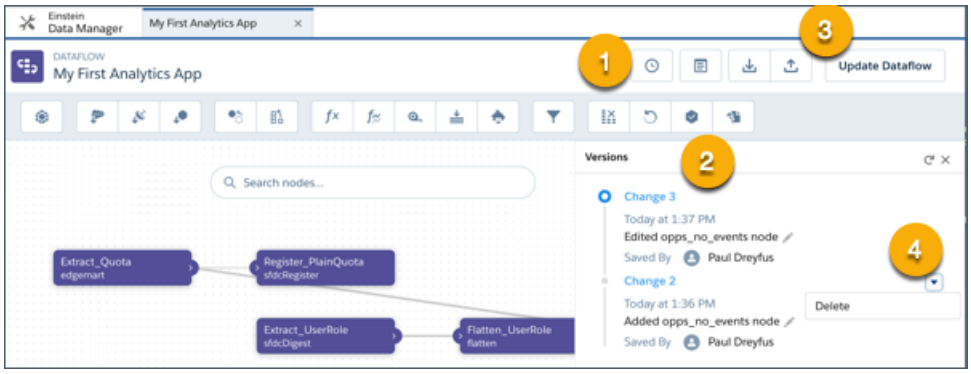
Einfaches Wiederherstellen vorheriger Datenflussversionen mit der Verlaufsfunktion

Bearbeiten Sie einen Datenfluss mithilfe des Datenflussverlaufs und speichern Sie neue Versionen zusammen mit kurzen Beschreibungen der Änderungen. Wenn Sie eine neue Version speichern, wird diese zur Live-Version, mit der die Analytics-Daten auf dem aktuellen Stand bleiben. Alle vorherigen Versionen können über den Analytics-Datenmanager angezeigt werden und Sie können schnell zu einer dieser Versionen zurückkehren oder beliebige Versionen löschen.

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 im Analytics-Datenmanager **Datenflüsse & Rezepte** aus. Öffnen Sie einen Datenfluss und klicken Sie dann auf das Verlaufssymbol (1). Alle Versionen des Datenflusses werden im Bereich **Versionen** (2) angezeigt, wobei sich die Live-Version ganz oben befindet.

Wenn Sie Ihre Arbeit am Datenfluss beendet haben, klicken Sie auf **Datenfluss aktualisieren** (3), geben Sie im Feld **Versionsverlauf** eine Beschreibung ein und klicken Sie auf die Schaltfläche **Datenfluss aktualisieren**. Diese wird zur aktuellen Version und im Bereich **Versionen** ganz oben angezeigt. Wenn Sie zu einer vorherigen Version zurückkehren möchten, klicken Sie auf deren Namen und dann auf **Datenfluss aktualisieren**. Löschen Sie eine vorherige Version, indem Sie in den Versionsoptionen auf**Löschen** klicken (4).



Vorgefertigte Analytics-Anwendungen Appointment Analytics-Anwendung, Vorlagengalerie, Verbesserungen bei Branchenanwendungen und an Kundenlebenszyklus-Anwendungen

Bieten Sie mit Appointment Analytics-Dashboards, die mit Lightning Scheduler-Daten aufgefüllt werden, personalisierten Service. Finden Sie in der Vorlagengalerie die besten Vorlagen für Ihre Anwendungen. Erhalten Sie mit Wealth Management Analytics Statistiken zur Leadkonvertierung und optimieren Sie die Servicetermine von Filialleitern. Vollziehen Sie im Dashboard zu gewonnenen oder verlorenen Kunden von Analytics für Versicherungen Trends bei der Kundenbindung von Versicherungen nach. Und fügen Sie Customer Lifecycle Analytics mit einem verbesserten Assistenten automatisch die richten Umfragedaten hinzu.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Personalisieren Ihrer Servicetermine mit Statistiken aus der Appointment Analytics-Anwendung

Mit Appointment Analytics können Sie datengestützte Entscheidungen treffen, um die richtigen Serviceressourcen zur richtigen Zeit für den richtigen Kunden bereitzustellen. Verwenden Sie die Vorlage, um eine Anwendung mit Dashboard-Visualisierungen von Kundenterminmindaten aus Lightning Scheduler zu erstellen.

Entdecken unterstützter Vorlagen in der Vorlagengalerie

Lassen Sie sich von den Übersichten zu den Anwendungsvorlagen in der Einstein Analytics-Vorlagengalerie inspirieren. Die Galerie bietet Ihnen einen schnellen Überblick über die Möglichkeiten für Ihre Dashboards und hilft Ihnen dabei, die beste Vorlage für Ihren Anwendungsfall auszuwählen. In der verbesserten Galerie werden Screenshots und Kategorisierungs-Tags zur Schnellreferenz angezeigt und sie enthält einen Abschnitt "Empfohlen" mit den beliebtesten Vorlagen.

SIEHE AUCH:

Noch bessere Verarbeitung Ihrer Versicherungsdaten mit Erweiterungen der Einstein-Anwendung

Noch bessere Verarbeitung Ihrer Vermögensverwaltungsdaten mit Erweiterungen der Einstein-Anwendung

Analysieren von Prognoseänderungen zum Verbessern Ihres Geschäftsergebnisses

Überwachen der Geschäftsleistung mit einem einzigen Dashboard (Beta)

Customer Lifecycle Analytics: Themenanalyse, Kundenlebenszyklus-Zuordnungen, Antwortanalyse, interne Umfragenanalyse und optimierter Konfigurationsassistent

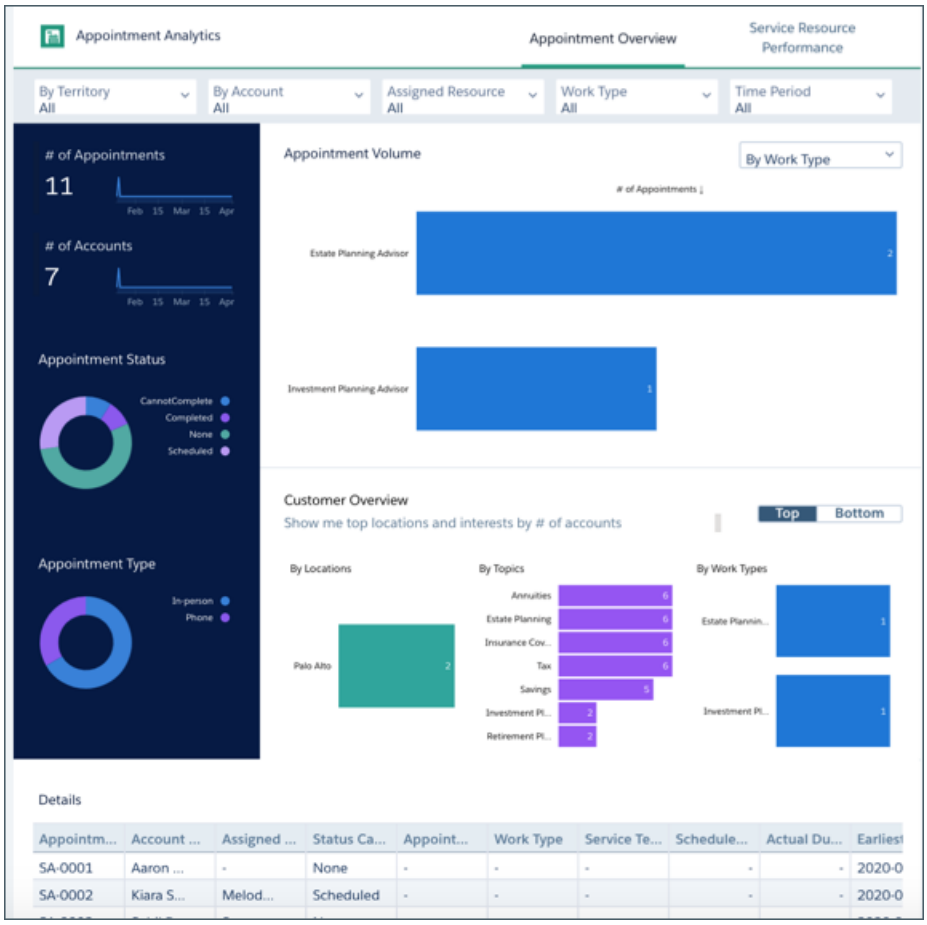
Steigern des Unternehmenswachstums und Verbessern der Einzelhandelsausführung

Personalisieren Ihrer Servicetermine mit Statistiken aus der Appointment Analytics-Anwendung

Mit Appointment Analytics können Sie datengestützte Entscheidungen treffen, um die richtigen Serviceressourcen zur richtigen Zeit für den richtigen Kunden bereitzustellen. Verwenden Sie die Vorlage, um eine Anwendung mit Dashboard-Visualisierungen von Kundenterminmindaten aus Lightning Scheduler zu 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: Vollziehen Sie nach, wie Ihr Team Serviceterminen zugeteilt wurde, indem Sie Terminvolumen aus der Vergangenheit für Accounts, Arbeitstypen und Regionen anzeigen. Sehen Sie genauer hin, um herauszufinden, wie viel Zeit Ihre Mitarbeiter bei Serviceterminen verbracht haben, um ihre Leistung zu analysieren. Und sortieren Sie wichtige Leistungsindikatoren für Termine nach Standort, Typ, Kundendienstmitarbeiter und anderen Faktoren, um wichtige Details zu erhalten und die Geschäfte besser verwalten zu können.



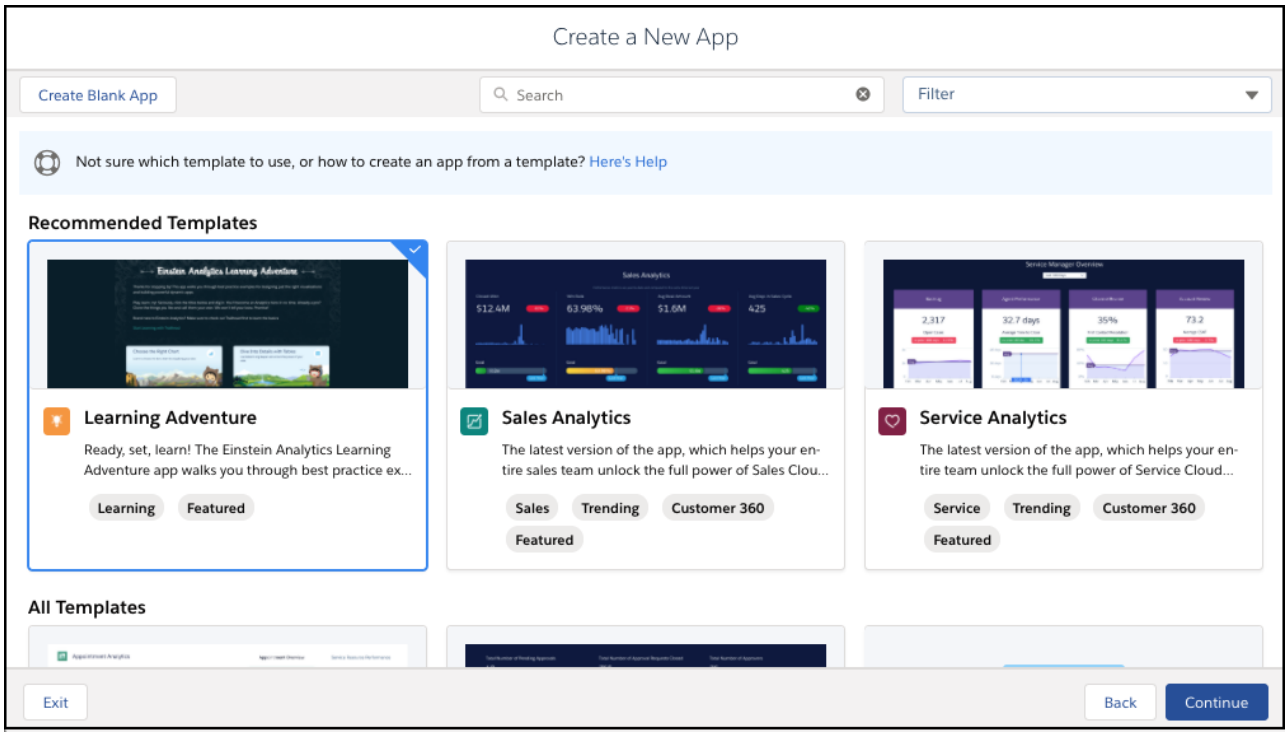
Wie: Navigieren Sie zu Analytics Studio, klicken Sie auf **Erstellen**, wählen Sie **Anwendung** aus und klicken Sie auf **In Vorlage starten**. Wählen Sie **Appointment Analytics** aus und befolgen Sie die Anweisungen im Assistenten, um Ihre Anwendung zu erstellen.

Entdecken unterstützter Vorlagen in der Vorlagengalerie

Lassen Sie sich von den Übersichten zu den Anwendungsvorlagen in der Einstein Analytics-Vorlagengalerie inspirieren. Die Galerie bietet Ihnen einen schnellen Überblick über die Möglichkeiten für Ihre Dashboards und hilft Ihnen dabei, die beste Vorlage für Ihren Anwendungsfall auszuwählen. In der verbesserten Galerie werden Screenshots und Kategorisierungs-Tags zur Schnellreferenz angezeigt und sie enthält einen Abschnitt "Empfohlen" mit den beliebtesten Vorlagen.

Wo: Diese Änderungen gelten für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Klicken Sie im linken Bereich der Einstein Analytics Studio-Startseite auf **Vorlagengalerie** oder klicken Sie auf die Schaltfläche **Erstellen** und wählen Sie **Anwendung** aus. Wählen Sie in der Galerie eine Vorlage zum Anzeigen einer Vorschau aus oder klicken Sie auf **Leere Anwendung erstellen**, um neu zu beginnen.



Analytics-Anwendungserstellung: Analytics-Erweiterung "VS Code", Datenmischung in Explorer, Direktdatenerkundung mit Snowflake (Beta)

Die Analytics-Erweiterung "VS Code" beschleunigt und vereinfacht die Entwicklung von Analytics-Vorlagen. Erweitern Sie Unternehmensstatistiken durch das Mischen von Daten aus mehreren Datensets in Explorer. Und erkunden Sie Daten direkt in Snowflake, ohne sie zunächst in Salesforce zu laden oder in Datensets vorzubereiten (Beta).

Anmerkung: Auf der Suche nach neuen und geänderten Einstein Analytics-REST-APIs? In dieser Version wurden die API-Aktualisierungen für Einstein Analytics mit den anderen neuen und geänderten Elementen für APIs gegen Ende des Abschnitts "Entwicklung" hinzugefügt. Es werden weiterhin alle Änderungen abgedeckt, über die Sie Bescheid wissen möchten. Wenn der gesamte Salesforce-API-Inhalt an einem Ort organisiert wird, kann er von Entwicklern einfacher gefunden werden. Lassen Sie uns an Ihren Gedanken teilhaben. Verwenden Sie das Feedbackformular für die Themen der Versionshinweise oder senden Sie uns unter @salesforcedocs Tweets.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Beschleunigen der Entwicklung von Analytics-Vorlagen mit der Analytics-Erweiterung "VS Code"
Die Analytics-Erweiterung für Visual Studio Code (VS Code) bietet Entwicklern eine schnellere und effizientere Möglichkeit zum Entwickeln von auf Analytics-Anwendungen basierenden Vorlagen.

Erkunden mehrerer Datensets mit einer einzelnen Abfrage (allgemein verfügbar)
Antworten auf Geschäftsfragen erfordern manchmal Daten, die sich nicht im aktuellen Datenset befinden. Oder Ihre Datensetstruktur stimmt möglicherweise nicht mit der Art und Weise überein, wie Sie Ihre Daten erkunden möchten. 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.

Abrufen von Statistiken zu Daten direkt in Snowflake (Beta)

Führen Sie Erkundungen Ihrer Daten im Snowflake-Warehouse aus, ohne die Daten in Salesforce zu laden oder in Datensets vorzubereiten. Nachdem Sie eine Live-Verbindung mit Snowflake eingerichtet haben, können Sie in Echtzeit Abfragen für das Snowflake-Schema ausführen, das der Verbindung zugeordnet ist. Sie können auch Dashboard-Diagramme und -Tabellen anhand der für Snowflake-Daten ausgeführten Abfragen erstellen.

Hervorheben wichtiger Pivottabellendaten mit Formatierungen

Lenken Sie die Aufmerksamkeit in Pivottabellen auf entscheidungsrelevante Informationen, indem Sie sie formatieren. Wenn Sie Daten hervorheben möchten, die bestimmte Kriterien erfüllen, legen Sie für eine Spalte Regeln für die bedingte Formatierung fest. Oder heben Sie Daten anhand von in einer Verweisspalte festgelegten Bedingungen hervor. Wenn Sie eine Spalte hervorheben möchten, ohne Bedingungen anzuwenden, können Sie sie mit Textausrichtung und Textstilen aufpeppen.

Zusammenfassen von Daten durch mehrere Maßeinheiten in Pivottabellen

Pivottabellen sind nicht mehr nur auf eine Maßeinheit begrenzt. Sie können nun in einer Linse mit mehreren Maßeinheiten in Pivottabellen wichtige Felder in Ihren Datensets zusammenfassen und mehr Statistiken anzeigen.

Hinzufügen dynamischer Werte zum Dashboard-Text ohne Code

Zahlen und Diagramme sind eine hervorragende Möglichkeit zum Visualisieren von Daten, aber manchmal hilft es, etwas schriftlich festzuhalten. Daher wurde das Hinzufügen von Daten aus Abfragen direkt in Ihren Dashboard-Text vereinfacht. Möchten Sie beispielsweise sagen: "Der Vertriebsumsatz in diesem Quartal beträgt 1.234.567 €", oder "Sita hat diesen Monat die meisten Opportunities abgeschlossen"? Es ist ganz einfach, wenn "1.234.567 €" und "Sita" direkt aus Ihren Daten stammen und dynamisch aktualisiert werden. Und das Beste ist, dass Sie Ihrem Dashboard-Text dynamische Werte hinzufügen können, ohne mit Code eine Bindung an eine Abfrage zu erstellen.

Sortieren von Daten in Dashboards mit einem einzigen Klick

Sortieren Sie Datensätze in Dashboard-Tabellen oder -Diagrammen, ohne Code verwenden zu müssen, und zwar unabhängig vom zugrunde liegenden Abfragetyp. Wenn Sie ein Feld aufsteigend oder absteigend sortieren möchten, klicken Sie einfach auf die Feldkopfzeile, nach der Sie die Dashboard-Komponente sortieren möchten.

Auswählen,wo Benutzer eingebettete Dashboards öffnen

Nun können Sie festlegen, dass eingebettete Einstein Analytics-Dashboards auf der Salesforce Lightning-Registerkarte "Analytics" geöffnet werden, oder Sie können die Schaltfläche zum Starten deaktivieren. Die standardmäßige Schaltfläche zum Starten befindet sich oben rechts in der Dashboard-Kopfzeile und mit dieser wird die Einstein Analytics Studio-Anwendung geöffnet.

Beschleunigen der Entwicklung von Analytics-Vorlagen mit der Analytics-Erweiterung "VS Code"

Die Analytics-Erweiterung für Visual Studio Code (VS Code) bietet Entwicklern eine schnellere und effizientere Möglichkeit zum Entwickeln von auf Analytics-Anwendungen basierenden Vorlagen.

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 der Analytics-Erweiterung "VS Code" können Sie über VS Code auf alle Analytics-Befehle der Salesforce CLI zugreifen, anstatt die Befehle mit SFDX ausführen zu müssen. Sie enthält auch beim Bearbeiten von JSON-Dateien von Analytics-Vorlagen alle Funktionen, die Sie beim Verwenden von VS Code erwarten. Dazu gehören folgende:

- Hover-Text, der die Verwendung von Code-Elementen erläutert.
- Code-Vervollständigung und -Korrektur, in der verfügbare Optionen für Elemente wie JSON-Attribute, Typen und Aktionen für Vorlagen aufgeführt sind.
- Code-Formatierung und -Validierung.
- Fehlerprüfung und schnelle Fehlerbehebungen.
- Interne Verknüpfung zwischen Vorlagendateien für einfachen Zugriff auf alle Teile der Vorlage.

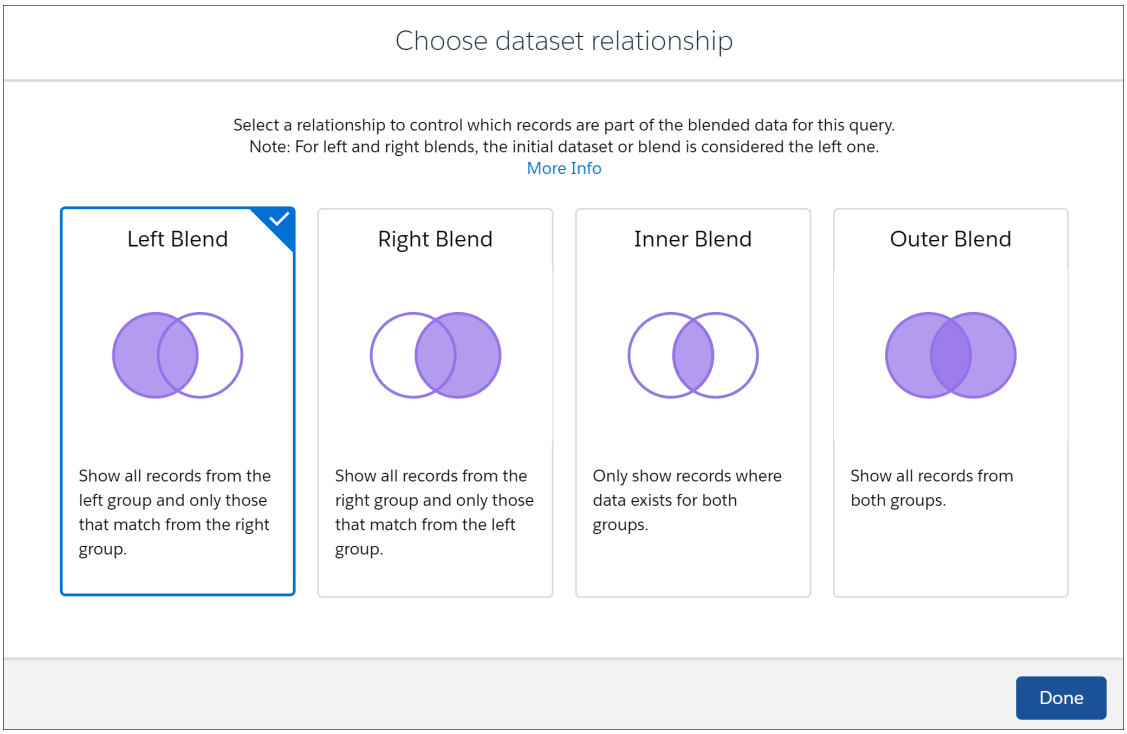
Wie: Installieren Sie in VS Code das Salesforce Analytics-Erweiterungspaket aus dem Marktplatz für Erweiterungen. Verwenden Sie dann die Analytics CLI-Befehle direkt in VS Code, um alle Aufgaben im Zusammenhang mit der Entwicklung von Analytics-Vorlagen auszuführen.

Erkunden mehrerer Datensets mit einer einzelnen Abfrage (allgemein verfügbar)

Antworten auf Geschäftsfragen erfordern manchmal Daten, die sich nicht im aktuellen Datenset befinden. Oder Ihre Datensetstruktur stimmt möglicherweise nicht mit der Art und Weise überein, wie Sie Ihre Daten erkunden möchten. 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.

Wie: Klicken Sie im Datenset-Bereich des Einstein Analytics-Explorers auf **Datenset hinzufügen**, um bis zu vier Datensets hinzuzufügen. Wählen Sie je nachdem, welche Datensätze Sie in die Abfrage gemischter Daten einbeziehen möchten, die linke, rechte, innere oder äußere Mischung aus. Wenn Sie beispielsweise alle Datensätze aus dem ursprünglichen Datenset und nur die Datensätze aus den hinzugefügten Datensets, die mit ihnen übereinstimmen, einbeziehen möchten, wählen Sie "Linksmischung" 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.

Angenommen, Sie mischen Daten aus den Datensets "Accounts" und "Kundenvorgänge". Sie können nun einen visuellen Vergleich zwischen dem Jahresumsatz der einzelnen Accounts und der Anzahl der dem Account zugeordneten Support-Tickets ziehen.

Da die Datenmischung nun allgemein verfügbar ist, werden die folgenden Funktionen unterstützt.

- Formeln
- Filter für Datumsfelder
- Globale Filter

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Erkunden mehrerer Datensets mit einer einzelnen Abfrage (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Abrufen von Statistiken zu Daten direkt in Snowflake (Beta)

Führen Sie Erkundungen Ihrer Daten im Snowflake-Warehouse aus, ohne die Daten in Salesforce zu laden oder in Datensets vorzubereiten. Nachdem Sie eine Live-Verbindung mit Snowflake eingerichtet haben, können Sie in Echtzeit Abfragen für das Snowflake-Schema ausführen, das der Verbindung zugeordnet ist. Sie können auch Dashboard-Diagramme und -Tabellen anhand der für Snowflake-Daten ausgeführten Abfragen 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.

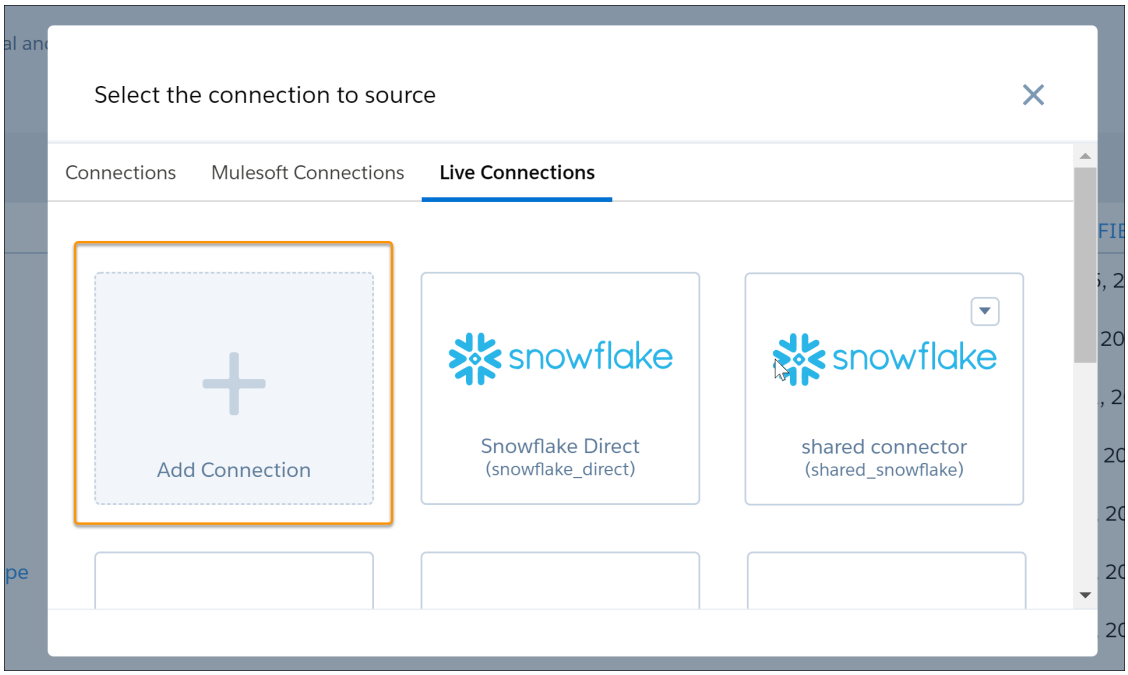
Anmerkung: Als Beta-Funktion stellen die Einstein Analytics Salesforce-Direktdaten für Snowflake eine Vorschau dar und zählen nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur 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 an 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.

Wer: Zum Erkunden von Snowflake-Daten mithilfe einer Live-Verbindung ist die Berechtigung "Externe Daten direkt erkunden" erforderlich.

Wie:

1. Wenn Sie Ihre Organisation für die Salesforce-Direktdaten für Snowflake (Beta) anmelden möchten, wählen Sie auf der Seite mit den Analytics-Einstellungen die Option `Einstein Analytics-Direktdaten für externe Datenquellen aktivieren` aus.
2. Klicken Sie im Einstein Analytics-Datenmanager auf der Registerkarte "Verbinden" auf **Mit Daten verbinden**.

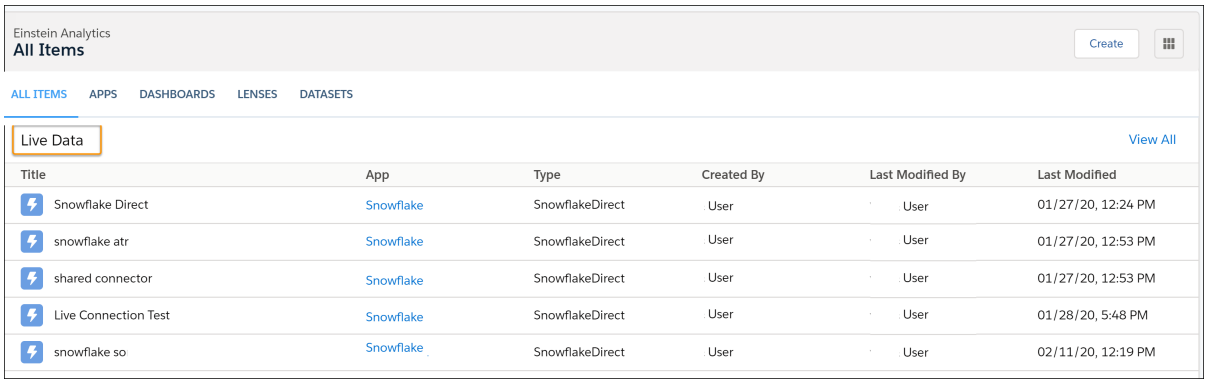
3. Klicken Sie auf der Registerkarte "Live-Verbindungen" auf **Verbindung hinzufügen** und geben Sie die Einstellungen ein.



Verwenden Sie beim Einrichten der Verbindung die Analytics-Anwendungseinstellung, um zu steuern, welche Salesforce-Benutzer, -Rollen und -Gruppen über Zugriff zum Erkunden von Snowflake-Daten mit der Verbindung verfügen. Wenn Sie fertig sind, klicken Sie auf **Speichern** oder **Speichern und testen**.

Anmerkung: Beim Erstellen von Verbindungen mit Snowflake empfiehlt es sich, einen Snowflake-Benutzeraccount mit Lesezugriff zu verwenden.

Auf der Registerkarte "Alle Elemente" in Analytics Studio können Benutzer die Snowflake-Verbindung unter "Live-Daten" anzeigen.



Klicken Sie, um mit der Erkundung zu beginnen, unter "Live-Daten" auf eine Verbindung und wählen Sie ein Datenobjekt aus, das für die Verbindung verfügbar ist.

In der Beta-Version enthalten die Direktdaten für Snowflake die folgenden Funktionen.

- Diagramme, Werte und Pivottabellen

- Felderbereich
- Abfrageaktionen
- Filtern von Maßeinheiten, Dimensionen sowie absoluten und relativen Datumswerten
- Filterlogik und Aggregatfilter

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Direktes Erkunden von Daten in Snowflake (Beta)

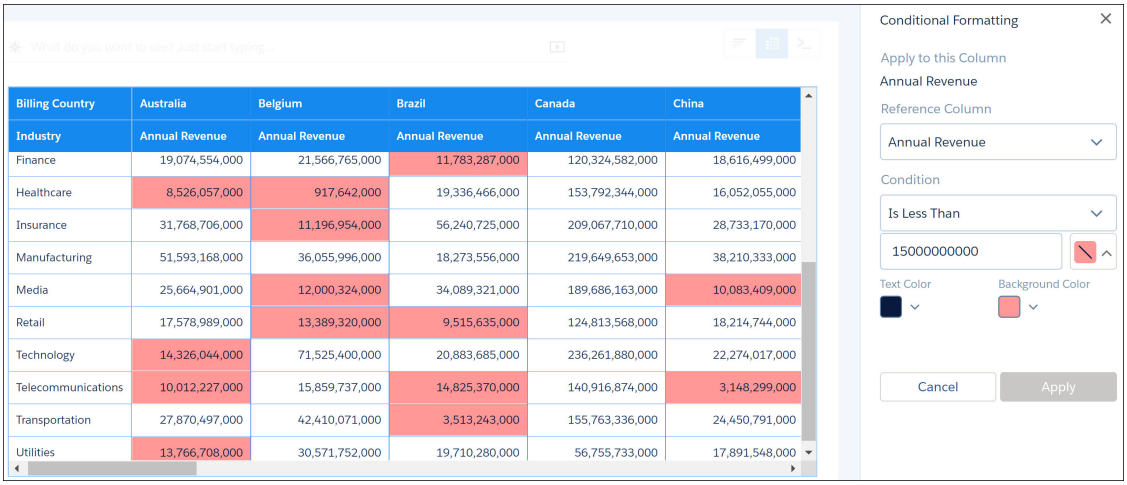
Salesforce-Hilfe: Herstellen einer Live-Verbindung zu Snowflake (Beta)

Hervorheben wichtiger Pivottabellendaten mit Formatierungen

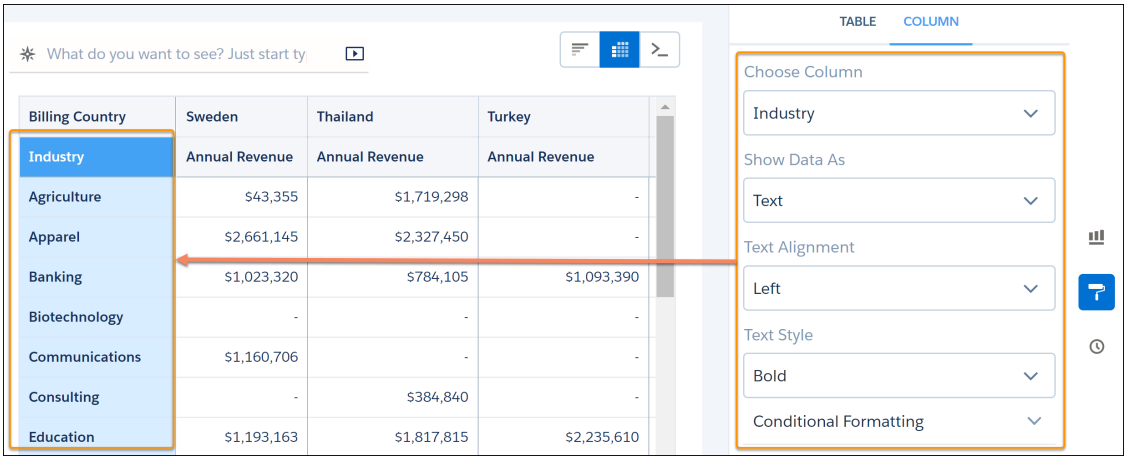
Lenken Sie die Aufmerksamkeit in Pivottabellen auf entscheidungsrelevante Informationen, indem Sie sie formatieren. Wenn Sie Daten hervorheben möchten, die bestimmte Kriterien erfüllen, legen Sie für eine Spalte Regeln für die bedingte Formatierung fest. Oder heben Sie Daten anhand von in einer Verweisspalte festgelegten Bedingungen hervor. Wenn Sie eine Spalte hervorheben möchten, ohne Bedingungen anzuwenden, können Sie sie mit Textausrichtung und Textstilen aufpeppen.

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: Angenommen, Sie überprüfen den Jahresumsatz aller Accounts nach Land und Branche. In der nach Ländern pivotierten Accounttabelle können Sie durch Anwenden einer bedingten Formatierung auf die Spalte mit dem Jahresumsatz schnell identifizieren, worauf Sie sich bei Ihren Vertriebsmaßnahmen konzentrieren sollten.



Wie: Klicken Sie im Pivottabellen-Modus auf , um den Bereich "Formatierung" zu öffnen. Wählen Sie auf der Registerkarte "Spalte" eine andere Spalte als die pivotierte Dimension aus, für die Sie die Regel für die bedingte Formatierung festlegen. Geben Sie auch die Verweisspalte an, die zum Festlegen der Formatierungsregel verwendet wird, wenn es sich dabei um eine andere Spalte als die handelt, auf die Sie die bedingte Formatierung anwenden. Geben Sie eine Bedingung an und legen Sie die Farben für sie fest. Oder legen Sie die Bereichswerte für die Bedingung fest und wählen Sie Farben für die einzelnen Bereiche aus. Zusätzlich zur bedingten Formatierung können Sie Textausrichtungen und Stile auf beliebige Spalten in der Pivottabelle anwenden. Wenn Sie fertig sind, wenden Sie Ihre Änderungen an.

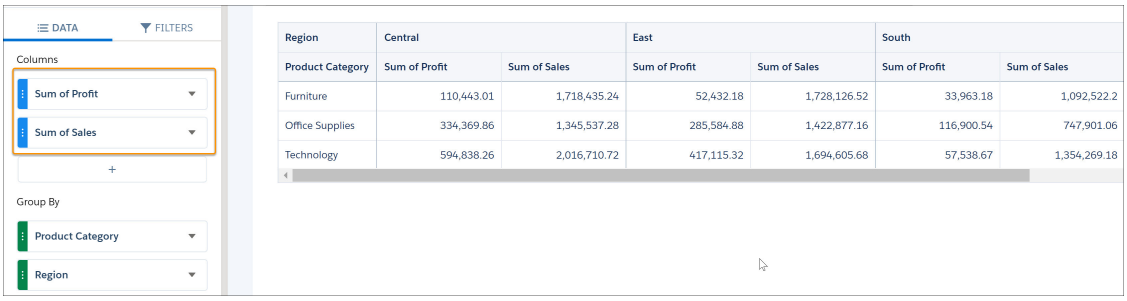


Zusammenfassen von Daten durch mehrere Maßeinheiten in Pivottabellen

Pivottabellen sind nicht mehr nur auf eine Maßeinheit begrenzt. Sie können nun in einer Linse mit mehreren Maßeinheiten in Pivottabellen wichtige Felder in Ihren Datensets zusammenfassen und mehr Statistiken anzeigen.

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 die Umsätze und Gewinne für Produktkategorien nach Region vergleichen. Wählen Sie in der Linse den Pivot-Modus aus und gruppieren Sie die Daten nach Produktkategorie und Region. Wenn Sie nun die Spalten "Sum of Profit" (Gewinnsumme) und "Sum of Sales" (Umsatzsumme) hinzufügen, werden diese wichtigen Kennzahlen nebeneinander angezeigt. Bisher konnten Sie den Pivot-Modus nur für eine dieser Maßeinheiten ausführen.

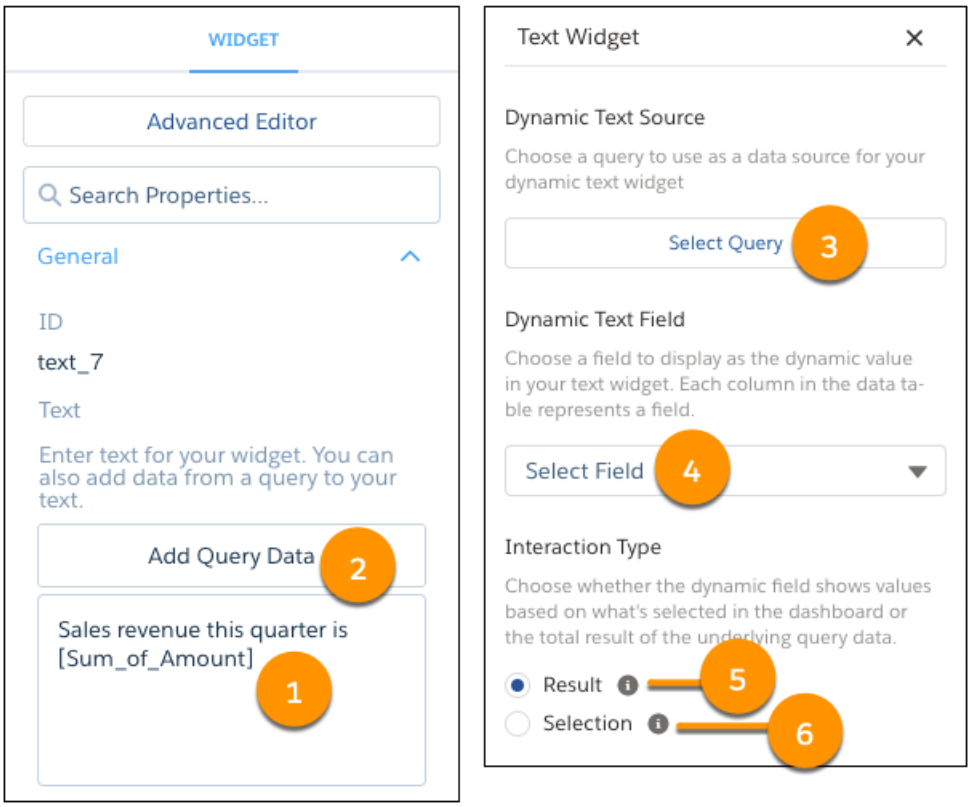


Hinzufügen dynamischer Werte zum Dashboard-Text ohne Code

Zahlen und Diagramme sind eine hervorragende Möglichkeit zum Visualisieren von Daten, aber manchmal hilft es, etwas schriftlich festzuhalten. Daher wurde das Hinzufügen von Daten aus Abfragen direkt in Ihren Dashboard-Text vereinfacht. Möchten Sie beispielsweise sagen: "Der Vertriebsumsatz in diesem Quartal beträgt 1.234.567 €", oder "Sita hat diesen Monat die meisten Opportunities abgeschlossen"? Es ist ganz einfach, wenn "1.234.567 €" und "Sita" direkt aus Ihren Daten stammen und dynamisch aktualisiert werden. Und das Beste ist, dass Sie Ihrem Dashboard-Text dynamische Werte hinzufügen können, ohne mit Code eine Bindung an eine Abfrage zu 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.

Wie: Erstellen Sie ein Text-Widget, platzieren Sie den Cursor an der Stelle, an der Sie den dynamischen Wert einfügen möchten (1), und klicken Sie dann auf **Abfragedaten hinzufügen** (2). Wählen Sie eine Abfrage als Quelle für Ihren dynamischen Text aus (3) und wählen Sie dann ein Feld in der Quellabfrage aus (4). Verfügbare Felder aus der Abfrage werden als Spalten in einer Tabelle angezeigt.



Sie können einen dynamischen Wert entfernen, indem Sie ihn im Textfeld löschen.

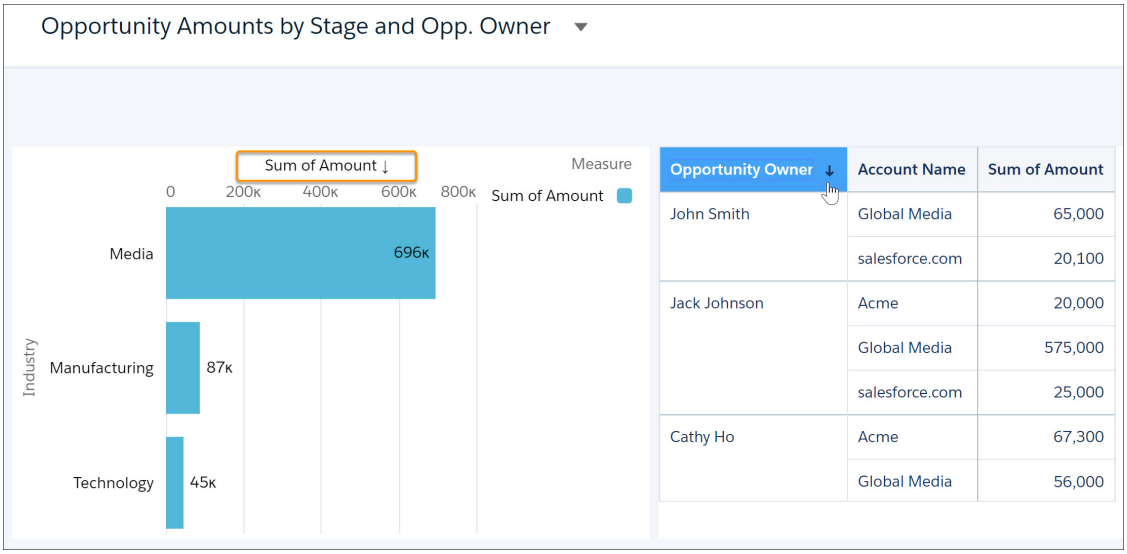
Sie können auch auswählen, ob ein dynamischer Textwert auf dem Ergebnis der Abfrage (5) oder auf der jeweiligen Auswahl im Dashboard (6) basieren soll. Wenn Sie Werte basierend auf der Auswahl anzeigen, beachten Sie, dass der Text leer ist, bis Sie eine Auswahl im Dashboard vornehmen.

Sortieren von Daten in Dashboards mit einem einzigen Klick

Sortieren Sie Datensätze in Dashboard-Tabellen oder -Diagrammen, ohne Code verwenden zu müssen, und zwar unabhängig vom zugrunde liegenden Abfragetyp. Wenn Sie ein Feld aufsteigend oder absteigend sortieren möchten, klicken Sie einfach auf die Feldkopfzeile, nach der Sie die Dashboard-Komponente sortieren möchten.

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 die Opportunities in diesem Beispiel vom höchsten zum niedrigsten Wert nach Branche anordnen möchten, klicken Sie im Balkendiagramm auf **Sum of Amount** (Summe des Betrags). Und zum Sortieren der Tabelle "Opportunities" nach deren Inhaber klicken Sie auf die Spaltenüberschrift **Opportunity Owner** (Opportunity-Inhaber).

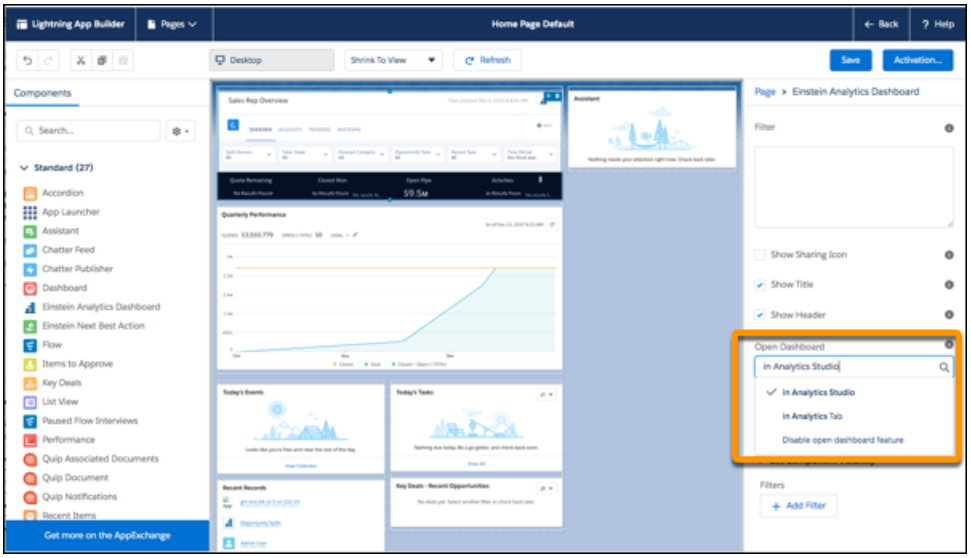


Auswählen,wo Benutzer eingebettete Dashboards öffnen

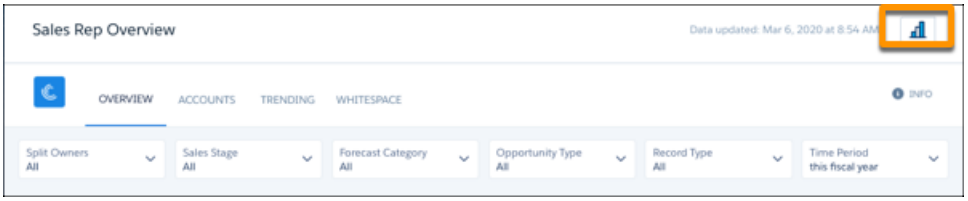
Nun können Sie festlegen, dass eingebettete Einstein Analytics-Dashboards auf der Salesforce Lightning-Registerkarte "Analytics" geöffnet werden, oder Sie können die Schaltfläche zum Starten deaktivieren. Die standardmäßige Schaltfläche zum Starten befindet sich oben rechts in der Dashboard-Kopfzeile und mit dieser wird die Einstein Analytics Studio-Anwendung geöffnet.

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.

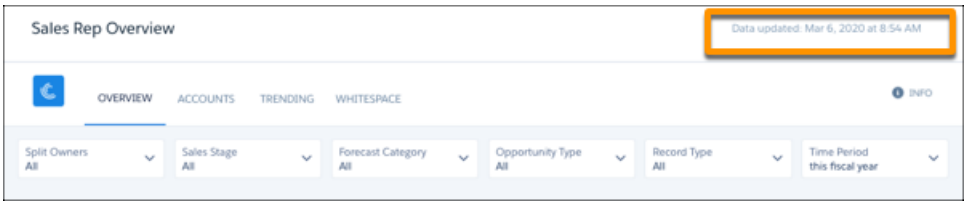
Wie: Verwenden Sie im Seiteneditor des Lightning-Anwendungsgenerators den Einstein Analytics-Editor für Dashboard-Komponenten, um die Funktionsweise der Schaltfläche zum Starten festzulegen. Klicken Sie auf das Textfeld **Dashboard öffnen**, um die Optionen anzuzeigen und eine Auswahl vorzunehmen.



Die Änderungen werden im Seiteneditor und im eingebetteten Dashboard angezeigt, wenn Sie Ihre Änderungen speichern.



Ein eingebettetes Dashboard mit der Schaltfläche zum Starten.



Ein eingebettetes Dashboard mit deaktivierter Schaltfläche zum Starten.

Einstein Discovery: Strukturbasierte Modelltypen, Modelle vom Typ "Zufällige Gesamtstruktur" (Pilot) und erhöhte Zeilenobergrenzen

Erhalten Sie die besten Prognosen von drei Modellierungsalgorithmen. Erstellen Sie genaue Modelle mithilfe von Algorithmen vom Typ "Zufällige Gesamtstruktur" (Pilot). Verarbeiten Sie bis zu 100 Millionen Datenzeilen.

Die Rechte von ALBERT EINSTEIN werden mit Erlaubnis der Hebräischen Universität von Jerusalem verwendet. Die Vertretung erfolgt ausschließlich durch Greenlight.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erhalten der besten Prognosen aus drei unterschiedlichen Modellen

Einstein Discovery unterstützt nun drei Modellierungsalgorithmen zum Prognostizieren von Ergebnissen: Generalisiertes lineares Modell (GLM), Gradient Boost-Maschine (GBM) und XGBoost. Wenn Sie einen Artikel mit einem Prognosemodell erstellen, kann Einstein Discovery alle drei Algorithmen verwenden, um das Modell zu erstellen. Einstein Discovery zeigt dann die Ergebnisse des Modells mit der besten Leistung an. Sie erhalten also das Beste aus allen Ansätzen.

Erstellen genauer Modelle mithilfe von Algorithmen vom Typ "Zufällige Gesamtstruktur" (Pilot)

Einstein Discovery verfügt nun über einen vierten Modelltyp, der auf dem Modellierungsalgorithmus *zufällige Gesamtstruktur* basiert. Einstein Discovery verwendet diesen überwachten Lernalgorithmus, um sehr genaue Modelle über mehrere Entscheidungsbäume, Randomisierung und andere Optimierungstechniken zu erstellen. Sie können ein Modell vom Typ "Zufällige Gesamtstruktur" mit anderen Modelltypen vergleichen, um zu bestimmen, ob dieser Algorithmus eine höhere Genauigkeit für Ihren Artikel bietet.

Verarbeiten größerer Datenmengen mit Einstein Discovery

Sie können nun Artikel aus Einstein Analytics-Datensets mit bis zu 100 Millionen Datenzeilen erstellen. Die bisherige Obergrenze von Einstein Discovery betrug 20 Millionen Zeilen. Das Analysieren von mehr Daten kann zu besseren Statistiken, genaueren Prognosen und hilfreicheren Empfehlungen führen.

Einfaches Ersetzen bereitgestellter Modelle

Damit Modellverbesserungen beschleunigt werden, vereinfacht ein optimierter Workflow das Aktualisieren bereitgestellter Modelle. Wenn Sie eine Version eines Artikels erstellen, die einem bereitgestellten Modell zugeordnet ist, müssen Sie das Modell anhand der aktualisierten Einstellungen erneut bereitstellen. Bisher haben Sie das neue Modellsegment bereitgestellt, das alte Modellsegment deaktiviert und das neue aktiviert. Sie können nun einfach das vorhandene Modell durch die aktuellen Einstellungen ersetzen. Das Diagramm zur Modellgenauigkeitsüberwachung gibt an, wann Modellaktualisierungen aufgetreten sind.

Vergleichen von Artikelversionen mithilfe der Statistikkarten vom Typ "Was ist passiert?"

Mit Einstein Discovery können Sie Artikelversionen nach jeder Iteration vergleichen und die beste Version zum Analysieren oder Bereitstellen auswählen. Wenn Sie eine Artikelversion erstellen, fasst Einstein die Auswirkungen Ihrer Änderungen zusammen und Sie können die Versionen nebeneinander vergleichen, um zu entscheiden, welche Version verwendet werden soll.

Bewerten von Salesforce-Datensätzen in einem Massenvorgang

Sie können nun Prognosen in mehreren Datensätzen gleichzeitig bewerten. Verwenden Sie beispielsweise die Massenbewertung, um alle Prognosebewertungen zu aktualisieren, nachdem Sie ein aktualisiertes Modell bereitgestellt haben. Sie können die Massenbewertung auch für historische Daten ausführen, um anzuzeigen, wie gut die Leistung Ihres Modells ist. Mit der Massenbewertung können Sie alle Datensätze bewerten, ein Segment der Datensätze oder Datensätze, die den Endstatus noch nicht erreicht haben.

Entfernen von Verzerrungen aus Ihren Statistiken und Prognosen

Unternehmen sind sich der Verzerrungen in ihren Datensets, die zu diskriminierenden Ergebnissen führen können, nicht immer bewusst. Mit Einstein Discovery können Sie Felder während des Artikel-Setups als sensibel identifizieren und diese sensiblen Felder in Artikelstatistiken hervorheben. Sie können Statistiken auch mithilfe dieser sensiblen Felder filtern, um ihre Auswirkungen auf die Artikelergebnisse weiter zu untersuchen und sicherzustellen, dass die Verzerrung nicht zu schädigenden Ergebnissen führt.

Bewerten der Modellqualität bei linearen Regressionen mit der Quadratwurzel der mittleren quadratischen Abweichung (Root Mean Square Error)

Im Modell-Manager wird auf der Registerkarte "Übersicht" für lineare Regressionen nun die Quadratwurzel der mittleren quadratischen Abweichung (Fehlerquadratsumme), also der Standardfehler des Schätzers (Root Mean Square Error, RMSE), anstelle der mittleren quadratischen Abweichung (Mean Squared Error, MSE) angezeigt. Beim RMSE handelt es sich um eine leichter zu interpretierende Statistik, die den Unterschied zwischen den vom Modell prognostizierten Werten und den tatsächlichen Werten misst. Der RMSE wird nun immer dann angezeigt, wenn Sie im Modell-Manager eine Prognose für eine lineare Regression öffnen.

Erhalten von transparentem Zugriff auf Modelldetails

Sie benötigen die Benutzerberechtigung "Einstein Discovery-Artikel freigeben" nicht mehr, um die Registerkarte "R-Code" unter "Modellkennzahlen" anzuzeigen. Nun kann jeder die zugrunde liegenden Details des Modells untersuchen, das Einstein Discovery aus Ihrem Artikel erstellt hat. Die Benutzerberechtigung "Einstein Discovery-Artikel freigeben" gilt nun nur für das Exportieren von Statistiken nach Quip.

Verfolgen der Leistung von Prognosen mit der Hintergrundüberwachung

Für die Überwachung der Leistung von Prognosen im Modell-Manager wird der SFDCLiveMetricsFlow-Datenfluss nicht mehr benötigt. Dieser Prozess wird nun im Hintergrund ausgeführt. Daher wird der Datenfluss nicht mehr im Einstein Analytics-Datenmanager unter den Registerkarten "Überwachen" oder "Datenflüsse & Rezepte" angezeigt.

Neuberechnen von Korrelationen für aktualisierte Variableneinstellungen

Wenn Sie im Artikel-Setup Variableneinstellungen (Feld) ändern, können Sie die Auswirkungen Ihrer Änderungen schnell anzeigen, indem Sie Korrelationsprozentsätze neu berechnen. So können Sie entscheiden, welche Einstellungen am besten für Ihre Artikelanalysen verwendet werden sollten, was zu relevanteren Statistiken und besseren Prognosen führt.

SIEHE AUCH:

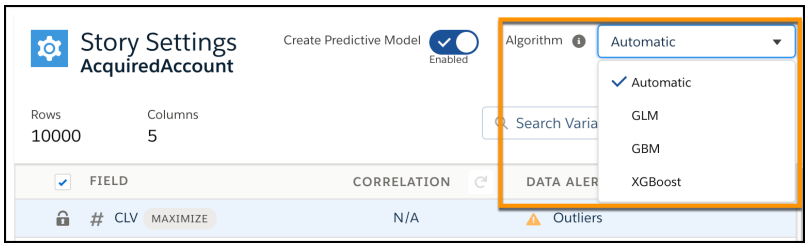
Salesforce Einstein: Bessere Ergebnisse bei der Einstein-Suche, Texterkennung in Bildern mit Einstein OCR und bessere Prognosen durch mehr Algorithmen und Daten in Einstein Discovery

Erhalten der besten Prognosen aus drei unterschiedlichen Modellen

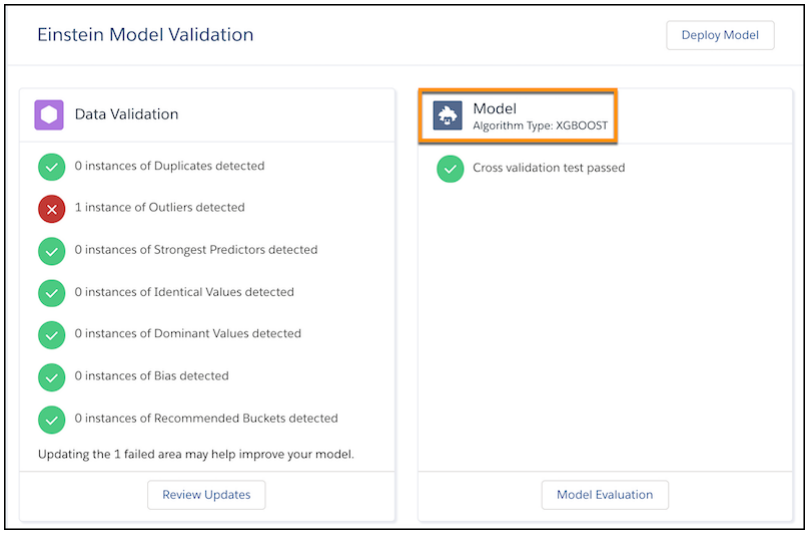
Einstein Discovery unterstützt nun drei Modellierungsalgorithmen zum Prognostizieren von Ergebnissen: Generalisiertes lineares Modell (GLM), Gradient Boost-Maschine (GBM) und XGBoost. Wenn Sie einen Artikel mit einem Prognosemodell erstellen, kann Einstein Discovery alle drei Algorithmen verwenden, um das Modell zu erstellen. Einstein Discovery 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: Im Artikel-Setup verwendet Einstein Discovery automatisch standardmäßig alle drei Algorithmen. Wenn Sie das Modell nur mit einem Algorithmus erstellen möchten, wählen Sie ihn in der Liste **Algorithmus** aus.



Unter "Modellkennzahlen" wird auf der Registerkarte "Übersicht" der Algorithmustyp für das Modell angezeigt.



SIEHE AUCH:

Einstein Discovery: Strukturbasierte Modelltypen, Modelle vom Typ "Zufällige Gesamtstruktur" (Pilot) und erhöhte Zeilenobergrenzen

Erstellen genauer Modelle mithilfe von Algorithmen vom Typ "Zufällige Gesamtstruktur" (Pilot)

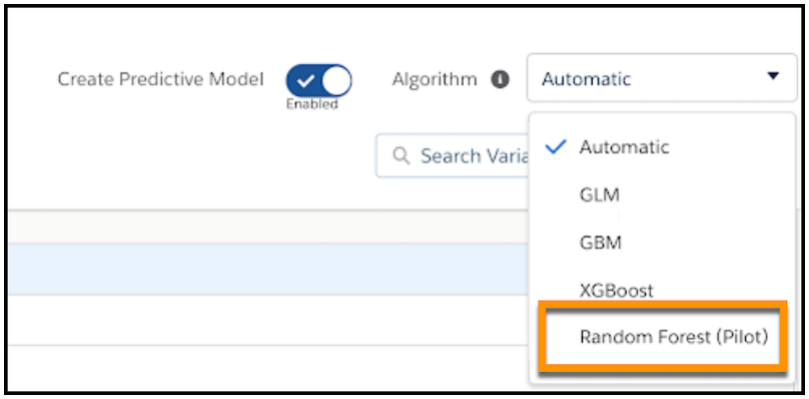
Einstein Discovery verfügt nun über einen vierten Modelltyp, der auf dem Modellierungsalgorithmus *zufällige Gesamtstruktur* basiert. Einstein Discovery verwendet diesen überwachten Lernalgorithmus, um sehr genaue Modelle über mehrere Entscheidungsbäume, Randomisierung und andere Optimierungstechniken zu erstellen. Sie können ein Modell vom Typ "Zufällige Gesamtstruktur" mit anderen Modelltypen vergleichen, um zu bestimmen, ob dieser Algorithmus eine höhere Genauigkeit für Ihren Artikel bietet.

Anmerkung: Ausgewählten Kunden wird das Modell vom Typ "Zufällige Gesamtstruktur" 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. Modelle vom Typ "Zufällige Gesamtstruktur" werden 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 die Modelle vom Typ "Zufällige Gesamtstruktur" einbringen.

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 Artikel-Setup auf die Liste **Algorithmus** und wählen Sie **Zufällige Gesamtstruktur (Pilot)** aus.



Wechseln Sie nach dem Erstellen des Artikels zu "Modellkennzahlen" und vergleichen Sie die Genauigkeit dieses Modells mit den Modellen, die mithilfe anderer Algorithmen erstellt wurden.

Anmerkung: Im Pilotprogramm weisen Modelle vom Typ "Zufällige Gesamtstruktur" eine eingeschränkte Interpretierbarkeit auf und können nicht bereitgestellt werden.

SIEHE AUCH:

Einstein Discovery: Strukturbasierte Modelltypen, Modelle vom Typ "Zufällige Gesamtstruktur" (Pilot) und erhöhte Zeilenobergrenzen

Verarbeiten größerer Datenmengen mit Einstein Discovery

Sie können nun Artikel aus Einstein Analytics-Datensets mit bis zu 100 Millionen Datenzeilen erstellen. Die bisherige Obergrenze von Einstein Discovery betrug 20 Millionen Zeilen. Das Analysieren von mehr Daten kann zu besseren Statistiken, genaueren Prognosen und hilfreicheren Empfehlungen führen.

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:

Einstein Discovery: Strukturbasierte Modelltypen, Modelle vom Typ "Zufällige Gesamtstruktur" (Pilot) und erhöhte Zeilenobergrenzen

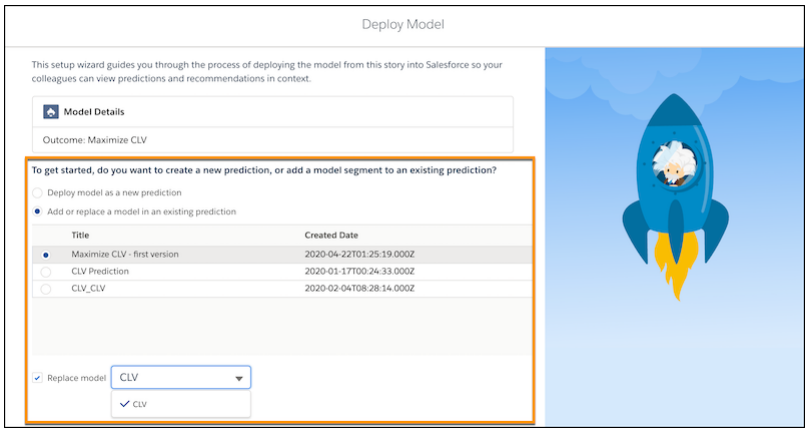
Einfaches Ersetzen bereitgestellter Modelle

Damit Modellverbesserungen beschleunigt werden, vereinfacht ein optimierter Workflow das Aktualisieren bereitgestellter Modelle. Wenn Sie eine Version eines Artikels erstellen, die einem bereitgestellten Modell zugeordnet ist, müssen Sie das Modell anhand der aktualisierten Einstellungen erneut bereitstellen. Bisher haben Sie das neue Modellsegment bereitgestellt, das alte Modellsegment deaktiviert und das neue aktiviert. Sie können nun einfach das vorhandene Modell durch die aktuellen Einstellungen ersetzen. Das Diagramm zur Modellgenauigkeitsüberwachung gibt an, wann Modellaktualisierungen aufgetreten sind.

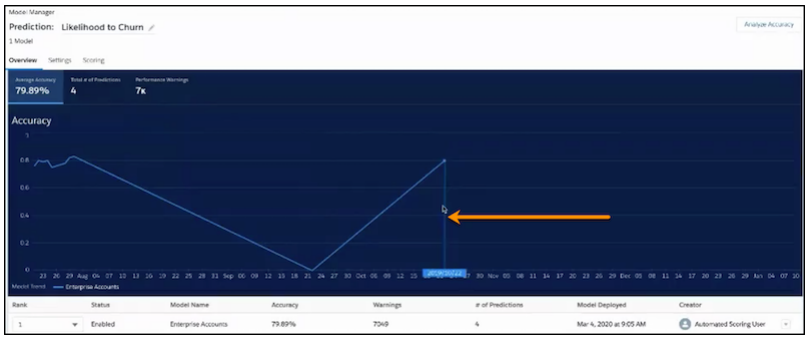
Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Öffnen Sie die Artikelversion, die dem zu aktualisierenden Modell zugeordnet ist. Ändern Sie die Einstellungen, um sie zu verbessern (z. B. Feldfilter), und erstellen Sie eine Artikelversion. Überprüfen Sie Ihre Änderungen, indem Sie die Artikelversionen vergleichen, und vergleichen Sie dann unter "Modellkennzahlen" das neue und das bereitgestellte Modell, um die Modellverbesserungen zu bestätigen.

Stellen Sie als Nächstes das Modell bereit. Wählen Sie im Bereitstellungs-Assistenten die Option **Modell einer vorhandenen Prognose hinzufügen oder ersetzen** aus, wählen Sie das neue Modell in der Liste aus, wählen Sie **Modell ersetzen** und dann das bereitgestellte Modell, das Sie ersetzen möchten.



Schließen Sie die Bereitstellung des neuen Modells ab und öffnen Sie es dann im Modell-Manager, um das Genauigkeitsdiagramm anzuzeigen. Ein vertikaler Balken gibt an, wann das Modell aktualisiert wurde.



Der Balken wird angezeigt, wenn mehr Statistiken erfasst werden. Wenn Sie die Anzeige dieser Linie auslösen möchten, können Sie eine Massenbewertung für das Modell ausführen.

Anmerkung: Wenn Sie zu einem Vormodell zurückkehren möchten, können Sie das Modell aus der früheren Artikelversion bereitstellen und das aktuelle Modell in der Produktion ersetzen.

SIEHE AUCH:

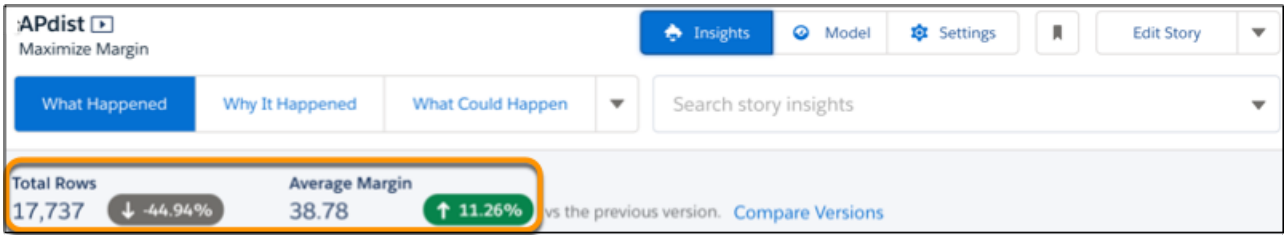
Einstein Discovery: Strukturbasierte Modelltypen, Modelle vom Typ "Zufällige Gesamtstruktur" (Pilot) und erhöhte Zeilenobergrenzen

Vergleichen von Artikelversionen mithilfe der Statistikkarten vom Typ "Was ist passiert?"

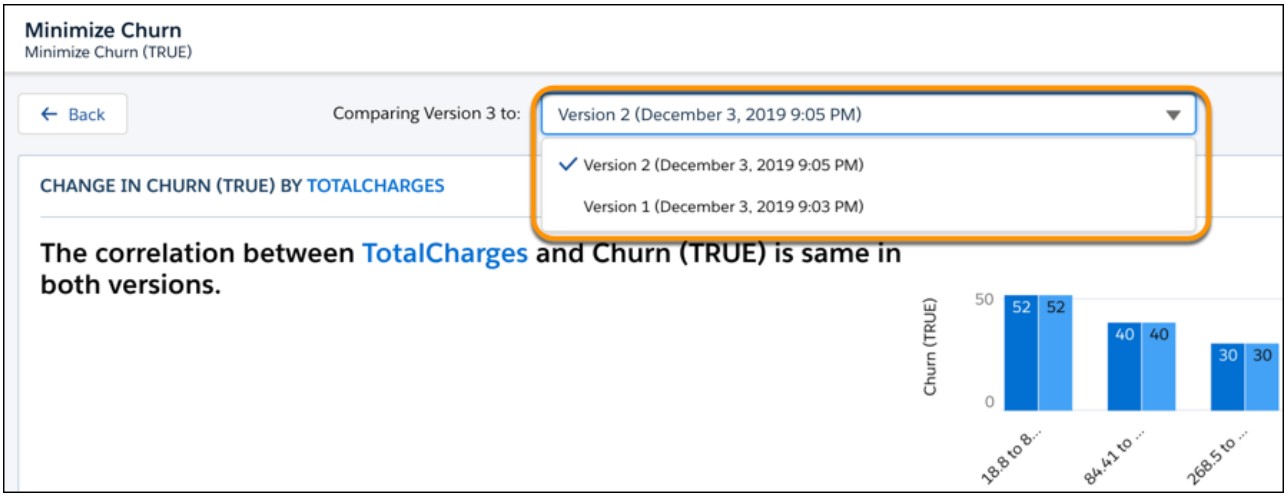
Mit Einstein Discovery können Sie Artikelversionen nach jeder Iteration vergleichen und die beste Version zum Analysieren oder Bereitstellen auswählen. Wenn Sie eine Artikelversion erstellen, fasst Einstein die Auswirkungen Ihrer Änderungen zusammen und Sie können die Versionen nebeneinander vergleichen, um zu entscheiden, welche Version verwendet werden soll.

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: Nehmen Sie an einem vorhandenen Artikel Änderungen vor und aktualisieren Sie den Artikel dann, um eine neue Version zu erstellen. Die Statistik "Was ist passiert?" zeigt eine Zusammenfassung der Änderungen an, in der Sie die Nettodifferenz zwischen Versionen sehen können.



Klicken Sie zum Vergleichen der Versionsstatistiken auf **Versionen vergleichen**. Wählen Sie eine Vorversion aus, um Statistiken für die ausgewählten Versionen in einer Vergleichsansicht anzuzeigen.



SIEHE AUCH:

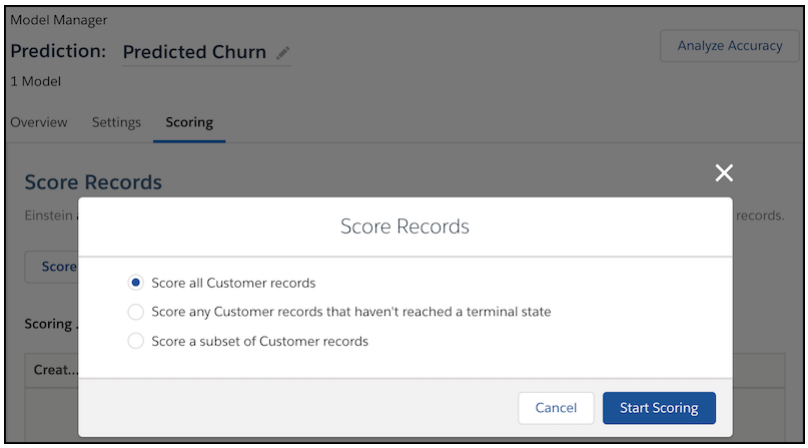
Einstein Discovery: Strukturbasierte Modelltypen, Modelle vom Typ "Zufällige Gesamtstruktur" (Pilot) und erhöhte Zeilenobergrenzen

Bewerten von Salesforce-Datensätzen in einem Massenvorgang

Sie können nun Prognosen in mehreren Datensätzen gleichzeitig bewerten. Verwenden Sie beispielsweise die Massenbewertung, um alle Prognosebewertungen zu aktualisieren, nachdem Sie ein aktualisiertes Modell bereitgestellt haben. Sie können die Massenbewertung auch für historische Daten ausführen, um anzuzeigen, wie gut die Leistung Ihres Modells ist. Mit der Massenbewertung können Sie alle Datensätze bewerten, ein Segment der Datensätze oder Datensätze, die den Endstatus noch nicht erreicht haben.

Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Öffnen Sie im Modell-Manager eine Prognose und klicken Sie auf die Registerkarte **Bewertung**.



Wählen Sie aus, wie Sie die Datensätze bewerten möchten: alle Datensätze im Datenset, nur Datensätze, die den Endstatus nicht erreicht haben, oder eine Teilmenge der Datensätze anhand der von Ihnen angegebenen Segmentierungsfilter.

SIEHE AUCH:

Einstein Discovery: Strukturbasierte Modelltypen, Modelle vom Typ "Zufällige Gesamtstruktur" (Pilot) und erhöhte Zeilenobergrenzen

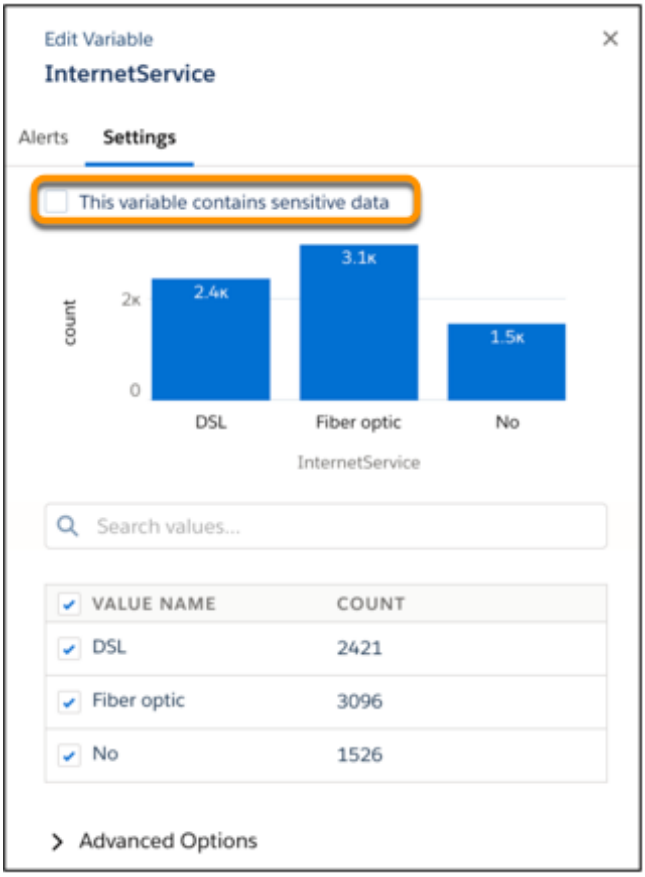
Entfernen von Verzerrungen aus Ihren Statistiken und Prognosen

Unternehmen sind sich der Verzerrungen in ihren Datensets, die zu diskriminierenden Ergebnissen führen können, nicht immer bewusst. Mit Einstein Discovery können Sie Felder während des Artikel-Setups als sensibel identifizieren und diese sensiblen Felder in Artikelstatistiken hervorheben. Sie können Statistiken auch mithilfe dieser sensiblen Felder filtern, um ihre Auswirkungen auf die Artikelergebnisse weiter zu untersuchen und sicherzustellen, dass die Verzerrung nicht zu schädigenden Ergebnissen führt.

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 Identifizieren sensibler Felder in einem Artikel ist die Berechtigung "Einstein Discovery-Artikel erstellen und aktualisieren" erforderlich.

Wie: Klicken Sie unter "Artikeleinstellungen" auf das als sensibel identifizierte Feld und wählen Sie **Diese Variable enthält sensible Daten** aus.



Es wird ein Schild mit einem Dropdown-Menü zum Vergleichen von Statistiken sensibler Felder angezeigt.

SIEHE AUCH:

Einstein Discovery: Strukturbasierte Modelltypen, Modelle vom Typ "Zufällige Gesamtstruktur" (Pilot) und erhöhte Zeilenobergrenzen

Bewerten der Modellqualität bei linearen Regressionen mit der Quadratwurzel der mittleren quadratischen Abweichung (Root Mean Square Error)

Im Modell-Manager wird auf der Registerkarte "Übersicht" für lineare Regressionen nun die Quadratwurzel der mittleren quadratischen Abweichung (Fehlerquadratsumme), also der Standardfehler des Schätzers (Root Mean Square Error, RMSE), anstelle der mittleren quadratischen Abweichung (Mean Squared Error, MSE) angezeigt. Beim RMSE handelt es sich um eine leichter zu interpretierende Statistik, die den Unterschied zwischen den vom Modell prognostizierten Werten und den tatsächlichen Werten misst. Der RMSE wird nun immer dann angezeigt, wenn Sie im Modell-Manager eine Prognose für eine lineare Regression öffnen.

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:

Einstein Discovery: Strukturbasierte Modelltypen, Modelle vom Typ "Zufällige Gesamtstruktur" (Pilot) und erhöhte Zeilenobergrenzen

Erhalten von transparentem Zugriff auf Modelldetails

Sie benötigen die Benutzerberechtigung "Einstein Discovery-Artikel freigeben" nicht mehr, um die Registerkarte "R-Code" unter "Modellkennzahlen" anzuzeigen. Nun kann jeder die zugrunde liegenden Details des Modells untersuchen, das Einstein Discovery aus Ihrem Artikel erstellt hat. Die Benutzerberechtigung "Einstein Discovery-Artikel freigeben" gilt nun nur für das Exportieren von Statistiken nach Quip.

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:

Einstein Discovery: Strukturbasierte Modelltypen, Modelle vom Typ "Zufällige Gesamtstruktur" (Pilot) und erhöhte Zeilenobergrenzen

Verfolgen der Leistung von Prognosen mit der Hintergrundüberwachung

Für die Überwachung der Leistung von Prognosen im Modell-Manager wird der SFDCLiveMetricsFlow-Datenfluss nicht mehr benötigt. Dieser Prozess wird nun im Hintergrund ausgeführt. Daher wird der Datenfluss nicht mehr im Einstein Analytics-Datenmanager unter den Registerkarten "Überwachen" oder "Datenflüsse & Rezepte" angezeigt.

Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

SIEHE AUCH:

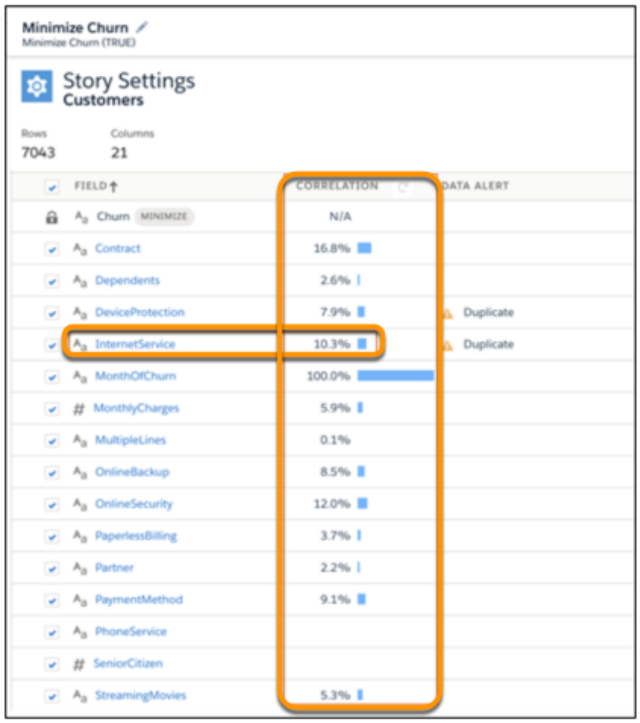
Einstein Discovery: Strukturbasierte Modelltypen, Modelle vom Typ "Zufällige Gesamtstruktur" (Pilot) und erhöhte Zeilenobergrenzen

Neuberechnen von Korrelationen für aktualisierte Variableneinstellungen

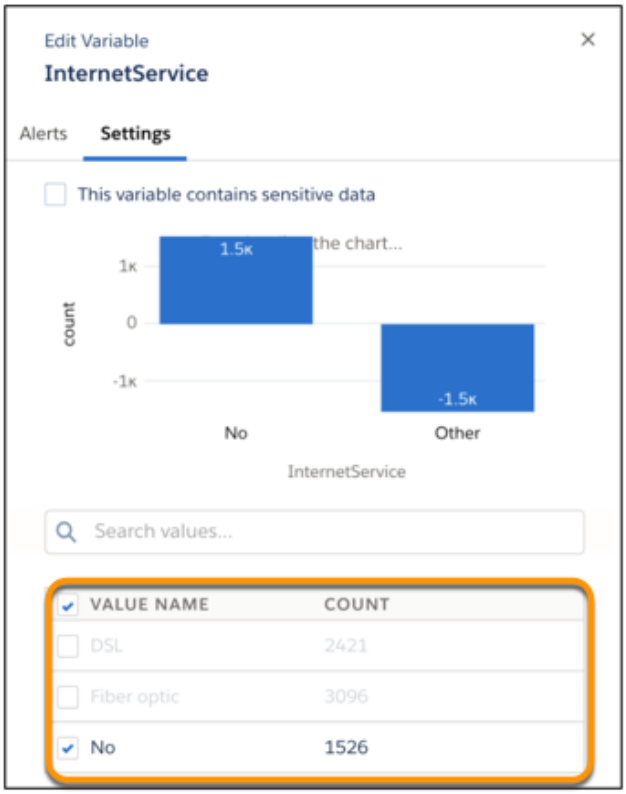
Wenn Sie im Artikel-Setup Variableneinstellungen (Feld) ändern, können Sie die Auswirkungen Ihrer Änderungen schnell anzeigen, indem Sie Korrelationsprozentsätze neu berechnen. So können Sie entscheiden, welche Einstellungen am besten für Ihre Artikelanalysen verwendet werden sollten, was zu relevanteren Statistiken und besseren Prognosen führt.

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 wechseln Sie zu "Einstellungen". Die im Artikel-Setup ausgewählten Felder sind mit ihren Korrelationen aufgeführt.



Klicken Sie auf ein Feld, um dessen Einstellungen anzuzeigen und zu ändern.



Nachdem Sie ein Feld geändert haben, klicken Sie auf das Neuberechnungssymbol, um anzuzeigen, wie sich die Korrelation ändert.

SIEHE AUCH:

Einstein Discovery: Strukturbasierte Modelltypen, Modelle vom Typ "Zufällige Gesamtstruktur" (Pilot) und erhöhte Zeilenobergrenzen

Analytics für alle: Abonnements für Tabellen, Watchlist-Verbesserungen, Bereich "Lernressourcen"

Abonnieren Sie Tabellen-Widgets und erhalten Sie die Tabellendaten in einer `CSV`-Datei, die an Ihre Abonnement-E-Mail angehängt ist (Beta). Erleben Sie die verbesserte Watchlist auf einer neuen Oberfläche auf der Startseite (Beta). Fügen Sie eine benutzerdefinierte Einarbeitung für jedes Diagramm hinzu, um einen schrittweisen Lernprozess über das Dashboard zu erstellen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Abonnieren von Tabellen (Beta)

Die Verbesserungen bei den Einstein Analytics-Abonnements bieten Ihnen mehr Kontrolle und mehr Informationen. Nun können Sie Tabellen-Widgets abonnieren und die Tabellendaten in `CSV`-Dateien erhalten, die an Ihre regelmäßig geplante Abonnement-E-Mail angehängt sind. Wenn Sie in einer Vorschau oder E-Mail auf ein Abonnement klicken, wird das Dashboard mit allen Filtern und Auswahlen geöffnet, die Sie beim Erstellen des Abonnements angewendet haben. Führen Sie in der Abonnementvorschau mit den Widget-Dropdown-Menüs Aktionen aus. Und da Sie nun beim Erstellen von Abonnements Titel angeben können, ist es ganz einfach, Abonnements für mehrere Widgets oder mehrere Abonnements für dasselbe für verschiedene Statistiken gefilterte Widget zu unterscheiden.

Kennenlernen der verbesserten Einstein Analytics-Watchlist (Beta)

Die aktualisierte Einstein Analytics-Watchlist bietet Ihnen eine erweiterte Watchlist-Seite, mit der Sie bis zu 20 wichtige Leistungsindikatoren erfassen können. Mit der Watchlist können Benutzer Kennzahlen in verschiedenen Dashboards an einem Ort verfolgen und historische Trends anzeigen, um die Änderungen im Laufe der Zeit zu überwachen.

Erstellen einer Lern-Journey im Dashboard-Bereich "Lernressourcen"

Nun können Einstein Analytics-Benutzer Ihre Hilfestellung in der Anwendung viel einfacher entdecken. Wenn sie in einem Dashboard-Widget "Lernen" auswählen, wird der Bereich "Lernressourcen" geöffnet und der verfügbare Einarbeitungsinhalt für alle Widgets im Dashboard angezeigt. Fügen Sie eine benutzerdefinierte Einarbeitung für jedes Diagramm hinzu, um einen schrittweisen Lernprozess über das Dashboard zu erstellen.

Mehr Lernen mit beliebten Themen im Schulungscenter

Bringen Sie Ihre Einstein Analytics-Kenntnisse mit dem neuen Abschnitt "Beliebte Themen" im Schulungscenter auf eine neue Ebene. Links zu Lernressourcen sind nach Funktion angeordnet und Sie können auf **Mehr erkunden** klicken, um zur Seite "Bewährte Vorgehensweisen" der Einstein Analytics-Lernkarte zu wechseln.

Vorbereiten auf die Summer '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.

Abonnieren von Tabellen (Beta)

Die Verbesserungen bei den Einstein Analytics-Abonnements bieten Ihnen mehr Kontrolle und mehr Informationen. Nun können Sie Tabellen-Widgets abonnieren und die Tabellendaten in `CSV`-Dateien erhalten, die an Ihre regelmäßig geplante Abonnement-E-Mail angehängt sind. Wenn Sie in einer Vorschau oder E-Mail auf ein Abonnement klicken, wird das Dashboard mit allen Filtern und Auswahlen geöffnet, die Sie beim Erstellen des Abonnements angewendet haben. Führen Sie in der Abonnementvorschau mit den Widget-Dropdown-Menüs Aktionen aus. Und da Sie nun beim Erstellen von Abonnements Titel angeben können, ist es ganz einfach, Abonnements für mehrere Widgets oder mehrere Abonnements für dasselbe für verschiedene Statistiken gefilterte Widget zu unterscheiden.

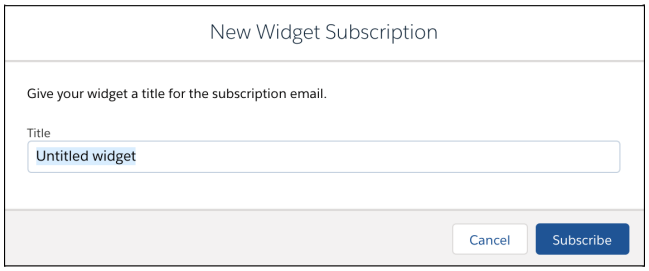
Wo: Diese Änderungen gelten für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

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.

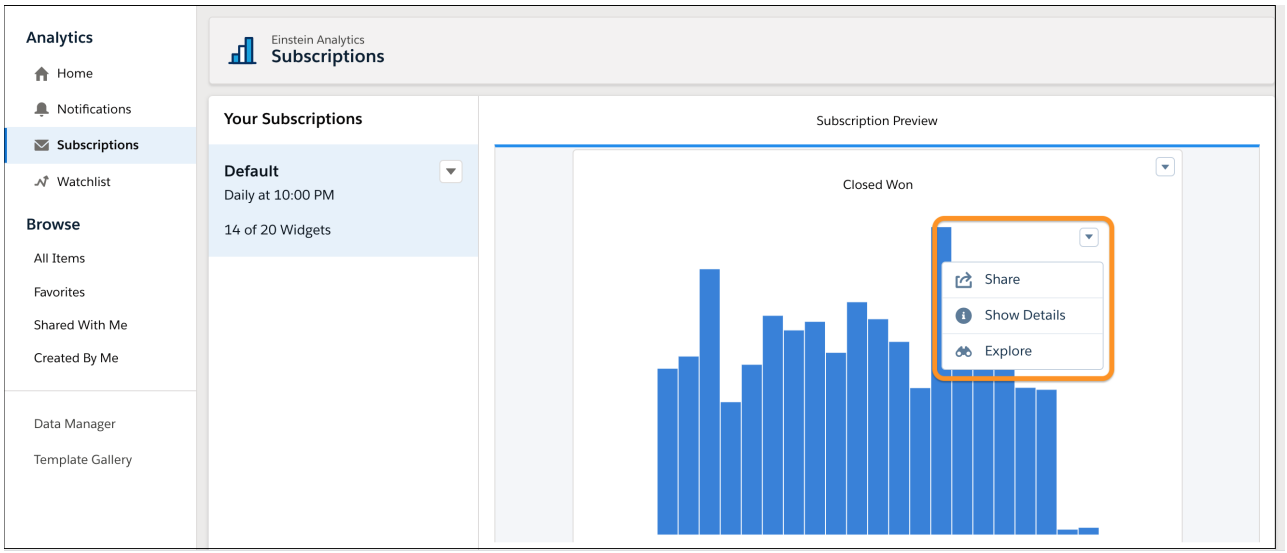
Wer: Wenn Sie Tabellen abonnieren möchten, müssen Sie über die Benutzerberechtigung "Einstein Analytics-Tabellen abonnieren" in einem Berechtigungssatz verfügen, der einer Einstein Analytics Growth- oder Einstein Analytics Plus-Lizenz zugeordnet ist.

Wie: Wählen Sie unter "Setup" auf der Seite "Analytics-Einstellungen" die Option **E-Mail-Abonnements für Einstein Analytics-Dashboard-Widgets aktivieren (Beta)** aus. Die Option **Abonnieren** wird in allen Widget-Menüs außer Karten angezeigt.

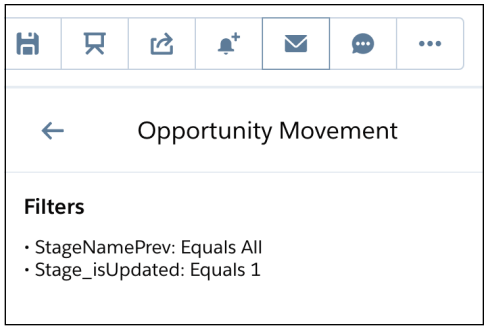
Wenn Sie einen Titel für ein neues Abonnement eingeben möchten, wählen Sie im Widget-Menü die Option **Abonnieren** aus.



Wenn Sie in der Abonnementvorschau Aktionen ausführen möchten, öffnen Sie den Widget-Snapshot.

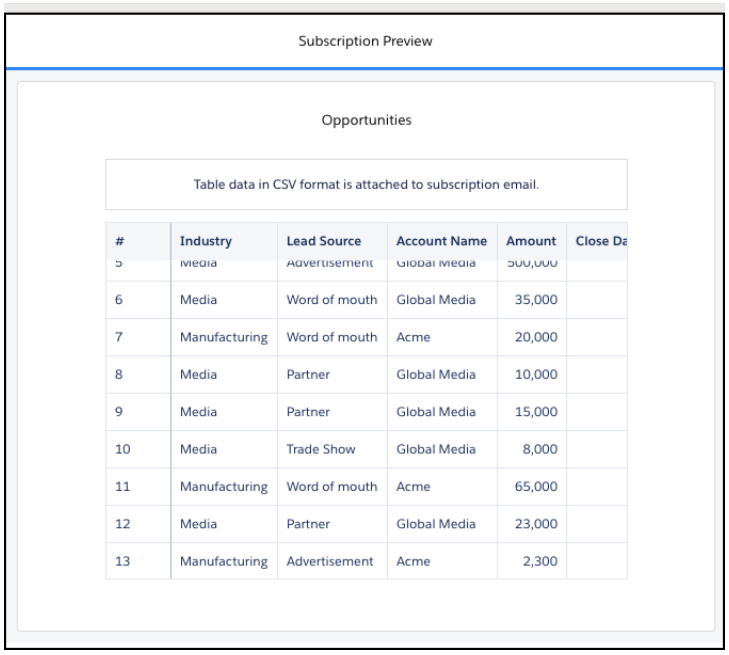


Wenn Sie die Filter für ein Widget-Abonnement anzeigen möchten, öffnen Sie das Abonnement, indem Sie in der Abonnementvorschau oder im Bereich "Abonnements" des Dashboards auf den Titel klicken.

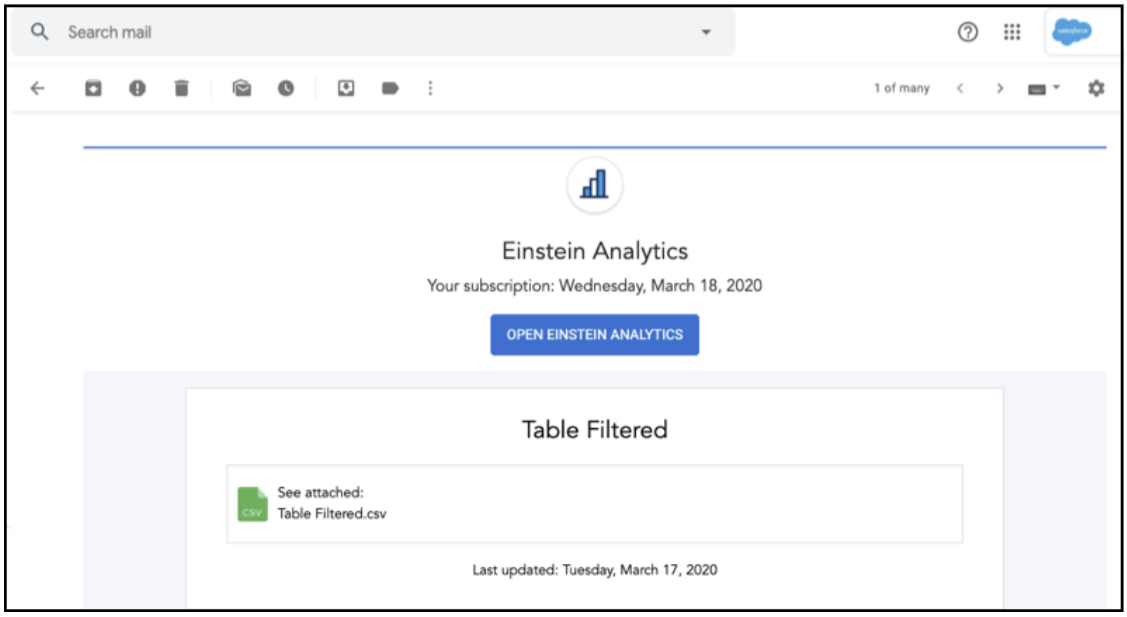


Anmerkung: Filter in SAQL-Abfragen sind nicht aufgeführt, werden aber als "benutzerdefiniert" referenziert.

Wenn Sie ein Tabellen-Widget für ein Dashboard abonnieren möchten, wählen Sie im Dropdown-Menü der Tabelle die Option **Abonnieren** aus. In der Abonnementvorschau werden die ersten Zeilen der Tabelle angezeigt und Sie können einen Bildlauf ausführen, um die nachfolgenden Zeilen anzuzeigen.



Der Abonnementtextkörper enthält einen Platzhalter für die Tabelle und eine angehängte `CSV`-Datei mit den Tabellendaten. Anhänge mit Tabellendaten können jeweils bis zu 3 MB und alle Anhänge insgesamt pro E-Mail bis zu 15 MB groß sein.



Anmerkung: Für CSV-Dateien mit Tabellendaten in Abonnements gelten Einschränkungen beim Herunterladen von Daten.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Abrufen geplanter Aktualisierungen mit E-Mail-Abonnements (Beta) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Herunterladen von Analytics-Bildern und Exportieren gefilterter Daten (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Kennenlernen der verbesserten Einstein Analytics-Watchlist (Beta)

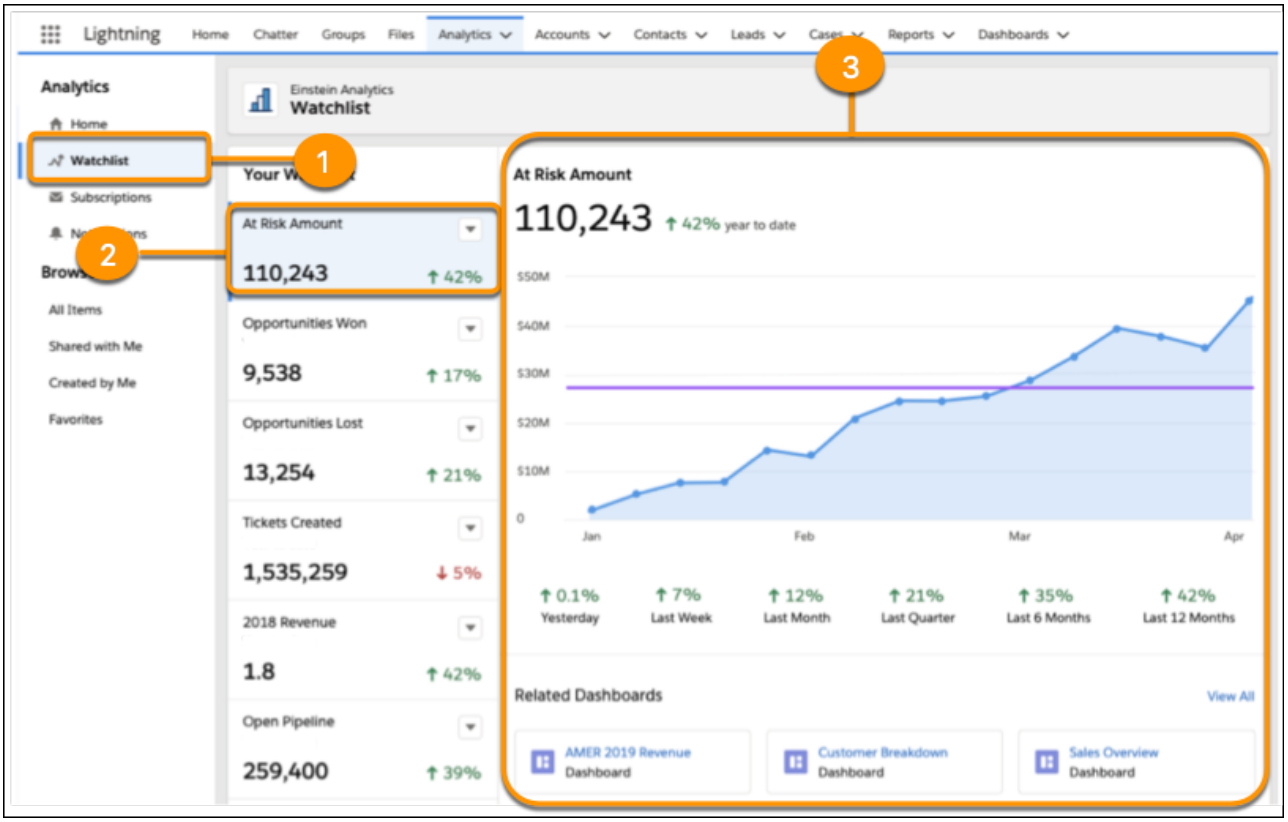
Die aktualisierte Einstein Analytics-Watchlist bietet Ihnen eine erweiterte Watchlist-Seite, mit der Sie bis zu 20 wichtige Leistungsindikatoren erfassen können. Mit der Watchlist können Benutzer Kennzahlen in verschiedenen Dashboards an einem Ort verfolgen und historische Trends anzeigen, um die Änderungen im Laufe der Zeit zu überwachen.

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.

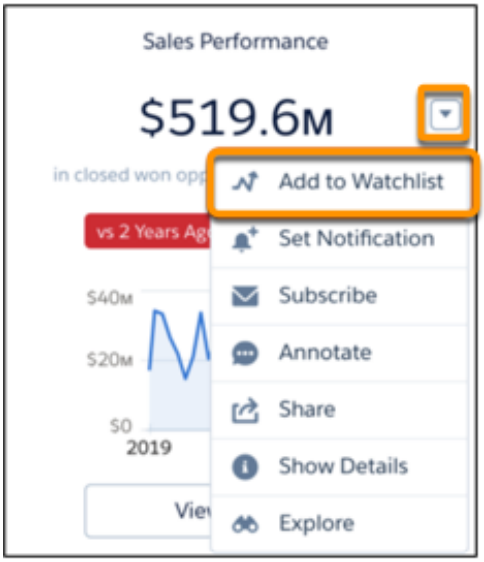
Anmerkung: Als Beta-Funktion stellt die Einstein Analytics-Watchlist eine Vorschau dar und zählt nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein 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 in Setup auf der Seite mit den Analytics-Einstellungen die Option **Watchlist aktivieren (Beta)** aus.

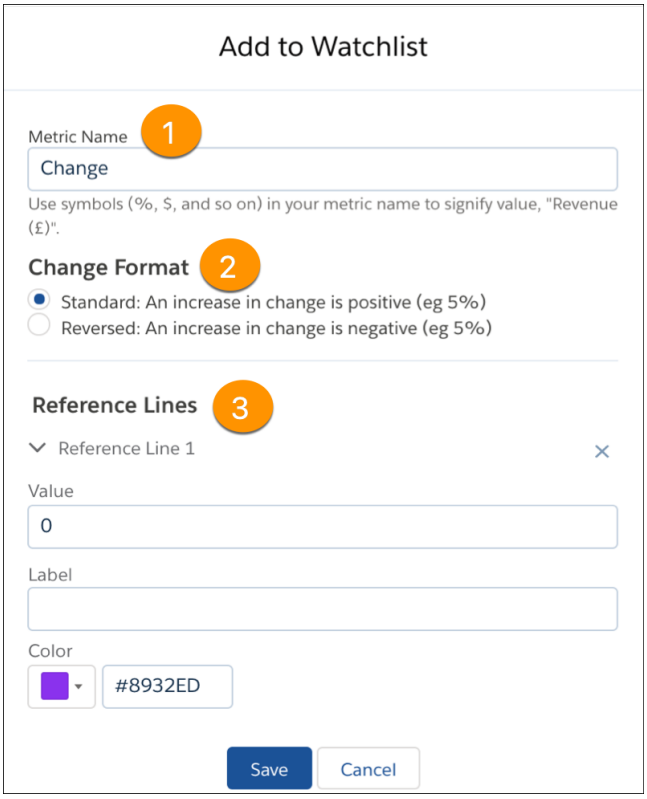
Mit der Watchlist (1) können Benutzer eine personalisierte Liste mit bis zu 20 Kennzahlen erstellen. Klicken Sie auf die Watchlist-Einträge, um Kennzahlwerte (2) und Zeitachsendiagramme (3) anzuzeigen. Benutzer müssen nicht mehr zwischen Dashboards wechseln, um zu sehen, was sich geändert hat, sondern können ihre Kennzahlen schnell und einfach an einem Ort verfolgen.



Starten Sie Ihre Watchlist, indem Sie Kennzahlen direkt aus einem Dashboard hinzufügen. Wählen Sie im Menü des Widgets einfach **Der Watchlist hinzufügen** aus.



Benutzer können ihre Kennzahl mit einem Namen versehen (1), auswählen, wie Änderungen gemeldet werden (2), und eine optionale Referenzlinie (3) für Trendvergleiche hinzufügen.



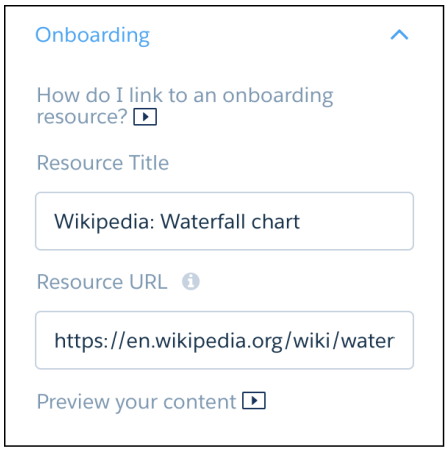
Die Trendaufzeichnung beginnt sofort, nachdem der Watchlist eine Kennzahl hinzugefügt wurde. Es werden täglich Snapshots erfasst, um die Leistung von Dashboard-Elementen zu einem bestimmten Zeitpunkt anzuzeigen, sodass nie veraltete Daten vorliegen.

Erstellen einer Lern-Journey im Dashboard-Bereich "Lernressourcen"

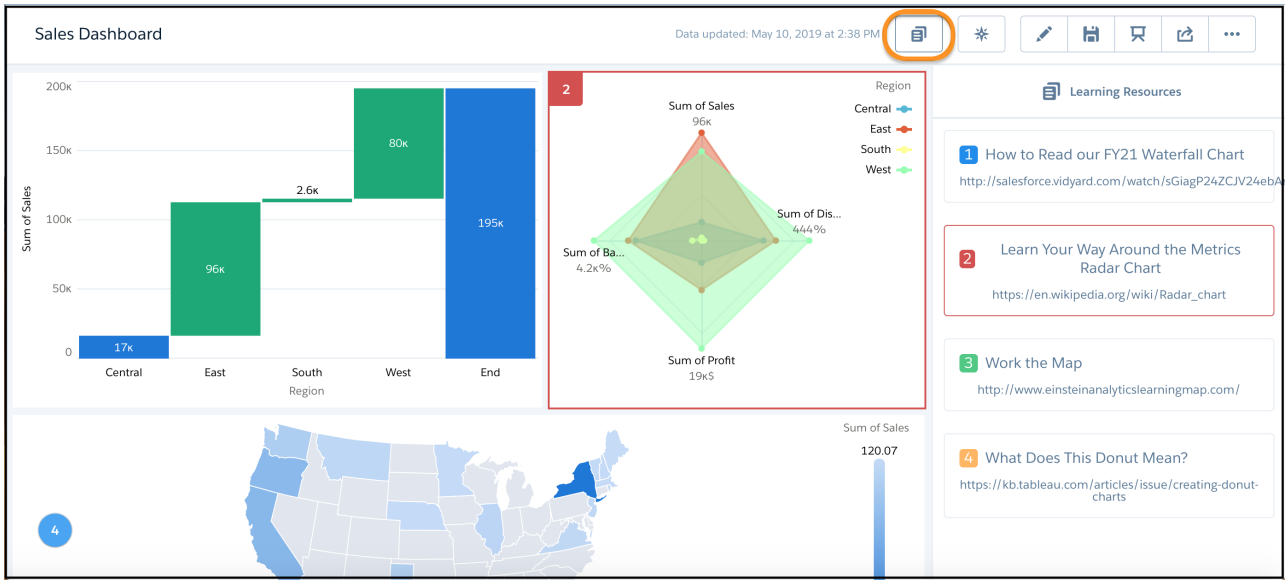
Nun können Einstein Analytics-Benutzer Ihre Hilfestellung in der Anwendung viel einfacher entdecken. Wenn sie in einem Dashboard-Widget "Lernen" auswählen, wird der Bereich "Lernressourcen" geöffnet und der verfügbare Einarbeitungsinhalt für alle Widgets im Dashboard angezeigt. Fügen Sie eine benutzerdefinierte Einarbeitung für jedes Diagramm hinzu, um einen schrittweisen Lernprozess über das Dashboard zu erstellen.

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: Fügen Sie die Option **Lernen** über die Eigenschaft "Einarbeitung" im Dashboard-Designer dem Dropdown-Menü eines Widgets hinzu.



Wenn Sie über mindestens ein Widget mit Einarbeitung verfügen, wird das Symbol "Lernressourcen" angezeigt. Klicken Sie auf das Symbol, um den Bereich "Lernressourcen zu öffnen und zu schließen. Wenn der Bereich geöffnet ist, bewegen Sie den Mauszeiger über eine Lernressource, um das zugehörige Diagramm hervorzuheben. Jede Lernressource ist nummeriert und die Zahlen werden zu Referenzzwecken in den Diagrammen angezeigt.

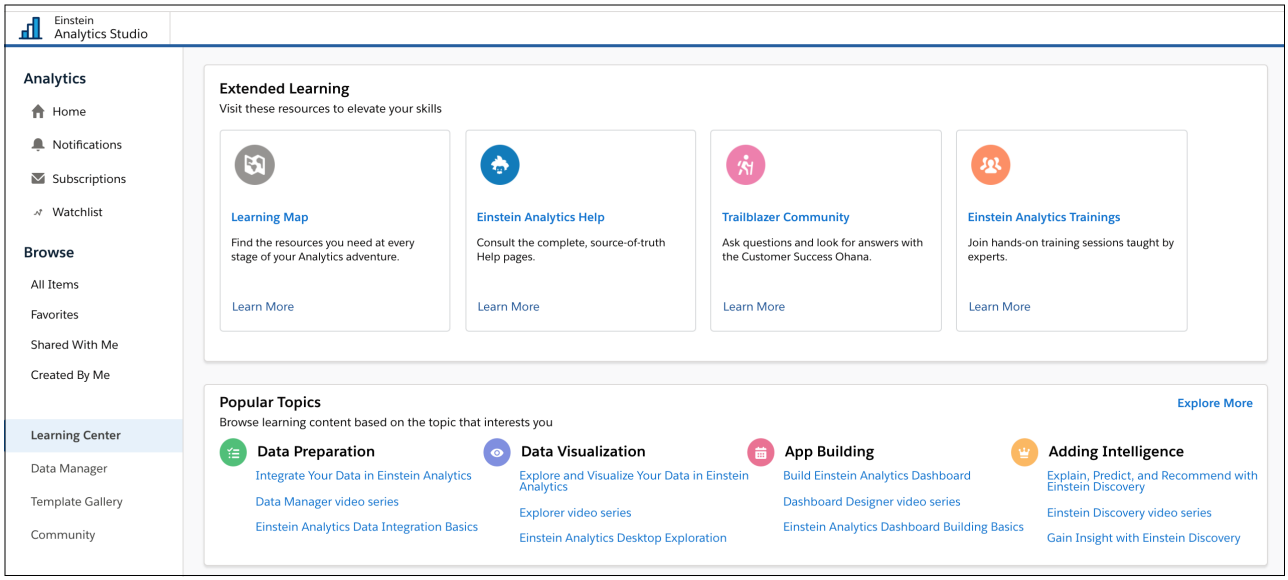


Mehr Lernen mit beliebten Themen im Schulungscenter

Bringen Sie Ihre Einstein Analytics-Kenntnisse mit dem neuen Abschnitt "Beliebte Themen" im Schulungscenter auf eine neue Ebene. Links zu Lernressourcen sind nach Funktion angeordnet und Sie können auf **Mehr erkunden** klicken, um zur Seite "Bewährte Vorgehensweisen" der Einstein Analytics-Lernkarte zu wechseln.

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 in Analytics Studio auf **Schulungscenter** und suchen Sie den neuen Abschnitt "Beliebte Themen" nach "Erweiterte Kenntnisse" (zuvor als "Weiter lernen" bezeichnet).



Vorbereiten auf die Summer '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.

Handel: B2B Commerce für Lightning Experience, erweiterte Funktionen für die Auftragsverwaltung

Salesforce B2B Commerce für Lightning Experience bietet Ihnen die Leistungsstärke der Salesforce Platform in Ihren B2B Commerce-Lösungen (Business-to-Business). Zu den erweiterten Funktionen in der Salesforce-Auftragsverwaltung gehören die Unterstützung für mehrere Währungen, der Brutto-Steuertyp bei Aufträgen, Rückerstattungen bei Stornierungen, Rabatte für Auftragsprodukte, nicht verwaltete Aufträge, Accounts und Kontakte sowie die Zahlungsverarbeitung mit Adyen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

B2B Commerce für Lightning Experience

Salesforce B2B Commerce für Lightning Experience bietet Ihnen Tools zum Entwerfen, Erstellen und Einführen einer B2B Commerce-Lösung (Business-to-Business).

Salesforce-Auftragsverwaltung

Erweitern Sie die Auftragsverarbeitungsfunktionen mit Unterstützung für mehrere Währungen, Brutto-Steuertyp bei Aufträgen, Rückerstattungen bei Stornierungen, Rabatten für Auftragsprodukte, nicht verwaltete Aufträge, Accounts und Kontakte sowie Zahlungsverarbeitung mit Adyen.

B2B Commerce für Lightning Experience

Salesforce B2B Commerce für Lightning Experience bietet Ihnen Tools zum Entwerfen, Erstellen und Einführen einer B2B Commerce-Lösung (Business-to-Business).

IN DIESEM ABSCHNITT:

Salesforce B2B Commerce: Entwerfen, Erstellen und Einführen einer Business-to-Business Commerce-Lösung
Verwenden Sie Lightning-Funktionen mit der B2B Commerce-Lizenz, um Self-Service-Shops zu erstellen und Einzelhändlern, Großhändlern und Vertriebshändlern den Verkauf von Waren und Services mit Ihrer Marke zu ermöglichen.

Salesforce B2B Commerce: Entwerfen, Erstellen und Einführen einer Business-to-Business Commerce-Lösung

Verwenden Sie Lightning-Funktionen mit der B2B Commerce-Lizenz, um Self-Service-Shops zu erstellen und Einzelhändlern, Großhändlern und Vertriebshändlern den Verkauf von Waren und Services mit Ihrer Marke zu ermöglichen.

Wo: Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Wer: Diese Funktion ist für Benutzer mit einer B2B Commerce-Lizenz verfügbar.

Warum: B2B Commerce für Lightning Experience bietet folgende Möglichkeiten:

- Benutzer können in der Salesforce-Kernanwendung auf Commerce-Objekte zugreifen.
- Administratoren können mit Lightning Flow Builder einen Checkout-Flow erstellen.
- Administratoren können Produkte über die Suche für Kunden erkennbar machen.
- Administratoren und Manager können mit der Commerce-Anwendung Shop-Inhalte, Ansprüche, Preisbücher und Käufer verwalten.
- Administratoren können mithilfe der B2B Commerce-Vorlage auf einfache Weise einen Shop mit integrierten Funktionen erstellen.
- Administratoren können Aufträge, die durch ein externes Auftragssystem verwaltet werden, als nicht verwaltete Auftragszusammenfassungen in Salesforce importieren.

Benutzer können mit der neuen Lightning-Vorlage "B2B Commerce" einen Shop erstellen. Oder sie können mithilfe von B2B Commerce für Visualforce eine Storefront erstellen. Lesen Sie die Versionshinweise zu B2B Commerce für Visualforce in der Version Spring '20 (Version 4.12), um mehr über die neuesten Entwicklungen für das verwaltete B2B Commerce-Paket zu erfahren.

Sie können Salesforce B2B Commerce für Lightning Experience auch mit der Connect-REST-API und Connect in Apex verwenden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Zugreifen auf B2B Commerce-Objekte über die Salesforce Core Platform
B2B Commerce für Lightning Experience basiert direkt auf der Salesforce Platform. Sie erhalten einen umfassenden Überblick über die Kunden und profitieren von erhöhten Opportunities für Sales- und Serviceteams sowie einer integrierten Innovation, die zusammen mit Ihrem Unternehmen wächst.

Verwalten von Inhalt, Ansprüchen, Preisbüchern und Käufern mit der Commerce-Anwendung
Mit Sonderangeboten, dem Vertrieb und sich ständig weiterentwickelnden Märkten haben Shop-Manager eine Menge zu tun. Die Commerce-Anwendung bietet eine optimierte Möglichkeit zum Konfigurieren und Aktualisieren von Shops und um sicherzustellen, dass Preise ordnungsgemäß angezeigt werden und Käufer auf den richtigen Shop zugreifen.

Erstellen eines B2B-Checkout-Flows mithilfe des Lightning-Flow-Managers
Erstellen Sie Ihre individuelle Checkout-Erfahrung mithilfe des flexiblen Lightning-Flow-Managers. Durch Nutzung leistungsstarker Flows können Sie Ihre Checkout-Erfahrung erweitern, um einen komplexen Prozess mit mehreren Schritten zu erstellen, oder sie so optimieren, dass sie den Anforderungen Ihres kleinen Unternehmens gerecht wird.

Festlegen von Produkten als erkennbar für Käufer mithilfe der Suche

Sie steuern die Produkte und Felder, die in Ihrem Shop erkennbar sind. Markieren Sie sie als "Durchsuchbar", wählen Sie die als Filter zu verwendenden Felder aus und erstellen Sie einen Suchindex. Suchindizes bieten eine einfache Möglichkeit, neuen Inhalt in Ihrem Shop zu veröffentlichen und sicherzustellen, dass der neue Inhalt in Suchergebnissen zurückgegeben wird.

Erstellen einer ansprechenden Käufererfahrung mit der B2B Commerce-Vorlage

Machen Sie Ihre Käufererfahrung mit den für den Handel optimierten Seiten und Komponenten in der B2B Commerce-Vorlage einsatzbereit. Die B2B Commerce-Vorlage hilft Ihnen dabei, die komplexe Erstellung einer Käufererfahrung zu verwalten. Sie bietet Ihnen eine zuverlässige, sichere und schnelle Möglichkeit, die Erfahrung zu erstellen und den Vertrieb anzukurbeln.

SIEHE AUCH:

Speichern von Datensätzen für nicht verwaltete Aufträge in der Salesforce-Auftragsverwaltung

Zugreifen auf B2B Commerce-Objekte über die Salesforce Core Platform

B2B Commerce für Lightning Experience basiert direkt auf der Salesforce Platform. Sie erhalten einen umfassenden Überblick über die Kunden und profitieren von erhöhten Opportunities für Sales- und Serviceteams sowie einer integrierten Innovation, die zusammen mit Ihrem Unternehmen wächst.

Wo: Diese Funktion ist in Lightning Experience in der Personal, Enterprise, Performance und Developer Edition neu.

Wer: Diese Funktion ist für Benutzer mit einer B2B Commerce-Lizenz verfügbar.

Warum: B2B Commerce für Lightning Experience ist direkt mit allen Ihren Salesforce-Objekten verbunden. Ihre Vertriebsteams können neue Kunden erreichen, die nach Produkten mit Commerce-Funktionen suchen. Ihre Serviceteams erhalten einen umfassenden Überblick über die Kunden, damit sie während des gesamten Vertriebszyklus außergewöhnlichen Support bieten können. Da B2B Commerce für Lightning Experience direkt auf der Salesforce Platform basiert, profitieren Sie damit von der Innovation von drei Versionen pro Jahr.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Salesforce B2B Commerce für Lightning Experience (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Einrichten von Lightning B2B Commerce (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Erstellen von Berechtigungssätzen für Käuferbenutzer und Käufermanager (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Verwalten von Inhalt, Ansprüchen, Preisbüchern und Käufern mit der Commerce-Anwendung

Mit Sonderangeboten, dem Vertrieb und sich ständig weiterentwickelnden Märkten haben Shop-Manager eine Menge zu tun. Die Commerce-Anwendung bietet eine optimierte Möglichkeit zum Konfigurieren und Aktualisieren von Shops und um sicherzustellen, dass Preise ordnungsgemäß angezeigt werden und Käufer auf den richtigen Shop zugreifen.

Wo: Diese Funktion ist in Lightning Experience in der Personal, Enterprise, Performance und Developer Edition neu.

Wer: Diese Funktion ist für Benutzer mit einer B2B Commerce-Lizenz verfügbar.

Warum: Mit der Commerce-Anwendung können Sie schnell mehrsprachige Shops mit umfangreichem Inhalt einrichten. Schnell-Links, Kacheln und Arbeitsumgebungen ermöglichen es Shop-Managern, im Kontext des Bildschirms zu bleiben, auf dem sie arbeiten, während sie zwischen mehreren Einrichtungsbereichen wechseln. In der Commerce-Anwendung können Shop-Manager Folgendes konfigurieren:

- Produkte in Kategorien, und sie über Kataloge Shops zuordnen.
- Multimedia-Inhalte zum Optimieren der Erfahrung von Käufern.
- Shop mit mehreren Sprachen, einschließlich Übersetzungen für Produkte und Kategorien.

- Preisbuchzuordnungen zu Produkten oder Käufergruppen.
- Sie können auch bestimmen, ob in einem Shop standardmäßige oder ausgehandelte Preise angeboten werden.
- Zugriff des Käufers auf einen Shop sowie die Produkte und Preise, für die sie berechtigt sind.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Salesforce B2B Commerce für Lightning Experience (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar) Einrichten von Checkout

Salesforce-Hilfe: Verwalten Ihres Datenspeichers in der Commerce-Anwendung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar) Einrichten von Checkout

Erstellen eines B2B-Checkout-Flows mithilfe des Lightning-Flow-Managers

Erstellen Sie Ihre individuelle Checkout-Erfahrung mithilfe des flexiblen Lightning-Flow-Managers. Durch Nutzung leistungsstarker Flows können Sie Ihre Checkout-Erfahrung erweitern, um einen komplexen Prozess mit mehreren Schritten zu erstellen, oder sie so optimieren, dass sie den Anforderungen Ihres kleinen Unternehmens gerecht wird.

Wo: Diese Funktion ist in Lightning Experience in der Personal, Enterprise, Performance und Developer Edition neu.

Wer: Diese Funktion ist für Benutzer mit einer B2B Commerce-Lizenz verfügbar.

Warum: Erstellen Sie Ihren Checkout-Vorgang mithilfe einer Vorlage und steuern Sie jeden Schritt des Checkout-Prozesses. Vollziehen Sie auf dem visuellen Zeichenbereich des Lightning-Flow-Managers nach, wie die Teile Ihres Checkout-Vorgangs miteinander zusammenhängen und sich gegenseitig beeinflussen, und schließen Sie den Checkout-Vorgang dann im Erfahrungsgenerator ab. Verbinden Sie Ihre externen Systeme für Preise, Besteuerung, Inventar und Versand und erhalten Sie sofort Informationen zu Ihren Produkten.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Salesforce B2B Commerce für Lightning Experience (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Einrichten von Checkout (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Festlegen von Produkten als erkennbar für Käufer mithilfe der Suche

Sie steuern die Produkte und Felder, die in Ihrem Shop erkennbar sind. Markieren Sie sie als "Durchsuchbar", wählen Sie die als Filter zu verwendenden Felder aus und erstellen Sie einen Suchindex. Suchindizes bieten eine einfache Möglichkeit, neuen Inhalt in Ihrem Shop zu veröffentlichen und sicherzustellen, dass der neue Inhalt in Suchergebnissen zurückgegeben wird.

Wo: Diese Funktion ist in Lightning Experience in der Personal, Enterprise, Performance und Developer Edition neu.

Wer: Diese Funktion ist für Benutzer mit einer B2B Commerce-Lizenz verfügbar.

Warum: Durch das Markieren von Produkten und Feldern als durchsuchbar können Sie genau steuern, welche Informationen Ihren Käufern angezeigt werden. Verwenden Sie Produktfelder als Filter und bieten Sie Käufern so Kontrolle über ihre eigenen Suchergebnisse. Änderungen erfolgen nur intern, bis Sie Ihren Suchindex erstellen oder wieder neu erstellen. Durch die Verzögerung können Ihre Shop-Designer die Art und Weise einrichten, wie ein Produkt präsentiert wird, bevor es Kunden angeboten wird.

Markieren Sie Produkte und Felder einmal, und Sie sind fertig. Erstellen Sie Ihren Suchindex und erstellen Sie ihn dann jedes Mal neu, wenn Sie qualifizierte Änderungen an Ihrem Shop vornehmen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Salesforce B2B Commerce für Lightning Experience (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Einrichten und Verwalten der Suche (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Erstellen einer ansprechenden Käufererfahrung mit der B2B Commerce-Vorlage

Machen Sie Ihre Käufererfahrung mit den für den Handel optimierten Seiten und Komponenten in der B2B Commerce-Vorlage einsatzbereit. Die B2B Commerce-Vorlage hilft Ihnen dabei, die komplexe Erstellung einer Käufererfahrung zu verwalten. Sie bietet Ihnen eine zuverlässige, sichere und schnelle Möglichkeit, die Erfahrung zu erstellen und den Vertrieb anzukurbeln.

Wo: Diese Funktion ist in Lightning Experience in der Personal, Enterprise, Performance und Developer Edition neu.

Wer: Diese Funktion ist für Benutzer mit einer B2B Commerce-Lizenz verfügbar.

Warum: Die Erstellung einer B2B Commerce-Lösung ist äußerst komplex. Kataloge, Käuferansprüche, Übersetzungen, Preise – Sie möchten, dass diese ganzen Hintergrundaktivitäten präzise und leistungsstark sind. Aber Sie möchten sie auch hinter einer ansprechenden Benutzeroberfläche verstecken, die Ihre Käufer gegen die komplizierten Details abschirmt. Diese Oberfläche muss mehrere Produktansichten, Möglichkeiten zum Einbinden und Anzeigen von Produktdaten und eine Vorschau der Seiten bieten, bevor sie Kunden angezeigt werden. Die Commerce-Anwendung bringt Sie Ihren Handelszielen ein großes Stück näher. Die B2B Commerce-Vorlage ermöglicht Ihnen einen nahtlosen Abschluss mit einer ansprechenden und auf Kunden ausgerichteten Erfahrung.

In die Seiten und Komponenten der B2B Commerce-Vorlage ist eine Shop-Logik integriert. In vielen Komponenten können Sie die Produktfelder auswählen, die in Suchergebnissen angezeigt werden sollen. Es ist kein Code erforderlich, da die Daten aus den Feldern, die Sie ausgewählt haben, direkt auf der Seite abgerufen werden. Auf der Produktdetailseite können Sie mit einem Bildkarussell mehrere Produktperspektiven anzeigen. Durch starke Ausrichtung auf das CMS können Sie Bilder und Anhänge problemlos in Ihrem Shop abrufen. Und Sie erhalten mehrere Seitenansichten. Es sind Seiten verfügbar, auf denen Listen-, Raster- und Detailproduktansichten für Katalogseiten und Suchergebnisse angezeigt werden können.

Hier einige der für den Handel konzipierten Seiten, die die Vorlage bietet:

- Die Einkaufswagen- und Checkout-Seiten unterstützen Käufer beim Auswählen und Kaufen von Produkten.
- Auf Kategorieseiten werden beispielsweise alle Produkte in einer ausgewählten Kategorie angezeigt.
- Mit Suchseiten können Sie das Layout und das Erscheinungsbild von Produktsuchergebnissen steuern.
- Auf der Seite "Keine Suchergebnisse" können Sie die Erfahrung der Käufer bei Suchen erstellen, bei denen keine Produkte zurückgegeben werden.
- Die Seite "Schnellauftrag" bietet Käufern eine schnelle Möglichkeit, ein oder mehrere bekannte Produkte zu bestellen.
- Die Seite "Auftragsverlauf" bietet bequemen Zugriff auf frühere Aufträge eines Käufers.
- Auf der Seite "Listen" (Beta) werden Käufern bis zu 10 persönliche Listen mit jeweils bis zu 100 Listeneinträgen angezeigt.
- Die Seite "Accountverwaltung" bietet Ihren Shop-Managern eine übersichtliche Ansicht der Käuferaccounts und der Tools, um sie zu verwalten.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Salesforce B2B Commerce für Lightning Experience (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: B2B Commerce-Vorlagenseiten (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Auftragsverwaltung

Erweitern Sie die Auftragsverarbeitungsfunktionen mit Unterstützung für mehrere Währungen, Brutto-Steuertyp bei Aufträgen, Rückerstattungen bei Stornierungen, Rabatten für Auftragsprodukte, nicht verwaltete Aufträge, Accounts und Kontakte sowie Zahlungsverarbeitung mit Adyen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Aktivieren der Funktion "Mehrere Währungen"

Richten Sie die Möglichkeit ein, mehrere Währungen in Währungsfeldern in der gesamten Auftragsverwaltung zu verwenden, indem Sie die Salesforce-Funktion für mehrere Währungen für Ihre Organisation aktivieren.

Abwickeln von Aufträgen mit Brutto- oder Nettosteuerwerten

Länder, die einen Brutto-Steuertyp, wie z. B. eine Umsatzsteuer, verwenden, schließen Steuerbeträge für Auftragsprodukte, Anpassungen und Versand anders ein als Länder, die einen Netto-Steuertyp, wie z. B. eine Verkaufssteuer, verwenden. In der Salesforce-Auftragsverwaltung können Sie jetzt Aufträge mit beiden Steuertypen verwalten.

Verarbeitung von Rückerstattungen für stornierte Auftragsposten

Sie können Rückerstattungszahlungen für stornierte Artikel aus einem Auftrag verarbeiten, wenn Sie die Zahlung zum Zeitpunkt der Auftragserstellung erfassen.

Anwenden von Rabatten auf Auftragsproduktzusammenfassungen

Sie können Rabatte auf Auftragsproduktzusammenfassungen anwenden. Sie können sich auch eine Vorschau des Ergebnisses anzeigen lassen, bevor Sie den Rabatt anwenden. Die Salesforce-Auftragsverwaltung umfasst einen Standard-Flow, Aktionen in Flow Builder, Connect in Apex-Methoden und Connect-REST-API-Ressourcen zur Verarbeitung von Rabatten. Die Funktionen haben große Ähnlichkeit mit den Storno- und Rückgabefunktionen, die Sie bereits kennen und schätzen.

Speichern von Datensätzen für nicht verwaltete Aufträge in der Salesforce-Auftragsverwaltung

Sie können extern verwaltete Auftragsdaten in Ihrer Salesforce-Organisation zusammen mit den Aufträgen speichern, die Sie in der Salesforce-Auftragsverwaltung verwalten, indem Sie nicht verwaltete Auftragszusammenfassungen erstellen. Benutzer können nicht verwaltete Auftragszusammenfassungen und verwandte Datensätze direkt bearbeiten, die Salesforce-Tools für die Auftragsverwaltung können sie jedoch nicht verarbeiten.

Darstellen von Käufern mit Standardaccounts und Kontakten anstelle von Personenaccounts

Sie können die Salesforce-Auftragsverwaltung jetzt so konfigurieren, dass Käufer mit Standardaccount- und Standardkontaktdatensätzen dargestellt werden. Personenaccounts sind nicht mehr erforderlich.

Verarbeiten asynchroner Zahlungstransaktionen mit Adyen

Sie können jetzt die Adyen-Zahlungsplattform zur Verarbeitung asynchroner Zahlungstransaktionen in der Salesforce-Auftragsverwaltung verwenden.

Zugreifen auf neue Verarbeitungsfunktionen mit aktualisierten Standard-Flows

Die Standard-Flows – der Rückgabe-Flow, der Stornierungs-Flow und der Auftragszusammenfassungs-Flow – wurden in dieser Version aktualisiert, um neue Funktionen zu unterstützen.

Aktualisieren der Salesforce-Auftragsverwaltung von Version 224 auf Version 226

Um eine bestehende Implementierung der Salesforce-Auftragsverwaltung auf Version 226 zu aktualisieren, befolgen Sie die Anweisungen im Abschnitt "Update from a Previous Version" (Aktualisierung von einer Vorgängerversion) im *Salesforce Order Management Implementation Guide*. Wenn Sie die neuen Funktionen nicht nutzen, sind noch einige Schritte erforderlich.

Aktivieren der Funktion "Mehrere Währungen"

Richten Sie die Möglichkeit ein, mehrere Währungen in Währungsfeldern in der gesamten Auftragsverwaltung zu verwenden, indem Sie die Salesforce-Funktion für mehrere Währungen für Ihre Organisation aktivieren.

Wo: Diese Änderung gilt für die Salesforce-Auftragsverwaltung, die in Lightning Experience in der Enterprise, Unlimited und Developer Edition gegen Aufpreis verfügbar ist.

Warum: Wenn Ihr Unternehmen in mehr als einem Land tätig ist, können Sie bei Aktivierung der Funktion für mehrere Währungen Aufträge in den Währungen aller Länder verwalten, in denen Sie Geschäfte tätigen.

Wenn Sie mehrere Währungen aktivieren, legt Ihr Salesforce-Administrator die Firmenwährung fest, die die Währung des Firmensitzes widerspiegelt. Ihr Administrator erstellt auch eine Liste der aktiven Währungen und ihrer Wechselkurse im Verhältnis zur Firmenwährung. Die aktiven Währungen entsprechen den Ländern, in denen Sie Geschäfte tätigen. Die Auftragsverwaltung importiert nur Aufträge, die eine Ihrer aktiven Währungen verwenden.

Wie: Um diese Funktion zu aktivieren, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text "Unternehmensinformationen" ein. Wählen Sie dann "Unternehmensinformationen" aus und klicken Sie auf "Bearbeiten". Aktivieren Sie "Mehrere Fremdwährungen aktivieren" und speichern Sie Ihre Änderungen.

Wichtig: Das Aktivieren mehrerer Währungen führt zu dauerhaften Änderungen in Ihrer Organisation. Diese Funktion kann nicht deaktiviert werden. Lesen Sie vor der Aktivierung den Abschnitt Überlegungen zum Aktivieren mehrerer Währungen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Aktivieren mehrerer Währungen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Abwickeln von Aufträgen mit Brutto- oder Nettosteuerwerten

Länder, die einen Brutto-Steuertyp, wie z. B. eine Umsatzsteuer, verwenden, schließen Steuerbeträge für Auftragsprodukte, Anpassungen und Versand anders ein als Länder, die einen Netto-Steuertyp, wie z. B. eine Verkaufssteuer, verwenden. In der Salesforce-Auftragsverwaltung können Sie jetzt Aufträge mit beiden Steuertypen verwalten.

Wo: Diese Änderung gilt für die Salesforce-Auftragsverwaltung, die in Lightning Experience in der Enterprise, Unlimited und Developer Edition gegen Aufpreis verfügbar ist.

Warum: Standardmäßig zeigt die Auftragsverwaltung Nettosteuerwerte für Aufträge, Auftragszusammenfassungen, Abwicklungsaufträge, Rechnungen und Gutschriften an. Wenn Ihr Unternehmen in Ländern tätig ist, die eine Umsatzsteuer verwenden, müssen Sie die Bruttosteuerwerte für Aufträge, Auftragszusammenfassungen, Abwicklungsaufträge, Rechnungen und Gutschriften anzeigen, damit Sie diese Aufträge ordnungsgemäß abwickeln können. In der Auftragsverwaltung können Sie jetzt zwischen Netto- und Brutto-Steuer-Aufträgen unterscheiden und die Anzeige auf der Benutzeroberfläche für Auftragsobjekte entsprechend anpassen.

Wenn ein Auftrag erstellt wird, bestimmt die Auftragsverwaltung, ob es sich bei dem ursprünglichen Transaktionsauftrag um einen Brutto- oder Netto-Steuer-Auftrag handelt. Der Steuertyp für den Auftrag wird im neuen Feld "Gebietsschematyp der Steuer" auf der Seite "Auftragszusammenfassung" angezeigt. Der Gebietsschematyp der Steuer bestimmt, welche Felder auf der Benutzeroberfläche angezeigt werden.

- Brutto: Wenn der Gebietsschematyp der Steuer auf "Brutto" eingestellt ist, werden die meisten Preise und Steuern als kombinierte Werte angezeigt.
- Netto: Wenn der Gebietsschematyp der Steuer auf "Netto" eingestellt ist, werden die meisten Preise und Steuern als getrennte Werte angezeigt.

Sie können Aufträge mit Bruttosteuer und Aufträge mit Nettosteuer verwenden, jedoch nicht beide Steuertypen für einen einzigen Auftrag. Wenn das Gebietsschema der Steuer im Transaktionsauftrag nicht angegeben ist, wird der Gebietsschematyp der Steuer standardmäßig auf "Netto" gesetzt.

Wie: Um Bruttofelder und -werte in der Komponente "Summe" auf der Seite "Auftragszusammenfassung" anzuzeigen, bearbeiten Sie die Komponentenfelder mit dem Lightning-Anwendungsgenerator.

SIEHE AUCH:

Salesforce Order Management Implementation Guide (Implementierungshandbuch zur Salesforce-Auftragsverwaltung)(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Verarbeitung von Rückerstattungen für stornierte Auftragsposten

Sie können Rückerstattungszahlungen für stornierte Artikel aus einem Auftrag verarbeiten, wenn Sie die Zahlung zum Zeitpunkt der Auftragserstellung erfassen.

Wo: Diese Änderung gilt für die Salesforce-Auftragsverwaltung, die in Lightning Experience in der Enterprise, Unlimited und Developer Edition gegen Aufpreis verfügbar ist.

Warum: Wenn Sie die Zahlung bei der Auftragserstellung erfassen und Ihr Kunde einen oder mehrere Artikel aus dem Auftrag storniert, bevor dieser abgewickelt ist, schulden Sie dem Kunden eine Rückerstattung. Der Flow "Artikel stornieren" wird aktualisiert, um den Auftrag auf überschüssiges Budget zu prüfen, wenn Sie auf der Seite "Auftragszusammenfassung" eine Stornierung mit der Aktion "Artikel stornieren" vornehmen. Wenn mit dem Flow "Artikel stornieren" überschüssiges Budget festgestellt wird, ruft der Flow die Aktion "Erstattungen sicherstellen" auf, um eine Rückerstattung für die stornierten Artikel einzuleiten. Der Vorschaubildschirm "Artikel stornieren" zeigt den Rückerstattungsbetrag für die stornierten Artikel des Auftrags. Details zur Rückerstattung werden auf der Registerkarte "Feed" der Seite "Auftragszusammenfassung" angezeigt, nachdem Sie die Stornierung eingereicht haben. Die Auftragsverwaltung generiert in diesem Fall keine Rechnung oder Gutschrift für die Erfassungs- und Rückerstattungstransaktionen.

Wie: Um den neuen Flow "Artikel stornieren" zu verwenden, duplizieren und aktivieren Sie den neuen Flow und deaktivieren Sie alle vorhandenen Versionen. Aktualisieren Sie dann die entsprechende Bereitstellung von Aktionen und Empfehlungen mit dem neuen Flow "Artikel stornieren".

SIEHE AUCH:

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

Anwenden von Rabatten auf Auftragsproduktzusammenfassungen

Sie können Rabatte auf Auftragsproduktzusammenfassungen anwenden. Sie können sich auch eine Vorschau des Ergebnisses anzeigen lassen, bevor Sie den Rabatt anwenden. Die Salesforce-Auftragsverwaltung umfasst einen Standard-Flow, Aktionen in Flow Builder, Connect in Apex-Methoden und Connect-REST-API-Ressourcen zur Verarbeitung von Rabatten. Die Funktionen haben große Ähnlichkeit mit den Storno- und Rückgabefunktionen, die Sie bereits kennen und schätzen.

Wo: Diese Änderung gilt für die Salesforce-Auftragsverwaltung, die in Lightning Experience in der Enterprise, Unlimited und Developer Edition gegen Aufpreis verfügbar ist.

Speichern von Datensätzen für nicht verwaltete Aufträge in der Salesforce-Auftragsverwaltung

Sie können extern verwaltete Auftragsdaten in Ihrer Salesforce-Organisation zusammen mit den Aufträgen speichern, die Sie in der Salesforce-Auftragsverwaltung verwalten, indem Sie nicht verwaltete Auftragszusammenfassungen erstellen. Benutzer können nicht verwaltete Auftragszusammenfassungen und verwandte Datensätze direkt bearbeiten, die Salesforce-Tools für die Auftragsverwaltung können sie jedoch nicht verarbeiten.

Wo: Diese Änderung gilt für die Salesforce-Auftragsverwaltung, die in Lightning Experience in der Enterprise, Unlimited und Developer Edition gegen Aufpreis verfügbar ist. Sie gilt für Salesforce B2B Commerce, das in Lightning Experience in der Personal, Enterprise, Performance und Developer Edition gegen Aufpreis verfügbar ist.

Warum: Da die Objekte der Auftragsverwaltung sehr komplexe Beziehungen aufweisen und zur Verwaltung sensibler Finanzdaten verwendet werden, ist die Möglichkeit, sie zu bearbeiten, streng begrenzt. Sie können z. B. nicht direkt die Menge einer Auftragsproduktzusammenfassung ändern oder den für eine Auftragszusammenfassung berechneten Gesamtbetrag verringern. Stattdessen werden Tools wie Standard-Flows und APIs für die Verarbeitung von Aufträgen und Auftragsdaten zur Verfügung gestellt. Durch diese Tools bleiben die Datensätze synchronisiert und böswillige Manipulationen werden verhindert.

Was ist mit Aufträgen, die Sie nicht in der Salesforce-Auftragsverwaltung verarbeiten, in Ihrer Salesforce-Organisation jedoch speichern möchten? Beispielsweise verfügt ein Online-Händler über historische Daten aus einem alten Auftragsverwaltungssystem, möchte aber seine Auftragsdatensätze nicht auf mehrere Systeme verteilen. In diesem Fall kann der Händler seine historischen Daten als nicht verwaltete Auftragszusammenfassungen darstellen und ein kombiniertes Repository pflegen, das alle Auftragsdaten aus der Vergangenheit und Gegenwart umfasst. Er muss sich keine Sorgen darüber machen, dass er versehentlich versucht, einen alten Auftrag zu verarbeiten.

Wie: Um eine nicht verwaltete Auftragszusammenfassung zu erstellen, geben Sie in der Eingabe für einen Flow, eine Aktion oder eine API des Typs "Auftragszusammenfassung erstellen" als Auftragslebenszyklus-Typ `Nichtverwaltet` an.

Weisen Sie einem Benutzer die Berechtigung "Nicht verwaltete Auftragszusammenfassungen bearbeiten" oder "B2B Commerce-Integratorbenutzer" zu, damit er die Daten direkt in den Datensätzen bearbeiten kann, die mit einer nicht verwalteten Auftragszusammenfassung verbunden sind.

SIEHE AUCH:

Salesforce B2B Commerce: Entwerfen, Erstellen und Einführen einer Business-to-Business Commerce-Lösung

Darstellen von Käufern mit Standardaccounts und Kontakten anstelle von Personenaccounts

Sie können die Salesforce-Auftragsverwaltung jetzt so konfigurieren, dass Käufer mit Standardaccount- und Standardkontaktdatensätzen dargestellt werden. Personenaccounts sind nicht mehr erforderlich.

Wo: Diese Änderung gilt für die Salesforce-Auftragsverwaltung, die in Lightning Experience in der Enterprise, Unlimited und Developer Edition gegen Aufpreis verfügbar ist.

Wie: Um Käufer mit Personenaccounts darzustellen, aktivieren Sie Personenaccounts für Käufer in den Organisationseinstellungen der Auftragsverwaltung. Um Käufer durch Standardaccounts und Standardkontakte darzustellen, deaktivieren Sie "Personenaccounts für Käufer". Sie können Ihre Meinung auch ändern, obwohl es dann knifflig werden kann. Während die Auftragsverwaltung für die Verwendung von Personenaccounts konfiguriert ist, erkennt die B2C Commerce-Integration keine Käuferdatensätze, die als Standardaccounts erstellt wurden. Wenn einer dieser Käufer einen Auftrag erteilt, wird für ihn ein separater Personenaccount-Datensatz erstellt und mit dem neuen Auftrag verknüpft. Wenn die Auftragsverwaltung jedoch so konfiguriert ist, dass sie Standardaccounts verwendet, erkennt sie vorhandene Käufer, die als Personenaccounts erstellt wurden. Sie ordnet alle neuen Aufträge, die diese Käufer erteilen, ihren bestehenden Personenaccounts zu.

Anmerkung: Es kann bis zu einer Stunde dauern, bis Änderungen an dieser Einstellung wirksam werden.

Verarbeiten asynchroner Zahlungstransaktionen mit Adyen

Sie können jetzt die Adyen-Zahlungsplattform zur Verarbeitung asynchroner Zahlungstransaktionen in der Salesforce-Auftragsverwaltung verwenden.

Wo: Diese Änderung gilt für die Salesforce-Auftragsverwaltung, die in Lightning Experience in der Enterprise, Unlimited und Developer Edition gegen Aufpreis verfügbar ist.

Warum: Verwenden Sie die asynchronen APIs von Adyen zur Verarbeitung von Zahlungstransaktionen nach dem Kauf und zur Anzeige des Status von ausstehenden, abgeschlossenen und fehlgeschlagenen Transaktionen, einschließlich Zahlungserfassung und Rückerstattungen.

Wie: Greifen Sie auf die Adyen-Integration für die Salesforce-Auftragsverwaltung auf AppExchange zu.

Zugreifen auf neue Verarbeitungsfunktionen mit aktualisierten Standard-Flows

Die Standard-Flows – der Rückgabe-Flow, der Stornierungs-Flow und der Auftragszusammenfassungs-Flow – wurden in dieser Version aktualisiert, um neue Funktionen zu unterstützen.

Wo: Diese Änderung gilt für die Salesforce-Auftragsverwaltung, die in Lightning Experience in der Enterprise, Unlimited und Developer Edition gegen Aufpreis verfügbar ist.

Warum: Der Rückgabe-, der Stornierungs- und der Auftragszusammenfassungs-Flow wurden aktualisiert, um mehrere Währungen sowie Gebietsschemas für Netto- und Brutto-Steuern zu unterstützen. Diese Flows wurden ebenfalls aktualisiert und werden nur für verwaltete Auftragszusammenfassungen ausgeführt. Sie können nicht für nicht verwaltete (externe) Auftragszusammenfassungen verwendet werden. Darüber hinaus wird der Stornierungs-Flow aktualisiert, um Rückerstattungen für stornierte Artikel zu unterstützen. Um diese neuen Standard-Flows zu verwenden, duplizieren und aktivieren Sie die neuen Versionen und deaktivieren Sie alle vorhandenen Versionen. Aktualisieren Sie dann die entsprechende Bereitstellung von Aktionen und Empfehlungen mit den neuen Flows.

Wenn Sie die Flows in einer früheren Version angepasst haben, müssen Sie Ihre Anpassungen auf die neuen Flows erneut anwenden. Es wird empfohlen, Anpassungen in einen Subflow zu stellen, sodass zukünftige Aktualisierungen von Standard-Flows in einem neuen Flow dupliziert werden können und der angepasste Subflow aus dem neuen duplizierten Flow aufgerufen werden kann.

SIEHE AUCH:

Salesforce Order Management Implementation Guide (Implementierungshandbuch zur Salesforce-Auftragsverwaltung) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Aktualisieren der Salesforce-Auftragsverwaltung von Version 224 auf Version 226

Um eine bestehende Implementierung der Salesforce-Auftragsverwaltung auf Version 226 zu aktualisieren, befolgen Sie die Anweisungen im Abschnitt "Update from a Previous Version" (Aktualisierung von einer Vorgängerversion) im *Salesforce Order Management Implementation Guide*. Wenn Sie die neuen Funktionen nicht nutzen, sind noch einige Schritte erforderlich.

Wo: Diese Änderung gilt für die Salesforce-Auftragsverwaltung, die in Lightning Experience in der Enterprise, Unlimited und Developer Edition gegen Aufpreis verfügbar ist.

SIEHE AUCH:

Salesforce Order Management Implementation Guide (Implementierungshandbuch zur Salesforce-Auftragsverwaltung) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Communities: Verbesserte Personalisierung, überarbeitete Menükomponenten und Gastbenutzersicherheit

Für die Personalisierung stehen sowohl im Erfahrungsgenerator als auch in der API eine Reihe von Verbesserungen zur Verfügung. Zeigen Sie verschiedene Link-Sätze in Navigationskomponenten an, wie z. B. das überarbeitete Kachelmenü und vieles mehr. Eine Vielzahl von Sicherheitsverbesserungen hilft Ihnen dabei, Ihre Daten sicher zu halten. Ab Winter '21 haben Sie nicht mehr die Möglichkeit, die Aktivierung der Sicherheitseinstellungen für Gastbenutzer abzulehnen, sodass Sie sich jetzt darauf vorbereiten sollten.

AUSGABEN

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

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: Überarbeitetes Kachelmenü, einfachere Seitenverwaltung und On-Demand-Sitemap-Generierung

Passen Sie Ihre Community mit der überarbeiteten Kachelmenü-Komponente an. Mit Ordnern können Sie die Seiten Ihrer Community einfacher verwalten. Außerdem können Sie die SEO-Sitemap Ihrer Site jederzeit neu generieren.

Entwicklerproduktivität: Personalisierung, ExperienceBundle und die Vorlage "Build Your Own (LWC)"

Entwickeln Sie Communities effizienter durch Verbesserungen bei Personalisierung, ExperienceBundle und der Vorlage "Build Your Own (LWC)".

Gastbenutzer: Sicherheitsrichtlinien werden erzwungen

In den letzten Versionen hat Salesforce verschiedene Sicherheitseinstellungen implementiert, die eine allgemeine Sicherheitsrichtlinie für öffentliche Sites umfassen. In Version Summer ’20 werden einige Einstellungen in Ihrer Organisation automatisch aktiviert. Sie können diese automatische Aktivierung jedoch auch ablehnen, obwohl dies nicht empfohlen wird. Ab der nächsten Version, Winter '21, werden die Sicherheitseinstellungen für öffentliche Sites aktiviert, und Sie haben nicht mehr die Möglichkeit, dies abzulehnen. Stellen Sie sicher, dass Ihre Organisation alle erforderlichen Sicherheitseinstellungen aktiviert, und testen Sie Ihre Implementierung.

Sicherheit und Freigabe: Zwei-Faktoren-Authentifizierung für externe Benutzer, eingebettete Anmeldung

Aktivieren Sie die Zwei-Faktoren-Authentifizierung für Ihre externen Benutzer. Konfigurieren Sie "Eingebettete Anmeldung", um den Anmeldeseitentyp zu verwenden, der bereits für Ihre Community festgelegt ist.

Sonstige Änderungen in Communities

Informieren Sie sich über die kleineren Änderungen, die Ihre Erfahrung mit Communities verbessern.

Lightning-Communities: Überarbeitetes Kachelmenü, einfachere Seitenverwaltung und On-Demand-Sitemap-Generierung

Passen Sie Ihre Community mit der überarbeiteten Kachelmenü-Komponente an. Mit Ordnern können Sie die Seiten Ihrer Community einfacher verwalten. Außerdem können Sie die SEO-Sitemap Ihrer Site jederzeit neu generieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Vorbereiten Ihrer Community auf anstehende CSP-Änderungen

In der Version Spring '21 (Februar 2021) wird die CSP-Einstellung **Inline-Skripts und Skript-Zugriff auf alle Drittanbieter-Hosts zulassen** entfernt. Wurde Ihre Community vor Version Spring '19 erstellt und verwendet sie diese Einstellung aktuell, sollten Sie sich nun darauf vorbereiten.

Überschreiben von Standardaktionen in Lightning-Communities

Personalisieren Sie die Erfahrung der Benutzer Ihrer Communities, indem Sie eine benutzerdefinierte Lightning-Komponente hinzufügen, die Standardformulare ersetzt, wenn Benutzer auf die Schaltfläche "Neu" oder "Bearbeiten" klicken. Verwenden Sie Aktionsüberschreibungen, wenn Ihre Community und Ihre Portalbenutzer eine individuellere Benutzererfahrung benötigen, als sie die Salesforce-Standardseite bietet.

Mehr Personalisierung mit Navigationsmenüs, Kachelmenüs und CMS-Sammlungen

Sie können jetzt nicht nur bestimmen, welche Komponente ein Benutzer sieht, sondern auch, was er innerhalb einer Komponente sieht. Sie können CMS-Sammlungen, das Navigationsmenü und Variationen des Kachelmenüs innerhalb ihrer Komponenten personalisieren. Zuvor konnten Sie nur Seitenvariationen, Brandingsätze und Komponenten personalisieren.

Zurücksetzen der Zählungen für Missionsaktivitäten

Jetzt können Sie Aktivitätszählungen für Missions-Badges mit einem Klick zurücksetzen. Früher wurden beim Erstellen einer Mission die Aktivitätszählungen nicht zurückgesetzt und die Mitglieder erhielten Badges ohne zusätzlichen Aufwand. Daher wurde sie beseitigt. Nutzen Sie diese Funktion jedoch sinnvoll, denn sie setzt die Zählungen für alle Gamification-Aktivitäten in Ihrer Community zurück.

Besseres Verwalten Ihrer Community-Seiten

Das verbesserte Community-Seiten-Menü erleichtert die Navigation und Bearbeitung Ihrer Seiten. Suchen Sie nach einer Seite, um den Ordner zu sehen, in dem sich eine Seite befindet, und wählen und bearbeiten Sie die Seite direkt aus den Suchergebnissen.

Generieren von Sitemaps für Ihre Community-Seiten

Jetzt können Sie außerhalb des automatischen Sitemap-Generierungsprozesses eine SEO-Sitemap für Ihre Community generieren. Starten Sie einfach alle 24 Stunden eine manuelle Aktualisierung Ihrer Sitemap. Die vollständige Sitemap wird automatisch jeden Sonntag aktualisiert, während alle neuen Seiten der Sitemap einmal alle 24 Stunden aktualisiert werden.

Hinzufügen von dynamischen SEO-Werten zu Inhaltsdetailseiten

Verbessern Sie Suchmaschinenergebnisse und helfen Sie Kunden, die gewünschten Salesforce CMS-Inhalte zu finden, indem Sie den Inhaltsdetailseiten Ihrer Lightning-Community dynamische SEO-Werte hinzufügen.

Individuelles Anpassen Ihrer Community mit dem überarbeiteten Kachelmenü

Verwenden Sie die überarbeitete Lightning-Webkomponente "Kachelmenü", um ein visuell beeindruckendes Navigationserlebnis in Ihrer Community zu erstellen. Die Anpassungen im neuen Kachelmenü bieten Ihnen viel mehr Möglichkeiten als die alte Version. Suchen Sie das neue Kachelmenü im Komponentenbereich. Wenn Sie derzeit die alte Version des Kachelmenüs auf Ihren Community-Seiten verwenden und die neue Version ausprobieren möchten, löschen Sie diese Komponente einfach und verwenden Sie die neue Version. Die neue Version enthält alle Anpassungen der alten Version und mehr.

Mehr Flexibilität mit der neuen Benutzerprofilmenü-Komponente

Jetzt können Sie Menüelemente konfigurieren, Personalisierung verwenden und auswählen, ob das Firmenlogo und der Name des Benutzers angezeigt werden sollen. Ab Version Summer '20 ersetzt die Komponente "Anpassbares Benutzerprofilmenü" die Komponente "Benutzerprofil" in Lightning-Communities mit der neuen B2B Commerce-Vorlage und neuen Communities mit spezifischen Themen. Dazu zählen etwa Ember, Stella, Webster, Citizen, Cypress und Jepson. Vorhandene Communities, die diese Themen verwenden, erhalten statt der alten Version die neue Komponente, wenn sie Themen erneut anwenden oder ändern.

Mehr Optionen zur mehrstufigen Navigation in Ihrer Community

Verleihen Sie der Navigation Ihrer Community mithilfe der neuen Komponente "Mehrstufiges Navigationsmenü" ein neues Erscheinungsbild.

Vorbereiten Ihrer Community auf anstehende CSP-Änderungen

In der Version Spring '21 (Februar 2021) wird die CSP-Einstellung **Inline-Skripts und Skript-Zugriff auf alle Drittanbieter-Hosts zulassen** entfernt. Wurde Ihre Community vor Version Spring '19 erstellt und verwendet sie diese Einstellung aktuell, sollten Sie sich nun darauf vorbereiten.

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: Mit der CSP-Option **Inline-Skripts und Skript-Zugriff auf alle Drittanbieter-Hosts zulassen** kann auf alle Drittanbieter-Hosts zugegriffen werden, ohne dass sie zusätzliche Sicherheit bietet. Zum Erhöhen der Sicherheit für alle Communities wird die Einstellung in Version Spring '21 entfernt.

Sie sollten mit Ihrer Community jetzt auf eine sicherere Option umsteigen, um sich auf diese Änderung vorzubereiten und um sicherzustellen, dass Ihnen genügend Zeit zum Testen bleibt. Sie können zwischen den folgenden Sicherheitsebenen auswählen.

Sicherheitsebene	Beschreibung
Strenge CSP: Inline-Skripts und Skript-Zugriff auf alle Drittanbieter-Hosts auf der Positivliste blockieren	Bietet maximale Sicherheit. • Blockiert die Ausführung sämtlicher Inline-Skripts und sämtlicher Anforderungen für Remote-JavaScript-Dateien. • Lässt die Anzeige von Nicht-Skriptressourcen, etwa Bildern, von ausdrücklich zulässigen Drittanbieter-Hosts zu. • Lightning Locker ist aktiviert.
Inline-Skripts und Skript-Zugriff auf alle Drittanbieter-Hosts auf der Positivliste zulassen	Bietet moderate Sicherheit. • Lässt die Ausführung von Inline-Skripts auf Ihrer Site zu. • Lässt das Laden von Remote-JavaScript-Dateien und das Anzeigen von Nicht-Skriptressourcen, etwa Bildern, von ausdrücklich zulässigen Drittanbieter-Hosts zu. • Ermöglicht es Ihnen, Lightning Locker zu deaktivieren.

SIEHE AUCH:

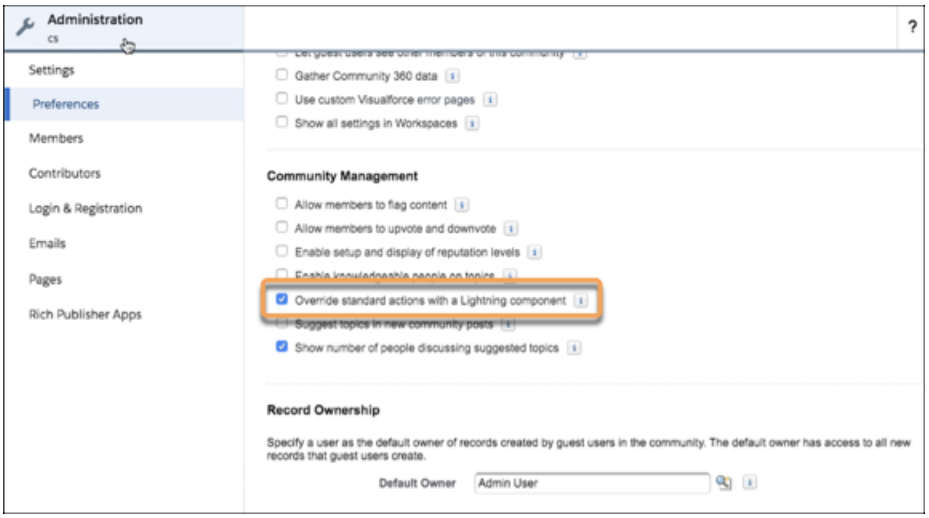
Salesforce-Hilfe: CSP und Lightning Locker in Lightning-Communities (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Überschreiben von Standardaktionen in Lightning-Communities

Personalisieren Sie die Erfahrung der Benutzer Ihrer Communities, indem Sie eine benutzerdefinierte Lightning-Komponente hinzufügen, die Standardformulare ersetzt, wenn Benutzer auf die Schaltfläche "Neu" oder "Bearbeiten" klicken. Verwenden Sie Aktionsüberschreibungen, wenn Ihre Community und Ihre Portalbenutzer eine individuellere Benutzererfahrung benötigen, als sie die Salesforce-Standardseite bietet.

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.

Wie: Um Aktionen in einer Community zu überschreiben, wählen Sie die Option "Überschreiben von Standardaktionen mit Lightning-Komponenten" unter "Erfahrungsarbeitsumgebungen" > "Verwaltung". Die Aktion, die Sie in Lightning Experience auswählen, ist die gleiche Aktion, die Sie verwenden, um Aktionen in Lightning-Communities zu überschreiben.



SIEHE AUCH:

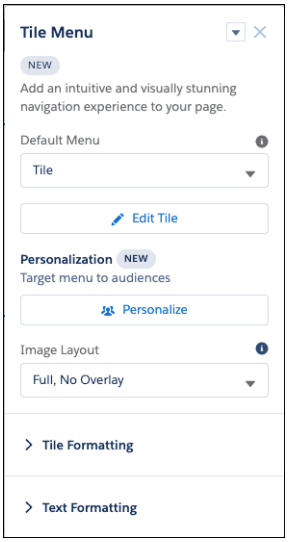
Salesforce-Hilfe: Überschreiben der Standardaktion (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Mehr Personalisierung mit Navigationsmenüs, Kachelmenüs und CMS-Sammlungen

Sie können jetzt nicht nur bestimmen, welche Komponente ein Benutzer sieht, sondern auch, was er innerhalb einer Komponente sieht. Sie können CMS-Sammlungen, das Navigationsmenü und Variationen des Kachelmenüs innerhalb ihrer Komponenten personalisieren. Zuvor konnten Sie nur Seitenvariationen, Brandingsätze und Komponenten personalisieren.

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: Klicken Sie im Erfahrungsgenerator auf die Komponente. Klicken Sie auf **Personalisieren** und weisen Sie die Zielgruppen der Sammlung, dem Navigationsmenü oder dem Kachelmenü zu.



Zurücksetzen der Zählungen für Missionsaktivitäten

Jetzt können Sie Aktivitätszählungen für Missions-Badges mit einem Klick zurücksetzen. Früher wurden beim Erstellen einer Mission die Aktivitätszählungen nicht zurückgesetzt und die Mitglieder erhielten Badges ohne zusätzlichen Aufwand. Daher wurde sie beseitigt. Nutzen Sie diese Funktion jedoch sinnvoll, denn sie setzt die Zählungen für alle Gamification-Aktivitäten in Ihrer Community zurück.

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: Klicken Sie in "Arbeitsumgebungen" auf **Gamification**. Öffnen Sie die Seite für Missionen und klicken Sie auf **Aktivitätszählung zurücksetzen**.

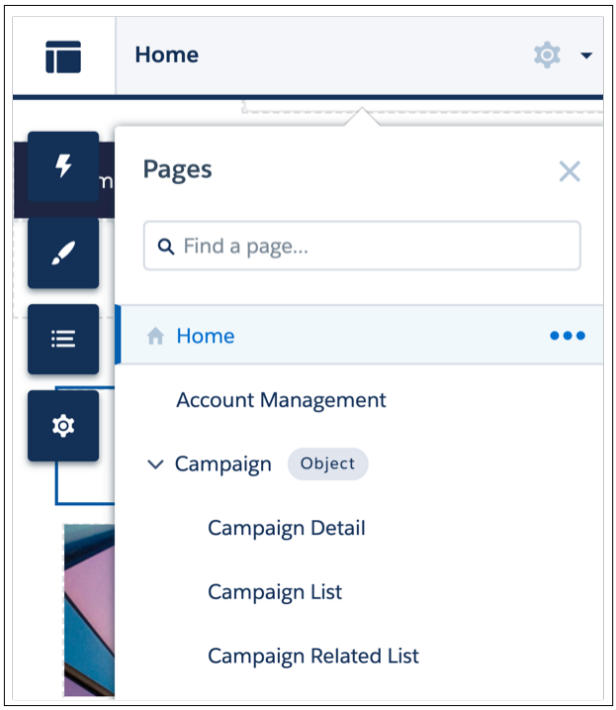
Sie können auch die Zählungen der Missionsaktivitäten mit der Connect-REST-API und Connect in Apex zurücksetzen.

Besseres Verwalten Ihrer Community-Seiten

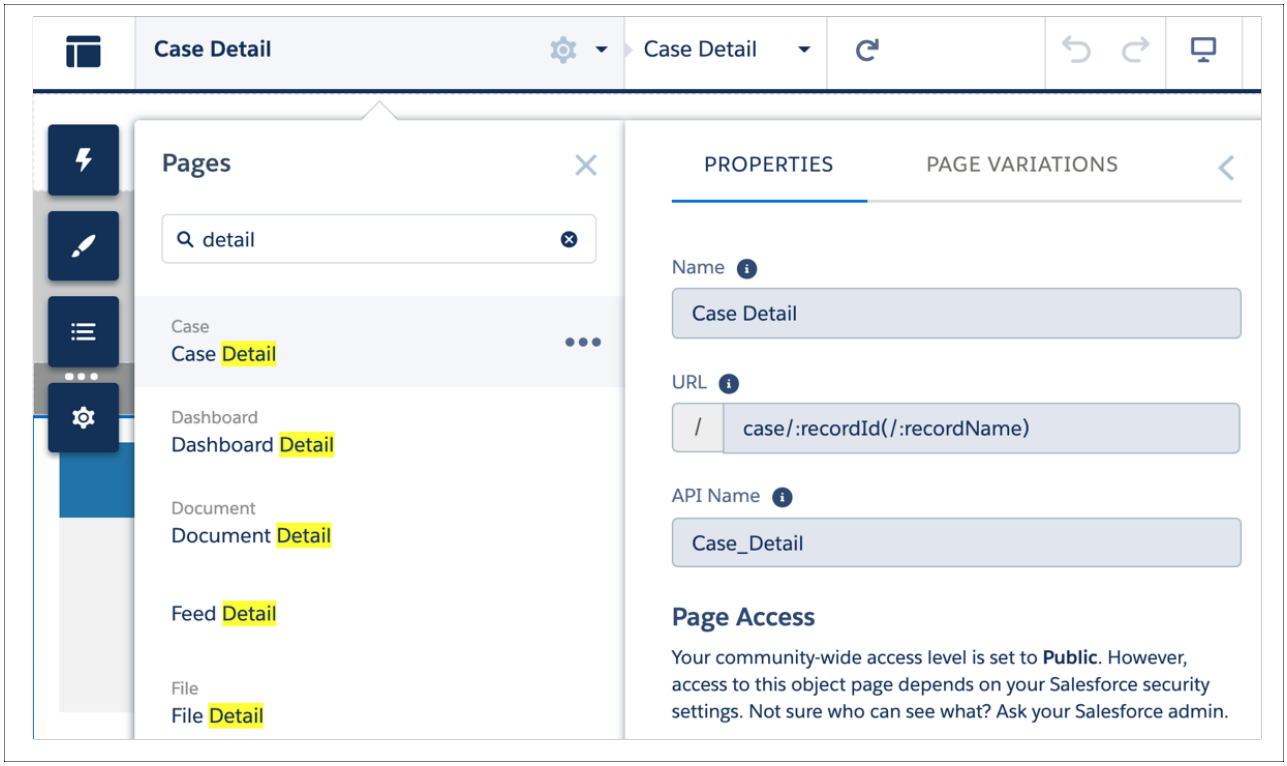
Das verbesserte Community-Seiten-Menü erleichtert die Navigation und Bearbeitung Ihrer Seiten. Suchen Sie nach einer Seite, um den Ordner zu sehen, in dem sich eine Seite befindet, und wählen und bearbeiten Sie die Seite direkt aus den Suchergebnissen.

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: Navigieren Sie im Erfahrungsgenerator zum Menübereich "Seiten", um alle Seiten in Ihrer Community anzuzeigen. Objekt- und Inhaltsseiten werden mit ihren zugehörigen Seiten gruppiert, wie z. B. Detail- und Themenlistenseiten.



Klicken Sie im Menü "Seiten" auf eine Seite, um sie im Zeichenbereich anzuzeigen und ihre Seiteneigenschaften zu bearbeiten. Sie können die Seiteneigenschaften auch direkt aus den Suchergebnissen heraus bearbeiten, wenn Sie nach einem Seitentitel suchen.



Generieren von Sitemaps für Ihre Community-Seiten

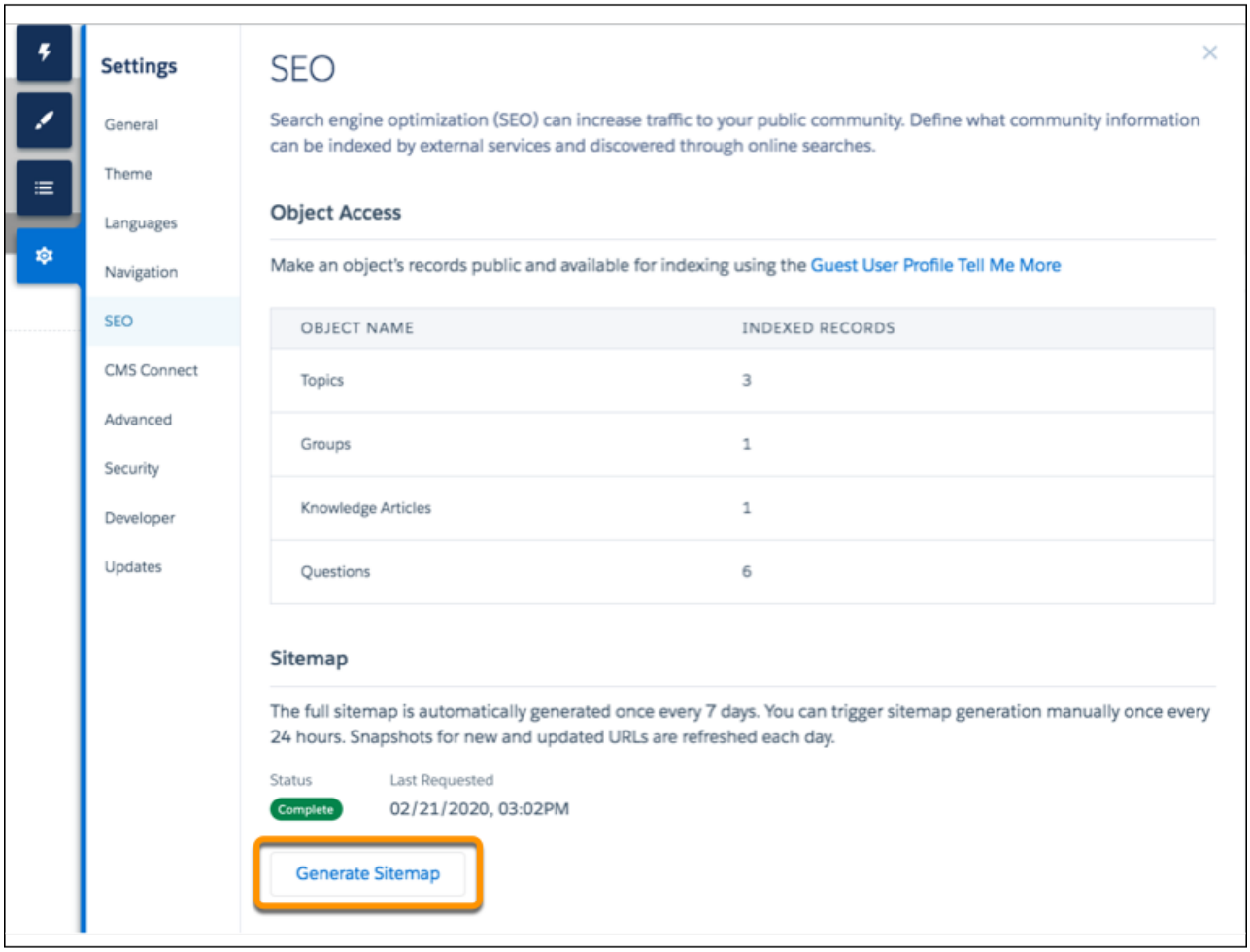
Jetzt können Sie außerhalb des automatischen Sitemap-Generierungsprozesses eine SEO-Sitemap für Ihre Community generieren. Starten Sie einfach alle 24 Stunden eine manuelle Aktualisierung Ihrer Sitemap. Die vollständige Sitemap wird automatisch jeden Sonntag aktualisiert, während alle neuen Seiten der Sitemap einmal alle 24 Stunden aktualisiert werden.

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: Navigieren Sie im Erfahrungsgenerator in den Einstellungen zur Registerkarte "SEO" und klicken Sie auf die Schaltfläche **Sitemap generieren**, um manuell eine Sitemap für Ihre Community zu generieren. Sie können einmal alle 24 Stunden manuell eine Sitemap generieren und den Status der Sitemap während der Verarbeitung verfolgen.

Nachdem Ihre Sitemap generiert wurde, wird der Sitemap-Status auf **Abgeschlossen** aktualisiert. Um die bestmögliche Erfahrung zu erzielen, sollten Sie eine manuelle Sitemap-Generierung außerhalb der Hauptbelastungszeiten durchführen, ohne Änderungen im Generator vorzunehmen.

Wenn Sie Ihrer Community neue Seiten hinzufügen, werden die Links bei der automatischen Sitemap-Aktualisierung alle 24 Stunden berücksichtigt. Wenn Sie neue Seiten hinzufügen, nachdem Sie eine Sitemap manuell generiert haben, werden diese automatisch der Sitemap hinzugefügt.



Hinzufügen von dynamischen SEO-Werten zu Inhaltsdetailseiten

Verbessern Sie Suchmaschinenergebnisse und helfen Sie Kunden, die gewünschten Salesforce CMS-Inhalte zu finden, indem Sie den Inhaltsdetailseiten Ihrer Lightning-Community dynamische SEO-Werte hinzufügen.

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

SIEHE AUCH:

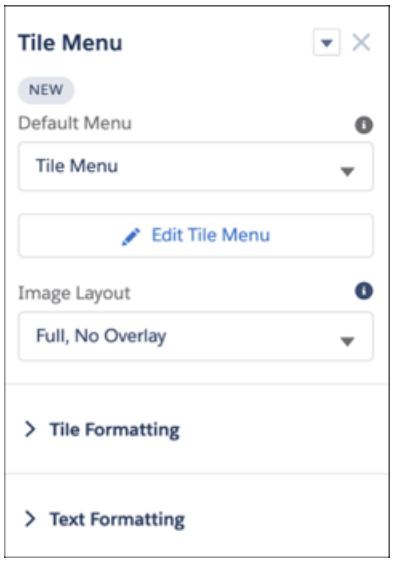
Hinzufügen von dynamischen SEO-Werten zu Inhaltsdetailseiten

Individuelles Anpassen Ihrer Community mit dem überarbeiteten Kachelmenü

Verwenden Sie die überarbeitete Lightning-Webkomponente "Kachelmenü", um ein visuell beeindruckendes Navigationserlebnis in Ihrer Community zu erstellen. Die Anpassungen im neuen Kachelmenü bieten Ihnen viel mehr Möglichkeiten als die alte Version. Suchen Sie das neue Kachelmenü im Komponentenbereich. Wenn Sie derzeit die alte Version des Kachelmenüs auf Ihren Community-Seiten verwenden und die neue Version ausprobieren möchten, löschen Sie diese Komponente einfach und verwenden Sie die neue Version. Die neue Version enthält alle Anpassungen der alten Version und mehr.

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.

Wie: Verwenden Sie das neue Kachelmenü im Erfahrungsgenerator.



Verwenden Sie die neuen Abschnitte "Kachelformatierung" und "Textformatierung" in den Komponenteneigenschaften, um das Kachelmenü nach Ihren Wünschen anzupassen.

Anmerkung: Wenn Sie die alte Version verwenden und sie löschen, können Sie sie nicht wiederherstellen. Verwenden Sie die neue Version, sobald die alte Version gelöscht ist.

SIEHE AUCH:

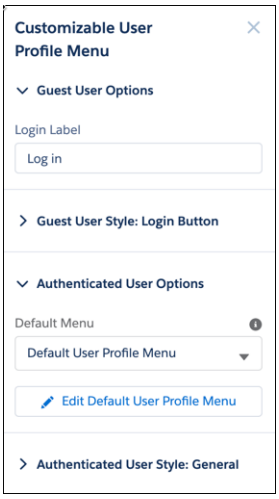
Salesforce-Hilfe: Kachelmenü (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Mehr Flexibilität mit der neuen Benutzerprofilmenü-Komponente

Jetzt können Sie Menüelemente konfigurieren, Personalisierung verwenden und auswählen, ob das Firmenlogo und der Name des Benutzers angezeigt werden sollen. Ab Version Summer '20 ersetzt die Komponente "Anpassbares Benutzerprofilmenü" die Komponente "Benutzerprofil" in Lightning-Communities mit der neuen B2B Commerce-Vorlage und neuen Communities mit spezifischen Themen. Dazu zählen etwa Ember, Stella, Webster, Citizen, Cypress und Jepson. Vorhandene Communities, die diese Themen verwenden, erhalten statt der alten Version die neue Komponente, wenn sie Themen erneut anwenden oder ändern.

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 den Erfahrungsgenerator. Klicken Sie in der Kopfzeile auf das Benutzerprofil, um den Eigenschaften-Editor zu öffnen. Erweitern Sie "Optionen für authentifizierte Benutzer" und klicken Sie auf "Standard-Benutzerprofilmenü bearbeiten". Passen Sie es entsprechend Ihren Anforderungen an. Sie sehen die Bearbeitungsoptionen nicht? Klicken Sie auf die Kopfzeilenkomponente und überprüfen Sie, ob die Komponente "Anpassbares Benutzerprofilmenü" in der Dropdown-Liste "Komponente 'Benutzerprofil'" angezeigt wird.

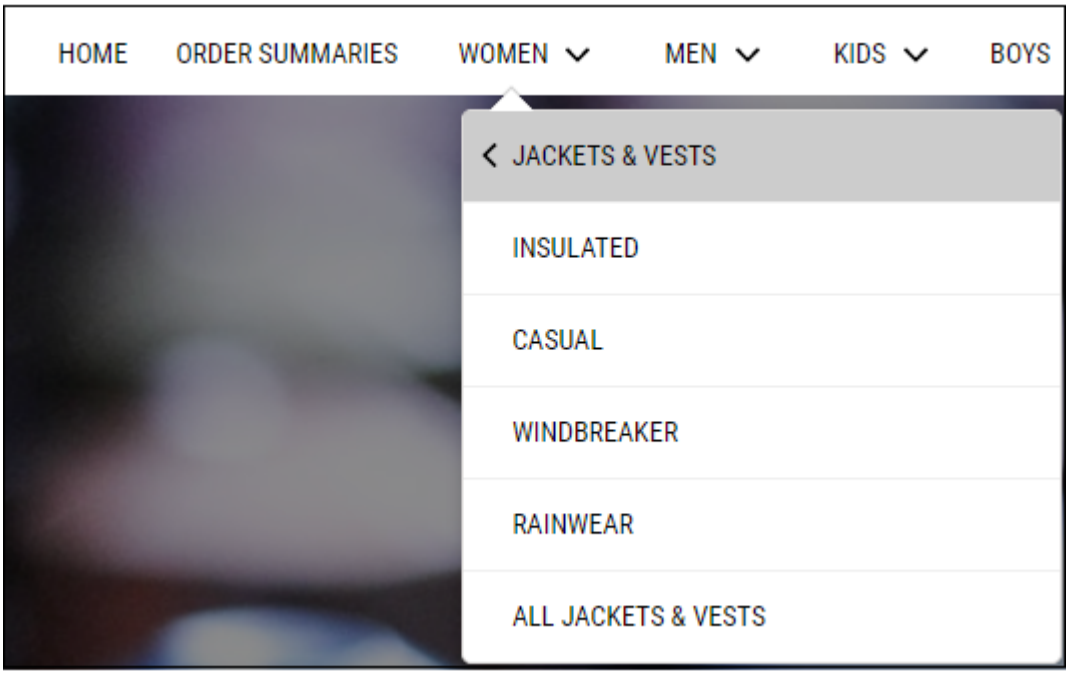


Mehr Optionen zur mehrstufigen Navigation in Ihrer Community

Verleihen Sie der Navigation Ihrer Community mithilfe der neuen Komponente "Mehrstufiges Navigationsmenü" ein neues Erscheinungsbild.

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.

Warum: Sie können die Komponente "Mehrstufiges Navigationsmenü" sowohl in Ihrer Community als auch in Ihrem B2B-Shop verwenden. Statt einer Menühierarchie zeigt die neue Komponente immer nur eine einzige Ebene an, mit Symbolen, die den Benutzer zur nächsten übergeordneten oder untergeordneten Ebene führen. Bis zu fünf Kategorieebenen können angezeigt werden.



Entwicklerproduktivität: Personalisierung, ExperienceBundle und die Vorlage "Build Your Own (LWC)"

Entwickeln Sie Communities effizienter durch Verbesserungen bei Personalisierung, ExperienceBundle und der Vorlage "Build Your Own (LWC)".

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erstellen von schnellen, effizienten Erfahrungen mit der LWC-basierten Vorlage (Entwicklervorschau)
Verwenden Sie die neueste Vorlage "Build Your Own (LWC)", um Communities zu entwickeln, die schnell geladen werden und gut skalierbar sind. Basierend auf Lightning-Webkomponenten (LWC), einem neuen Programmiermodell mit außergewöhnlicher Leistung, unterstützt diese optimierte Vorlage vollständig angepasste LWC-Lösungen. Seit der vorigen Version wurden an dieser Vorlage einige Änderungen vorgenommen.

Abrufen von Informationen über die aktuelle Community in Lightning-Webkomponenten
Verwenden Sie das Umfangsmodul `@salesforce/community`, um Informationen über den Kontext der aktuellen Community zu importieren, wenn Sie Lightning-Webkomponenten für Lightning-Communities entwickeln.

ExperienceBundle unterstützt Themenlayout-Eigenschaften
ExperienceBundle enthält beim Abruf jetzt Themenlayout-Eigenschaften. Dadurch wird es einfacher denn je, Lightning-Communities programmgesteuert zu aktualisieren.

Erstellen von schnellen, effizienten Erfahrungen mit der LWC-basierten Vorlage (Entwicklervorschau)

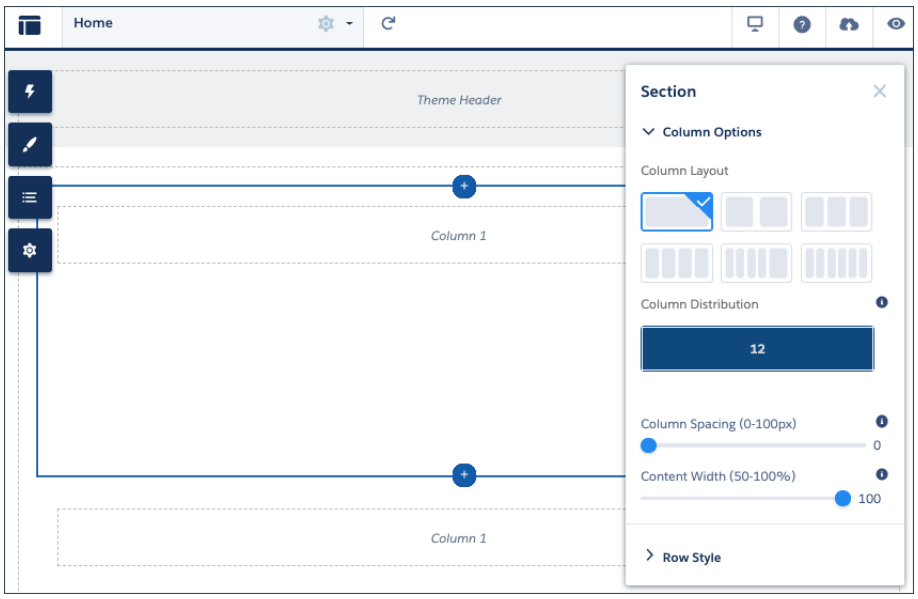
Verwenden Sie die neueste Vorlage "Build Your Own (LWC)", um Communities zu entwickeln, die schnell geladen werden und gut skalierbar sind. Basierend auf Lightning-Webkomponenten (LWC), einem neuen Programmiermodell mit außergewöhnlicher Leistung, unterstützt diese optimierte Vorlage vollständig angepasste LWC-Lösungen. Seit der vorigen Version wurden an dieser Vorlage einige Änderungen vorgenommen.

Wo: Diese Entwicklervorschau gilt für Communities, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic in der Developer Edition zugegriffen wird.

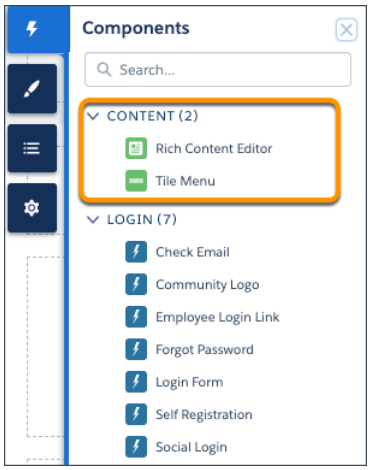
Anmerkung: Die Vorlage "Build Your Own (LWC)" steht in Entwicklerorganisationen als eine Entwicklervorschau zur Verfügung. "Build Your Own (LWC)" ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Alle Befehle, Parameter und andere Funktionen können jederzeit mit oder ohne vorherige Ankündigung geändert oder ersetzt werden. Implementieren Sie keine Funktionen, die mit diesen Befehlen oder Tools entwickelt wurden. In der Lightning Web Runtime Communities-Gruppe der Trailblazer Community können Sie Feedback geben und Vorschläge zur Vorlage einbringen.

Warum: Die Vorlage "Build Your Own (LWC)" basiert ausschließlich auf dem Programmiermodell "Lightning-Webkomponenten" und bietet beispiellose Leistung und Seitenladegeschwindigkeit. Seit der letzten Version wurden mehrere Verbesserungen vorgenommen, darunter:

- Flexible Layouts für Seiten, sodass Sie den Abstand zwischen den Spalten auf die gleiche Weise wie in Aura-Communities anpassen können.



- Die neuen Komponenten "Kachelmenü" und "Multimedia-Inhalte-Editor".

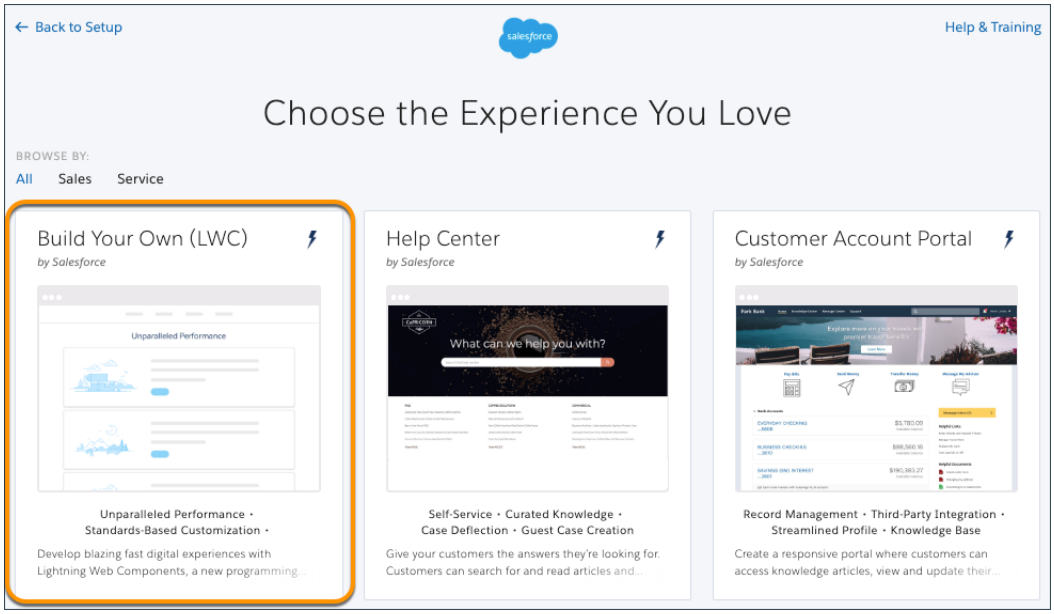


- Mehrere Einschränkungen wurden beseitigt, sodass `@salesforce`-Module ein einheitlicheres Verhalten für Aura- und LWC-Communities bieten. Referentielle Integrität wird unterstützt – beispielsweise müssen Sie die Community nicht mehr neu veröffentlichen, wenn sich der Name eines Inhaltsdatenbestands ändert. Auch die folgenden `@salesforce`-Module werden jetzt unterstützt:
  - `@salesforce/community`
  - `@salesforce/messageChannel` (Beta)

Tipp: Die Vorlage "Build Your Own (LWC)" ist eine Minimalvorlage, die nur die mindestens erforderlichen Komponenten und nur die wichtigsten Seiten enthält. Die Vorlage eignet sich daher am besten für Entwickler, die mit Lightning-Webkomponenten und Salesforce DX, der Benutzeroberflächen-API und Apex vertraut sind.

Wie: Geben Sie zur Verwendung der Vorlage unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *`Einstellungen von Communities`* ein und wählen Sie dann **Einstellungen von Communities** aus. Wählen Sie **Enable the Build Your Own (LWC) template** (Vorlage "Build Your Own (LWC)" aktivieren) aus und speichern Sie Ihre Änderungen.

Nachdem Sie die Vorlage aktiviert haben, wird sie im Assistenten zur Community-Erstellung angezeigt.



Wichtig: Frühere Teilnehmer der Entwicklervorschau müssen die SLDS-Formatierung im Head-Markup ihrer Community wieder aktivieren. Andernfalls werden der Multimedia-Inhalte-Editor und die Erweiterungen für flexible Layouts nicht korrekt angezeigt.

Klicken Sie im Erfahrungsgenerator auf **Einstellungen** > **Erweitert** > **Head-Markup bearbeiten** und ändern Sie alle Ausdrücke mit doppelten Klammern zu Ausdrücken mit einfachen Klammern.

Ersetzen Sie beispielsweise:

```
<link rel="stylesheet" href="{{ basePath }}/assets/styles/styles.css?{{ versionKey }}"
 />
```

durch:

```
<link rel="stylesheet" href="{basePath}/assets/styles/styles.css?{versionKey}" />
```

SIEHE AUCH:

Individuelles Anpassen Ihrer Community mit dem überarbeiteten Kachelmenü

Abrufen von Informationen über die aktuelle Lightning-Community

Abrufen von Informationen über die aktuelle Community in Lightning-Webkomponenten

Verwenden Sie das Umfangsmodul `@salesforce/community`, um Informationen über den Kontext der aktuellen Community zu importieren, wenn Sie Lightning-Webkomponenten für Lightning-Communities entwickeln.

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

SIEHE AUCH:

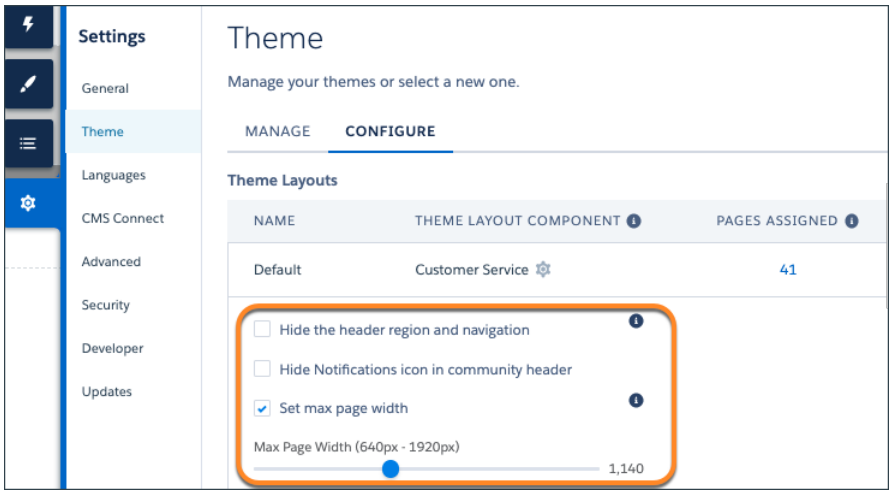
Abrufen von Informationen über die aktuelle Lightning-Community

ExperienceBundle unterstützt Themenlayout-Eigenschaften

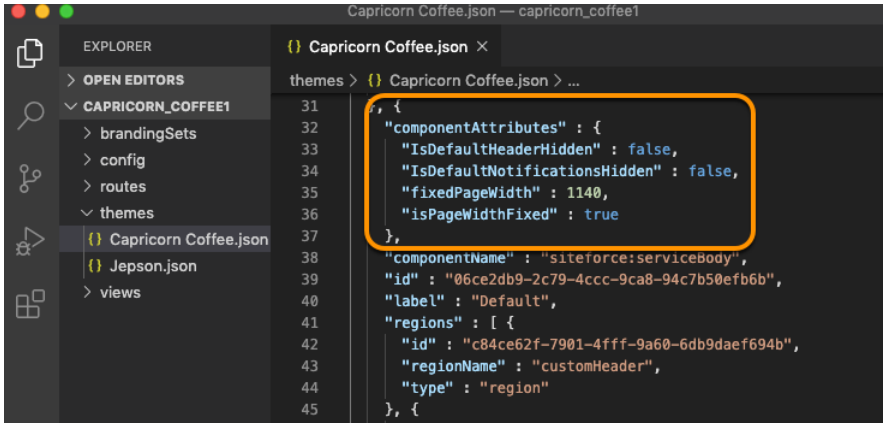
ExperienceBundle enthält beim Abruf jetzt Themenlayout-Eigenschaften. Dadurch wird es einfacher denn je, Lightning-Communities programmgesteuert zu aktualisieren.

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: Im Erfahrungsgenerator enthält jedes Themenlayout mehrere Eigenschaften, mit denen Sie das Layout konfigurieren können, wie z. B. das Ausblenden der Kopfzeile und die Navigation oder Einstellung der maximalen Seitenbreite.



Zuvor waren diese Eigenschaften in den *theme_name*.json-Dateien im Themenordner von ExperienceBundle nicht enthalten.



Gastbenutzer: Sicherheitsrichtlinien werden erzwungen

In den letzten Versionen hat Salesforce verschiedene Sicherheitseinstellungen implementiert, die eine allgemeine Sicherheitsrichtlinie für öffentliche Sites umfassen. In Version Summer '20 werden einige Einstellungen in Ihrer Organisation automatisch aktiviert. Sie können diese automatische Aktivierung jedoch auch ablehnen, obwohl dies nicht empfohlen wird. Ab der nächsten Version, Winter '21, werden die Sicherheitseinstellungen für öffentliche Sites aktiviert, und Sie haben nicht mehr die Möglichkeit, dies abzulehnen. Stellen Sie sicher, dass Ihre Organisation alle erforderlichen Sicherheitseinstellungen aktiviert, und testen Sie Ihre Implementierung.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Bestimmte Felder im Benutzerdatensatz für Organisationen mit Communities und Portalen sperren (zuvor veröffentlichte Sicherheitswarnung und -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.

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.

Abmelden bei Sicherheitsrichtlinien für Gastbenutzer vor der Version Summer '20 (zuvor veröffentlichte Aktualisierung)

Durch die Aktivierung diese Aktualisierung entscheiden Sie sich gegen drei Richtlinien, die Ihre Datensicherheit für Gastbenutzer oder nicht authentifizierte Benutzer erhöhen sollen. Wenn Sie diese Aktualisierung aktivieren, werden die folgenden Einstellungen für Ihre Organisation in der Version Summer '20 nicht automatisch aktiviert: "Sicherer Gastbenutzerzugriff auf Datensätze", "Neue durch Gastbenutzer erstellte Datensätze zu Standardinhaber zuweisen" und "Neue durch Salesforce-Sites-Gastbenutzer erstellte Datensätze zuweisen". Wenn diese Einstellungen in Ihrer Organisation bereits aktiviert sind, wirkt sich die Aktivierung dieser Aktualisierung nicht auf Ihre Konfiguration aus.

Gastbenutzer können nicht als Inhaber von bereits vorhandenen Datensätzen zugewiesen werden

Vor Version Summer '20 konnten Gastbenutzer nicht als Inhaber von neu erstellten Datensätzen zugewiesen werden. Ab Summer '20 können Gastbenutzer nicht als Inhaber von bereits in der Organisation vorhandenen Datensätzen zugewiesen werden.

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

In dieser Sicherheitswarnung erfahren Sie mehr über die Einstellung "Sicherer Gastbenutzerzugriff auf Datensätze" und wie Sie die Daten Ihrer Organisation schützen können. 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.

Erstellen von Freigaberegeln für Gastbenutzer vor dem Aktivieren des sicheren Zugriffs auf Datensätze

Zur Vorbereitung Ihrer Salesforce-Organisation auf die Gastbenutzer-Sicherheitsverbesserungen können Sie nun Freigaberegeln für Gastbenutzer erstellen, bevor Sie die Einstellung "Sicherer Gastbenutzerzugriff auf Datensätze" aktivieren. Eine Freigaberegel für Gastbenutzer ist eine kriterienbasierte Freigaberegel, über die Sie Gastbenutzern Lesezugriff erteilen können. Ist die Einstellung "Sicherer Gastbenutzerzugriff auf Datensätze" aktiviert, können Sie lediglich über Freigaberegeln für Gastbenutzer Gastbenutzern Zugriff auf Datensätze erteilen.

Deaktivierung der Berechtigung "Alle Benutzer anzeigen" und anderer Berechtigungen in Gastbenutzerprofilen (zuvor veröffentlichte 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 Sie über eine vor der Version Winter '20 erstellte Produktionsorganisation verfügen, sollten Sie den Gastbenutzerzugriff noch einmal überprüfen und die Berechtigung "Alle Benutzer anzeigen" in allen Gastbenutzerprofilen 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".

Berechtigungen "Alle Daten modifizieren", "Alle Daten anzeigen", "Bearbeiten" und "Löschen" für Gastbenutzerprofile in mit Version Summer '20 erstellten Organisationen

Die in der Version Summer '20 erstellten Organisationen verfügen nicht über die Berechtigungen "Alle Daten modifizieren", "Alle Daten anzeigen" oder "Löschen" für Standard- oder benutzerdefinierte Objekte für Gastbenutzerprofile. In der Version Summer '20 erstellte Gastbenutzer sind weiterhin berechtigt, benutzerdefinierte Objekte und die folgenden drei Standardobjekte zu bearbeiten: "Auftrag", "Vertrag" und "Umfrageantwort".

Berechtigungen "Alle Daten modifizieren", "Alle Daten anzeigen", "Bearbeiten" und "Löschen" für Gastbenutzerprofile in vor der Version Summer '20 erstellten Organisationen

In den vor der Version Summer '20 erstellten Organisationen werden die Berechtigungen "Alle Daten anzeigen", "Alle Daten modifizieren" und "Löschen" für benutzerdefinierte und Standardobjekte für Gastbenutzer entfernt. Dies gilt allerdings nur, wenn sie nie für das Gastprofil oder für die Berechtigungssätze für Gastbenutzer aktiviert wurden. In den vor Version Summer '20 erstellten Organisationen behalten Gastbenutzerprofile die Bearbeitungsberechtigungen für alle benutzerdefinierten Objekte und für die folgenden Standardobjekte: "Auftrag", "Vertrag" und "Umfrageantwort". Gastbenutzer waren nur berechtigt, die drei erwähnten Standardobjekte zu bearbeiten. Dieses Verhalten wurde nicht geändert. Wenn Ihre Organisation vor Version Summer '20 erstellt wurde und Sie die Berechtigungen "Alle Daten anzeigen", "Alle Daten modifizieren", "Bearbeiten" oder "Löschen" für ein Objekt einem Gastbenutzer zugewiesen haben, werden Sie durch eine Sicherheitswarnung benachrichtigt, damit Sie die notwendigen Änderungen an Ihrer Organisation vornehmen können.

Erlauben des sicheren Hochladens von Dateien für Gastbenutzer

Bei aktivierter Einstellung "Sicherer Gastbenutzerzugriff auf Datensätze" waren Gastbenutzer möglicherweise nicht in der Lage, Dateien in öffentlichen Communities hochzuladen. Entwickler können die Attribute `fileFieldName` und `fileFieldValue` in `lightning:fileUpload` angeben, damit Gastbenutzer Dateien in einen Datensatz hochladen können. Die Attribute werden verwendet, um einen Wert in einem benutzerdefinierten Feld im Objekt `ContentVersion` zu speichern.

Objektberechtigungen für Gastbenutzer reduzieren ab der Version Winter '21 (Sicherheitswarnung)

In der Version Winter '21 entfernt Salesforce die Berechtigungen "Alle Daten anzeigen", "Alle Daten modifizieren" und "Löschen" für Gastbenutzer und sie können Gastbenutzern für Objekte nicht mehr zugewiesen werden. Wenn ein benutzerdefiniertes oder Standardobjekt über die Berechtigungen "Alle Daten anzeigen", "Alle Daten modifizieren" oder "Löschen" für Gastbenutzer verfügt, werden alle diese Berechtigungen in der Version Winter '21 deaktiviert. Reduzieren Sie die Objektberechtigungen für Gastbenutzer, wenn sie über die Berechtigungen "Alle Daten anzeigen", "Alle Daten modifizieren" oder "Löschen" für ein Standard- oder benutzerdefiniertes Objekt verfügen.

Entscheiden gegen die Deaktivierung der Community-spezifischen Einstellung für Gastbenutzer zum Anzeigen anderer Mitglieder (zuvor veröffentlichte Aktualisierung)

Indem Sie diese Aktualisierung aktivieren, entscheiden Sie sich gegen die Deaktivierung der Community-spezifischen Einstellung "Gastbenutzer kann andere Mitglieder dieser Community sehen" in der Version Winter '21.

Sicherstellen des Gastbenutzerzugriffs auf E-Mails, die mit Visualforce-E-Mail-Vorlagen erstellt wurden

Schützen Sie den Zugriff auf die Daten Ihres Unternehmens, wenn Sie E-Mails mit Visualforce Classic-E-Mail-Vorlagen an Gastbenutzer senden. Überprüfen und aktualisieren Sie diese Vorlagen, damit sie weiterhin verwendet werden können.

SIEHE AUCH:

Gastbenutzer erhalten umgekehrte Beziehungsdatensätze nicht automatisch

Bestimmte Felder im Benutzerdatensatz für Organisationen mit Communities und Portalen sperren (zuvor veröffentlichte Sicherheitswarnung und -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:

Wann: Diese Aktualisierung wurde am Sonntag, 5. Januar 2020 in Produktionsorganisationen automatisch aktiviert.

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.

Tipp: Bei dieser Aktualisierung handelt es sich sowohl um eine Aktualisierung als auch um eine Sicherheitswarnung. Sie wird im Knoten "Versionsaktualisierungen" und auf der Seite "Sicherheitswarnungen" unter "Setup" angezeigt. Führen Sie die schrittweisen Empfehlungen auf der Seite "Sicherheitswarnungen" aus, um einen reibungslosen Übergang zu gewährleisten.

SIEHE AUCH:

Versionsaktualisierungen (Beta)

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 *Einstellungen von Communities* ein und wählen Sie **Einstellungen von Communities** aus. Wählen Sie "Neue durch Gastbenutzer erstellte Datensätze dem Standardinhaber zuweisen" aus. 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.

Anmerkung: Bestehende Datensätze in der Organisation, deren Inhaber Gastbenutzer sind, sind von dieser Änderung nicht betroffen. Um die Datensicherheit zu erhöhen, wird nach wie vor empfohlen, die Inhaberschaft von Datensätzen, die Gastbenutzern gehören, auf einen anderen Benutzer in Ihrer Organisation zu übertragen.

Abmelden bei Sicherheitsrichtlinien für Gastbenutzer vor der Version Summer '20 (zuvor veröffentlichte Aktualisierung)

Durch die Aktivierung diese Aktualisierung entscheiden Sie sich gegen drei Richtlinien, die Ihre Datensicherheit für Gastbenutzer oder nicht authentifizierte Benutzer erhöhen sollen. Wenn Sie diese Aktualisierung aktivieren, werden die folgenden Einstellungen für Ihre Organisation in der Version Summer '20 nicht automatisch aktiviert: "Sicherer Gastbenutzerzugriff auf Datensätze", "Neue durch Gastbenutzer erstellte Datensätze zu Standardinhaber zuweisen" und "Neue durch Salesforce-Sites-Gastbenutzer erstellte Datensätze zuweisen". Wenn diese Einstellungen in Ihrer Organisation bereits aktiviert sind, wirkt sich die Aktivierung dieser Aktualisierung nicht auf Ihre Konfiguration aus.

Wo: Die Versionsaktualisierung ist in Organisationen mit aktiven Communities in der Enterprise, Essentials, Unlimited, Performance und Developer Edition sichtbar.

Wann: Die Einstellungen "Sicherer Gastbenutzerzugriff auf Datensätze", "Neue durch Gastbenutzer erstellte Datensätze dem Standardinhaber zuweisen" und "Neue durch Salesforce-Sites-Gastbenutzer erstellte Datensätze zuweisen" werden in der Version Summer '20 automatisch aktiviert. Durch diese Aktualisierung erhalten Sie mehr Zeit zur Vorbereitung. Wenn Sie diese Einstellungen für die Version Summer '20 deaktivieren, müssen Sie vor der Version Winter '21, in der sie für alle Organisationen erzwungen werden, unsere neuen Richtlinien zur Gastsicherheit erfüllen.

Wie: Um sich gegen die automatische Aktivierung dieser Einstellungen zu entscheiden, aktivieren Sie die Aktualisierung. So greifen Sie auf die Einstellungen in der Benutzeroberfläche zu, um zu sehen, ob sie aktiviert sind oder nicht:

- Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *Freigabeeinstellungen* ein. Wählen Sie **Freigabeeinstellungen** aus. Sie sehen das Kontrollkästchen "Sicherer Gastbenutzerzugriff auf Datensätze" auf der Seite.
- Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *Einstellungen von Communities* ein und wählen Sie **Einstellungen von Communities** aus. Sie sehen das Kontrollkästchen "Neue durch Gastbenutzer erstellte Datensätze dem Standardinhaber zuweisen" auf der Seite.
- Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *Sites* ein und wählen Sie **Sites** aus. Sie sehen das Kontrollkästchen "Neue durch Salesforce-Sites-Gastbenutzer erstellte Datensätze zuweisen" auf der Seite.

Wichtig: Die Aktivierung dieser Aktualisierung betrifft nur Organisationen, bei denen diese Einstellungen nicht aktiviert sind. Wenn diese Einstellungen in Ihrer Organisation bereits aktiviert sind, wirkt sich die Aktivierung dieser Aktualisierung nicht auf Ihre Konfiguration aus.

SIEHE AUCH:

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

Automatisches Zuweisen von Datensätzen, die von Gastbenutzern erstellt wurden, zu einem Standardinhaber (zuvor veröffentlichte Sicherheitswarnung)

Gastbenutzer können nicht als Inhaber von bereits vorhandenen Datensätzen zugewiesen werden

Vor Version Summer '20 konnten Gastbenutzer nicht als Inhaber von neu erstellten Datensätzen zugewiesen werden. Ab Summer '20 können Gastbenutzer nicht als Inhaber von bereits in der Organisation vorhandenen Datensätzen zugewiesen werden.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Organisationen mit Gastbenutzerprofilen für Communities, Site.com-Sites und Salesforce-Sites.

Wie: Diese Änderung wird für neue Organisationen erzwungen, die nach Veröffentlichung der Version Summer '20 erstellt werden. Informationen für Organisationen, die vor Summer '20 erstellt wurden, finden Sie unter Abmelden bei Sicherheitsrichtlinien für Gastbenutzer vor der Version Summer '20 (wichtige Aktualisierung).

SIEHE AUCH:

Abmelden bei Sicherheitsrichtlinien für Gastbenutzer vor der Version Summer '20 (zuvor veröffentlichte Aktualisierung)

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

In dieser Sicherheitswarnung erfahren Sie mehr über die Einstellung "Sicherer Gastbenutzerzugriff auf Datensätze" und wie Sie die Daten Ihrer Organisation schützen können. 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: Die Zeitvorgaben für die Einführung und Durchsetzung dieser Einstellung werden im Thema über die Sicherheitsrichtlinien und Zeitvorgaben für Gastbenutzer veröffentlicht.

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:

Abmelden bei Sicherheitsrichtlinien für Gastbenutzer vor der Version Summer '20 (zuvor veröffentlichte Aktualisierung)

Sicherheitswarnungen

Salesforce-Hilfe: Sichern der Freigabeeinstellungen von Gastbenutzern und des Datensatzzugriffs (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Erstellen von Freigaberegeln für Gastbenutzer vor dem Aktivieren des sicheren Zugriffs auf Datensätze

Zur Vorbereitung Ihrer Salesforce-Organisation auf die Gastbenutzer-Sicherheitsverbesserungen können Sie nun Freigaberegeln für Gastbenutzer erstellen, bevor Sie die Einstellung "Sicherer Gastbenutzerzugriff auf Datensätze" aktivieren. Eine Freigaberegel für Gastbenutzer ist eine kriterienbasierte Freigaberegel, über die Sie Gastbenutzern Lesezugriff erteilen können. Ist die Einstellung "Sicherer Gastbenutzerzugriff auf Datensätze" aktiviert, können Sie lediglich über Freigaberegeln für Gastbenutzer Gastbenutzern Zugriff auf Datensätze erteilen.

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

Wann: Vor dem Aktivieren der Einstellung "Sicherer Gastbenutzerzugriff auf Datensätze" empfiehlt es sich, Freigaberegeln für Gastbenutzer zu erstellen, die die Freigabemechanismen ersetzen, mit denen Sie Gastbenutzern bisher Zugriff erteilt haben. Die Zeitvorgaben für die Einführung und Durchsetzung dieser Einstellung werden im Thema über die Sicherheitsrichtlinien und Zeitvorgaben für Gastbenutzer veröffentlicht.

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Freigabeeinstellungen` ein und wählen Sie dann **Freigabeeinstellungen** aus. Klicken Sie in der Themenliste "Freigaberegeln" für das Objekt auf **Neu** und wählen Sie den Regeltyp **Gastbenutzerzugriff, auf Kriterien basierend** aus.

SIEHE AUCH:

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

Salesforce-Hilfe: Sichern der Freigabeeinstellungen von Gastbenutzern und des Datensatzzugriffs

Salesforce-Hilfe: Erstellen von Freigaberegeln

Deaktivierung der Berechtigung "Alle Benutzer anzeigen" und anderer Berechtigungen in Gastbenutzerprofilen (zuvor veröffentlichte 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 Sie über eine vor der Version Winter '20 erstellte Produktionsorganisation verfügen, sollten Sie den Gastbenutzerzugriff noch einmal überprüfen und die Berechtigung "Alle Benutzer anzeigen" in allen Gastbenutzerprofilen 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: Die Zeitvorgaben für die Einführung und Durchsetzung dieser Einstellung werden im Thema über die Sicherheitsrichtlinien und Zeitvorgaben für Gastbenutzer veröffentlicht.

Wie: Diese Änderungen werden in Ihrer Organisation automatisch aktiviert. Sie können die Änderungen jedoch auch ablehnen. In der Version Summer '20 sind diese Änderungen obligatorisch und Sie haben nicht mehr die Möglichkeit, sie abzulehnen.

Anmerkung: Diese Berechtigungen werden vollständig aus Sandbox-Instanzen entfernt, die vor der Version Spring '20 aktualisiert wurden. Die nach der Version Spring '20 aktualisierten Sandbox-Instanzen stimmen mit den in Ihrer Produktionsorganisation vorhandenen Berechtigungen überein.

Berechtigungen "Alle Daten modifizieren", "Alle Daten anzeigen", "Bearbeiten" und "Löschen" für Gastbenutzerprofile in mit Version Summer '20 erstellten Organisationen

Die in der Version Summer '20 erstellten Organisationen verfügen nicht über die Berechtigungen "Alle Daten modifizieren", "Alle Daten anzeigen" oder "Löschen" für Standard- oder benutzerdefinierte Objekte für Gastbenutzerprofile. In der Version Summer '20 erstellte Gastbenutzer sind weiterhin berechtigt, benutzerdefinierte Objekte und die folgenden drei Standardobjekte zu bearbeiten: "Auftrag", "Vertrag" und "Umfrageantwort".

Wo: Diese Änderung gilt für alle Organisationen mit Gastbenutzerprofilen für Communities, Site.com-Sites und Salesforce-Sites.

Wichtig: Die Berechtigung "Bearbeiten" für Gastbenutzer für benutzerdefinierte Objekte und die Objekte "Auftrag", "Vertrag" und "Umfrageantwort" wird zwar aktuell nicht entfernt, aber in der Version Winter '21. Testen Sie Ihre Konfiguration, indem Sie Gastbenutzern die Berechtigung "Bearbeiten" für alle Objekte entziehen, um festzustellen, wie sich dies auf Ihre Implementierung auswirkt.

Berechtigungen "Alle Daten modifizieren", "Alle Daten anzeigen", "Bearbeiten" und "Löschen" für Gastbenutzerprofile in vor der Version Summer '20 erstellten Organisationen

In den vor der Version Summer '20 erstellten Organisationen werden die Berechtigungen "Alle Daten anzeigen", "Alle Daten modifizieren" und "Löschen" für benutzerdefinierte und Standardobjekte für Gastbenutzer entfernt. Dies gilt allerdings nur, wenn sie nie für das Gastprofil oder für die Berechtigungssätze für Gastbenutzer aktiviert wurden. In den vor Version Summer '20 erstellten Organisationen behalten Gastbenutzerprofile die Bearbeitungsberechtigungen für alle benutzerdefinierten Objekte und für die folgenden Standardobjekte: "Auftrag", "Vertrag" und "Umfrageantwort". Gastbenutzer waren nur berechtigt, die drei erwähnten Standardobjekte zu bearbeiten. Dieses Verhalten wurde nicht geändert. Wenn Ihre Organisation vor Version Summer '20 erstellt wurde und Sie die Berechtigungen "Alle Daten anzeigen", "Alle Daten modifizieren", "Bearbeiten" oder "Löschen" für ein Objekt einem Gastbenutzer zugewiesen haben, werden Sie durch eine Sicherheitswarnung benachrichtigt, damit Sie die notwendigen Änderungen an Ihrer Organisation vornehmen können.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Organisationen mit Gastbenutzerprofilen für Communities, Site.com-Sites und Salesforce-Sites.

Wichtig: Die Berechtigung "Bearbeiten" für Gastbenutzer für benutzerdefinierte Objekte und die Objekte "Auftrag", "Vertrag" und "Umfrageantwort" wird zwar aktuell nicht entfernt, aber in der Version Winter '21. Testen Sie Ihre Konfiguration, indem Sie Gastbenutzern die Berechtigung "Bearbeiten" für alle Objekte entziehen, um festzustellen, wie sich dies auf Ihre Implementierung auswirkt.

SIEHE AUCH:

Objektberechtigungen für Gastbenutzer reduzieren ab der Version Winter '21 (Sicherheitswarnung)

Erlauben des sicheren Hochladens von Dateien für Gastbenutzer

Bei aktivierter Einstellung "Sicherer Gastbenutzerzugriff auf Datensätze" waren Gastbenutzer möglicherweise nicht in der Lage, Dateien in öffentlichen Communities hochzuladen. Entwickler können die Attribute `fileFieldName` und `fileFieldValue` in `lightning:fileUpload` angeben, damit Gastbenutzer Dateien in einen Datensatz hochladen können. Die Attribute werden verwendet, um einen Wert in einem benutzerdefinierten Feld im Objekt `ContentVersion` zu speichern.

Wo: Die Versionsaktualisierung ist in Organisationen mit aktiven öffentlichen Communities in der Enterprise, Essentials, Unlimited, Performance und Developer Edition sichtbar.

Objektberechtigungen für Gastbenutzer reduzieren ab der Version Winter '21 (Sicherheitswarnung)

In der Version Winter '21 entfernt Salesforce die Berechtigungen "Alle Daten anzeigen", "Alle Daten modifizieren" und "Löschen" für Gastbenutzer und sie können Gastbenutzern für Objekte nicht mehr zugewiesen werden. Wenn ein benutzerdefiniertes oder Standardobjekt über die Berechtigungen "Alle Daten anzeigen", "Alle Daten modifizieren" oder "Löschen" für Gastbenutzer verfügt, werden alle diese Berechtigungen in der Version Winter '21 deaktiviert. Reduzieren Sie die Objektberechtigungen für Gastbenutzer, wenn sie über die Berechtigungen "Alle Daten anzeigen", "Alle Daten modifizieren" oder "Löschen" für ein Standard- oder benutzerdefiniertes Objekt verfügen.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Salesforce-Organisationen mit mindestens einem Standard- oder benutzerdefinierten Objekt, bei dem die Berechtigungen "Alle Daten anzeigen", "Alle Daten modifizieren", "Aktualisieren" oder "Löschen" für Gastbenutzer aktiviert sind.

Wie: Folgen Sie den schrittweisen Empfehlungen der Sicherheitswarnung, falls sie in Ihrer Organisation angezeigt wird.

Wenn in Ihrer Organisation eine Sicherheitswarnung angezeigt wird, sind Ihre Organisationsdaten möglicherweise für Gastbenutzer verfügbar, da Sie ein oder mehrere Standard- oder benutzerdefinierte Objekte mit den Berechtigungen "Alle Daten anzeigen", "Alle Daten modifizieren", "Aktualisieren" oder "Löschen" für Gastbenutzer aktiviert haben.

Wichtig: Die Berechtigung "Aktualisieren" für Gastbenutzer wird jetzt noch nicht entfernt, sondern erst zu einem späteren Zeitpunkt. Testen Sie Ihre Konfiguration, indem Sie Gastbenutzern die Berechtigung "Aktualisieren" für alle Objekte entziehen, um festzustellen, wie sich dies auf Ihre Implementierung auswirkt.

Entscheiden gegen die Deaktivierung der Community-spezifischen Einstellung für Gastbenutzer zum Anzeigen anderer Mitglieder (zuvor veröffentlichte Aktualisierung)

Indem Sie diese Aktualisierung aktivieren, entscheiden Sie sich gegen die Deaktivierung der Community-spezifischen Einstellung "Gastbenutzer kann andere Mitglieder dieser Community sehen" in der Version Winter '21.

Wo: Die Aktualisierung ist in Salesforce-Organisationen mit aktiven öffentlichen Communities in der Enterprise, Essentials, Unlimited, Performance und Developer Edition sichtbar.

Wann: Die Einstellung "Gastbenutzer kann andere Mitglieder dieser Community sehen" wird in Winter '21 in allen Communities automatisch deaktiviert. Durch diese Aktualisierung erhalten Sie mehr Zeit, um sich darauf vorzubereiten.

Wie: Vor der Version Winter '20 konnten sich Gastbenutzer und authentifizierte Community-Benutzer innerhalb der Community sehen, wenn die Einstellung **Sichtbarkeit für Community-Benutzer** aktiviert war. In der Version Winter '20 wurde die neue Community-spezifische Einstellung "Gastbenutzer kann andere Mitglieder dieser Community sehen" eingeführt, mit der Administratoren die Sichtbarkeit von Gastbenutzern unabhängig von der Sichtbarkeit von Community-Benutzern steuern können.

Abhängig von Ihrer Sicherheitskonfiguration kann diese Einstellung Gastbenutzern, also praktisch jedem Internetbenutzer, den Zugriff auf personenbezogene Informationen von Community-Benutzern ermöglichen. Dazu können Vor- und Nachname, E-Mail, benutzerdefinierte und andere Felder gehören.

Um die Daten und die Privatsphäre Ihrer Kunden zu schützen, deaktiviert Salesforce die Einstellung "Gastbenutzer kann andere Mitglieder dieser Community sehen" für alle Communities.

Abhängig von Ihren Geschäftsanforderungen kann es für das ordnungsgemäße Funktionieren Ihrer Site erforderlich sein, diese Einstellung zu aktivieren und Gastbenutzer einander sehen zu lassen. Daher werden Sie gebeten, die Notwendigkeit der Aktivierung von "Gastbenutzer kann andere Mitglieder dieser Community sehen" für jede Community neu zu bewerten und zu überprüfen. Wenn diese Einstellung bei einer oder mehreren Ihrer Communities aktiviert sein muss, dann aktivieren Sie diese Aktualisierung, um die Aktualisierung in Winter '21 abzulehnen. Es wird jedoch empfohlen, darauf hinzuarbeiten, die Anpassung Ihrer Site so zu ändern, dass diese Einstellung deaktiviert werden kann. Die Einschränkung der Gastbenutzersichtbarkeit ist ein bewährtes Sicherheitsverfahren von Salesforce.

Wenn Sie diese Aktualisierung nicht aktivieren, ist die Einstellung "Gastbenutzer kann andere Mitglieder dieser Community sehen" für alle Ihre Communities (nicht nur für die nach Winter '20 erstellten) deaktiviert. Stellen Sie sicher, dass Sie alle Communities in Ihrer Organisation bewerten, auch die, die nach Winter '20 erstellt wurden.

Sicherstellen des Gastbenutzerzugriffs auf E-Mails, die mit Visualforce-E-Mail-Vorlagen erstellt wurden

Schützen Sie den Zugriff auf die Daten Ihres Unternehmens, wenn Sie E-Mails mit Visualforce Classic-E-Mail-Vorlagen an Gastbenutzer senden. Überprüfen und aktualisieren Sie diese Vorlagen, damit sie weiterhin verwendet werden können.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce-Organisationen mit aktiven öffentlichen Communities, Sites und Portalen in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wann: Diese Sicherheitsrichtlinie wurde in Version Spring '20 veröffentlicht und sofort erzwungen.

Wer: Diese Änderung gilt für Visualforce-E-Mail-Vorlagen, die für Gastbenutzer in Communities vorgesehen sind.

Warum: E-Mails, die auf Visualforce-E-Mail-Vorlagen basieren, enthalten Informationen, die vom Zugriff eines Benutzers auf Salesforce-Daten abhängen. Da jedoch der Datenzugriff für Gastbenutzer in Salesforce begrenzt ist, funktioniert die Vorlage nicht.

Wichtig: Bewerten Sie die Auswirkungen der Richtlinie zur Gastsicherheit und aktualisieren Sie ggf. die an Gastbenutzer gesendeten Visualforce-E-Mail-Vorlagen.

Wie: Fügen Sie dem `emailTemplate`-Tag in Ihrer Visualforce-E-Mail-Vorlage ein Attribut hinzu.

1. Stellen Sie sicher, dass Sie über die Benutzerberechtigung "Apex erstellen" verfügen.

   Anmerkung: Jeder Benutzer, der Visualforce-E-Mail-Vorlagen erstellt oder aktualisiert, muss diese Berechtigung besitzen.

2. Öffnen Sie eine Visualforce-E-Mail-Vorlage und fügen Sie dieses Attribut dem emailTemplate-Tag hinzu:

   ```
   renderUsingSystemContextWithoutSharing="True"
   ```

3. Speichern Sie die Vorlage.

SIEHE AUCH:

E-Mail-Vorlagen: Aktualisieren von Visualforce-E-Mail-Vorlagen für Gastbenutzer

Salesforce-Hilfe: Erstellen von Visualforce-E-Mail-Vorlagen in Salesforce Classic (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Sicherheitsrichtlinien und Zeitvorgaben für Gastbenutzer (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Sicherheit und Freigabe: Zwei-Faktoren-Authentifizierung für externe Benutzer, eingebettete Anmeldung

Aktivieren Sie die Zwei-Faktoren-Authentifizierung für Ihre externen Benutzer. Konfigurieren Sie "Eingebettete Anmeldung", um den Anmeldeseitentyp zu verwenden, der bereits für Ihre Community festgelegt ist.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einrichten der Zwei-Faktoren-Authentifizierung für External Identity mit einer Benutzerberechtigung
Aktivieren Sie die Zwei-Faktoren-Authentifizierung für Ihre externen Benutzer, indem Sie einfach die Benutzerberechtigung "Zwei-Faktoren-Authentifizierung für Anmeldungen auf der Benutzeroberfläche" zuweisen, die der External Identity-Lizenz hinzugefügt wurde.

Zuweisen des Anmeldeseitentyps Ihrer Community zur eingebetteten Anmeldung
Konfigurieren Sie "Eingebettete Anmeldung", um den erkennbaren Anmeldeseitentyp oder andere benutzerdefinierte Anmeldeseitentypen zu verwenden, die bereits für Ihre Community festgelegt sind.

Verbessern der Anmeldeerfahrung Ihrer Community mit benutzerdefinierten URLs
Verwenden Sie optionale Anmelde-URLs für Ihre Community, um den Single Sign-On-Prozess für Ihre Benutzer zu optimieren.

Einrichten der Zwei-Faktoren-Authentifizierung für External Identity mit einer Benutzerberechtigung

Aktivieren Sie die Zwei-Faktoren-Authentifizierung für Ihre externen Benutzer, indem Sie einfach die Benutzerberechtigung "Zwei-Faktoren-Authentifizierung für Anmeldungen auf der Benutzeroberfläche" zuweisen, die der External Identity-Lizenz hinzugefügt wurde.

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

SIEHE AUCH:

Aktivieren der Zwei-Faktoren-Authentifizierung für externe Benutzer

Zuweisen des Anmeldeseitentyps Ihrer Community zur eingebetteten Anmeldung

Konfigurieren Sie "Eingebettete Anmeldung", um den erkennbaren Anmeldeseitentyp oder andere benutzerdefinierte Anmeldeseitentypen zu verwenden, die bereits für Ihre Community festgelegt sind.

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.

SIEHE AUCH:

Anpassen Ihres Seitentyps für die eingebettete Anmeldung

Verbessern der Anmeldeerfahrung Ihrer Community mit benutzerdefinierten URLs

Verwenden Sie optionale Anmelde-URLs für Ihre Community, um den Single Sign-On-Prozess für Ihre Benutzer zu optimieren.

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

SIEHE AUCH:

Verbessern von SSO mit benutzerdefinierten Community-URLs

Sonstige Änderungen in Communities

Informieren Sie sich über die kleineren Änderungen, die Ihre Erfahrung mit Communities verbessern.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Austauschen von Daten mit Partnern über externe Accounthierarchien
Mit externen Accounthierarchien wird es einfacher, Daten freizugeben. Jetzt können Partner und Kunden problemlos Daten für andere externe Accounts in ihrer Hierarchie freigeben.

Fokussieren von Unterhaltungen durch eine optimierte Chat-Kopfzeile
Bieten Sie Ihren Kunden eine moderne Oberfläche mit einem optimierten integrierten Chat in der Kopfzeile. Angesichts des schmaleren Designs bleibt der wichtige Inhalt im Hauptfenster und ermöglicht so konzentriertere Interaktionen.

Anzeigen einer Live-Vorschau des Kanalmenüs
Beim Setup können Sie im Handumdrehen eine Vorschau der Branding-Auswahl für Ihr Kanalmenü anzeigen. Zeigen Sie in einer Live-Vorschau an, wie Ihre Farben, Symbole, Schriftarten und Texte aussehen, bevor Sie die Bereitstellung auf Ihrer Website oder in der Salesforce-Community vornehmen.

Austauschen von Daten mit Partnern über externe Accounthierarchien

Mit externen Accounthierarchien wird es einfacher, Daten freizugeben. Jetzt können Partner und Kunden problemlos Daten für andere externe Accounts in ihrer Hierarchie freigeben.

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

Wer: Diese Funktion ist nur für Partner- und Kundenbenutzer verfügbar.

Was: Analog zu Salesforce-Rollenhierarchien sind Daten, die zu Accounts in einer externen Accounthierarchie gehören, für übergeordnete Accounts in der Hierarchie verfügbar. So müssen sich externe Benutzer nicht auf Freigaberegeln verlassen, wenn sie auf Daten von ihren untergeordneten Accounts zugreifen.

Wie: Aktivieren Sie externe Accounthierarchien in "Einstellungen von Communities". Nach Aktivierung der Voreinstellung ist das Objekt "Externe Accounthierarchie" in Ihrer Organisation verfügbar.

Fokussieren von Unterhaltungen durch eine optimierte Chat-Kopfzeile

Bieten Sie Ihren Kunden eine moderne Oberfläche mit einem optimierten integrierten Chat in der Kopfzeile. Angesichts des schmaleren Designs bleibt der wichtige Inhalt im Hauptfenster und ermöglicht so konzentriertere Interaktionen.

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

SIEHE AUCH:

Verbesserung von Unterhaltungen durch eine optimierte Chat-Kopfzeile

Anzeigen einer Live-Vorschau des Kanalmenüs

Beim Setup können Sie im Handumdrehen eine Vorschau der Branding-Auswahl für Ihr Kanalmenü anzeigen. Zeigen Sie in einer Live-Vorschau an, wie Ihre Farben, Symbole, Schriftarten und Texte aussehen, bevor Sie die Bereitstellung auf Ihrer Website oder in der Salesforce-Community vornehmen.

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

SIEHE AUCH:

Anzeigen einer Live-Vorschau des Kanalmenüs

Salesforce CMS: Neue Bild- und Dokumenttypen, Massenimport und B2B-Integration

Verwalten Sie Ihren Salesforce CMS-Inhalt mit den neuen Bild- und Dokumenttypen einfacher. Importieren Sie schnell Inhaltselemente wie Bilder, Nachrichten, Dokumente oder benutzerdefinierte Inhaltstypen. Und verwenden Sie Ihren CMS-Inhalt in B2B Commerce für Lightning Experience.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Zentralisieren Ihres CMS-Inhalts mit Bild- und Dokumenttypen

Mit Bild- und Dokumentinhaltstypen können Sie Ihren Inhalt organisieren, ohne die CMS-Anwendung zu verlassen. Erstellen, Verwalten und Freigeben Ihrer Arbeit – alles an einem Ort.

Importieren von Inhalt in Ihre Salesforce CMS-Arbeitsumgebung

Importieren Sie Inhalt wie Bilder, Nachrichten, Dokumente oder benutzerdefinierte Inhaltstypen in eine Arbeitsumgebung in Salesforce CMS, indem Sie ein ZIP-Archiv mit JSON-Dateien hochladen. Übertragen Sie Inhalt aus einer externen Quelle oder einem CMS oder nehmen Sie einen Massenimport von Bildern aus einem externen Digital-Asset-Manager (DAM) zur Produktanreicherung vor.

Hinzufügen von dynamischen SEO-Werten zu Inhaltsdetailseiten

Optimieren Sie Ihre Suchmaschinenergebnisse und helfen Sie Kunden dabei, den Salesforce CMS-Inhalt zu finden, den sie suchen. Nun können Sie den Inhaltsdetailseiten Ihrer Lightning-Community dynamische SEO-Werte hinzufügen.

Personalisieren von CMS-Sammlungen

Erstellen Sie mit der neuen Option "Personalisierung" in der Komponente "CMS-Sammlung" eine benutzerdefinierte Erfahrung für Ihre Benutzer. Bestimmen Sie damit anhand von Zielgruppenkriterien, welche Sammlung Ihrem Benutzer angezeigt wird.

Verwenden von Salesforce CMS-Inhalt mit B2B Commerce für Lightning Experience

Salesforce CMS unterstützt B2B Commerce für Lightning Experience, das nun allgemein verfügbar ist. Fügen Sie einer CMS-Arbeitsumgebung in Salesforce CMS Bilder und Anhänge hinzu und fügen Sie sie dann in die Produkte und Kategorien in Ihrem Shop ein.

Benutzerberechtigung "CMS-Arbeitsumgebungen und -Kanäle erstellen"

Der Name der Benutzerberechtigung, die steuert, wer Salesforce CMS-Arbeitsumgebungen und -Kanäle erstellen kann, wurde aktualisiert. Die Benutzerberechtigung "CMS-Inhaltsarbeitsumgebungen und -Kanäle verwalten" lautet nun "CMS-Arbeitsumgebungen und -Kanäle erstellen". Wenn die Berechtigung "CMS-Arbeitsumgebungen und -Kanäle erstellen" aktiviert wurde, können Benutzer CMS-Arbeitsumgebungen erstellen und bearbeiten sowie CMS-Kanäle hinzufügen.

Zentralisieren Ihres CMS-Inhalts mit Bild- und Dokumenttypen

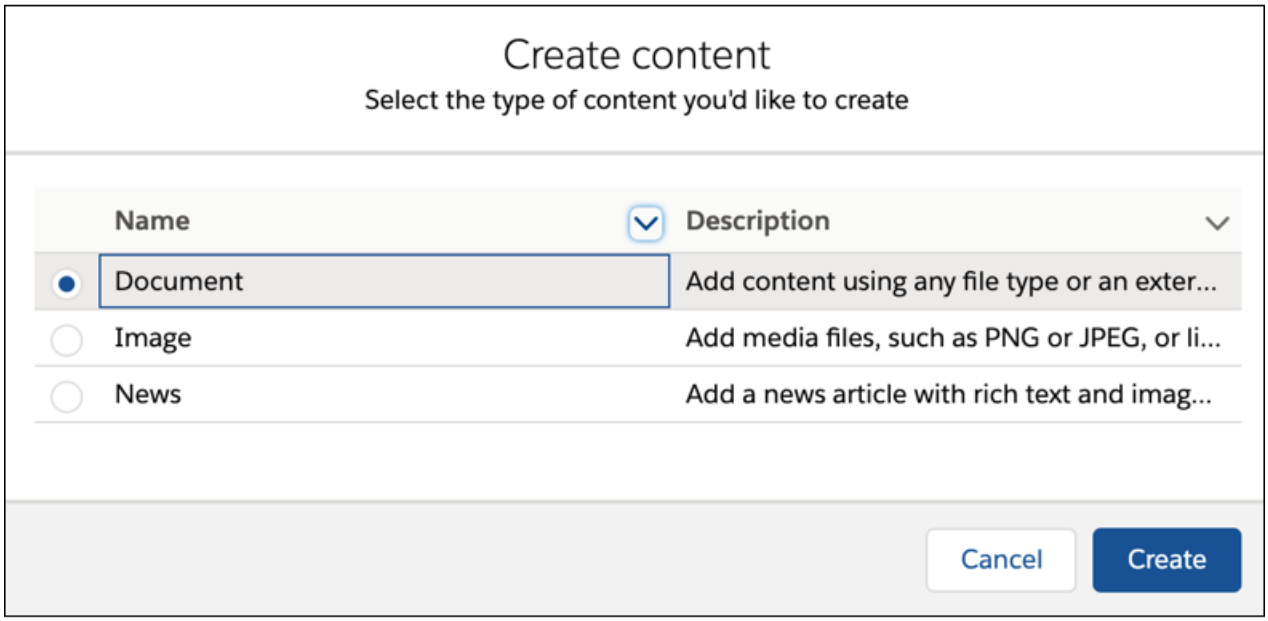
Mit Bild- und Dokumentinhaltstypen können Sie Ihren Inhalt organisieren, ohne die CMS-Anwendung zu verlassen. Erstellen, Verwalten und Freigeben Ihrer Arbeit – alles an einem Ort.

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

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

Wie: Mit Bild- und Dokumentinhaltstypen ist das Verwalten Ihres Salesforce CMS-Inhalts noch einfacher. Wenn Sie einer Arbeitsumgebung Inhalt hinzufügen, können Sie auswählen, ob Sie eine Datei direkt von Ihrem Desktop hochladen oder mit einem externen URL verlinken möchten.

Anmerkung: Stellen Sie bei URL-Links sicher, dass die verwendete Domäne von Ihrer Organisation zugelassen ist, damit Ihre Benutzer auf Ihren Inhalt zugreifen können.

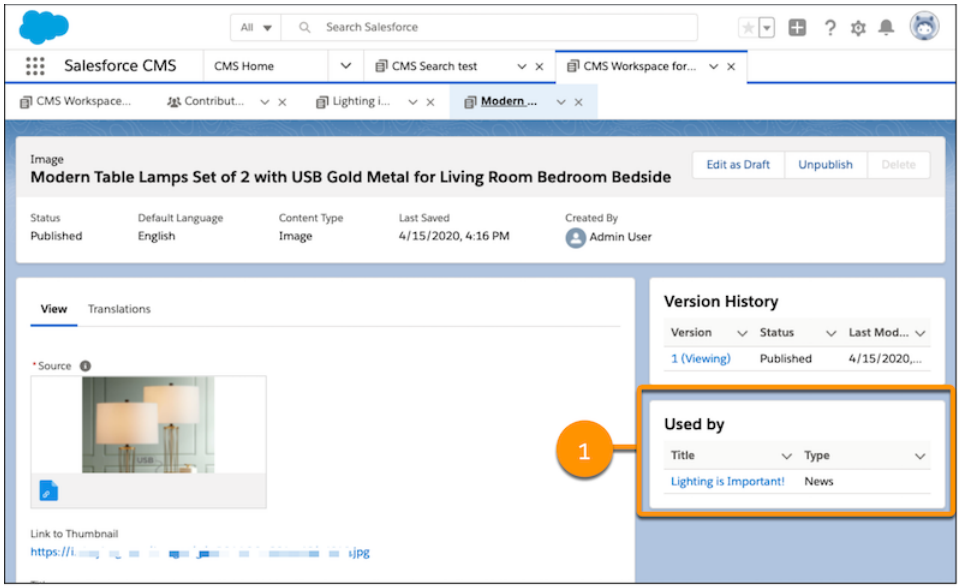


Definieren Sie die Inhaltserfahrung für Ihre Benutzer neu, ohne sich Sorgen über Datensatz-Obergrenzen machen zu müssen, da Bilder und Dokumente nicht auf Inhaltsdatensatz-Obergrenzen angerechnet werden. Ihr Inhalt wächst zusammen mit Ihrem Unternehmen.

Anmerkung: Lesen Sie die Richtlinien dazu, wie viele Dateien Sie in Ihrer Organisation speichern können. Sämtlicher Inhalt, den Sie hinzufügen, wird auf die Speicherobergrenze Ihrer Organisation angerechnet.

Ihr Inhalt befindet sich auf der Startseite Ihrer CMS-Arbeitsumgebung. Hier können Sie nach Titel nach einem Bild oder Dokument suchen, das Sie Ihrer Arbeitsumgebung hinzugefügt haben, den Entwurfsstatus Ihrer Elemente überprüfen und Ihre Community mit neuem Inhalt wachsen lassen, um den Anforderungen Ihres Unternehmens gerecht zu werden.

Sie finden Bilder, die bisher in der Datenbestandsbibliothek gespeichert wurden, in der CMS-Arbeitsumgebung, in der sie verwendet werden. Nun können Sie mit einer Karte "Verwendet von" auf der Bilddetailseite auf einen Blick sehen, welcher andere Inhalt auf ein Bild verweist. (1) Fügen Sie bereits in Ihrer Arbeitsumgebung enthaltene Bilder in einen neuen Nachrichtenartikel oder benutzerdefinierten Inhalt ein, ohne die CMS-Anwendung zu verlassen. Veröffentlichen Sie Ihre Bilder, um sie auf der Inhaltsdetailseite anzuzeigen und auszuwählen. Oder veröffentlichen Sie Bilder direkt, wenn Sie ein neues Bild aus einem Nachrichteninhalt oder einem benutzerdefinierten Inhaltstyp hinzufügen.



Ihr Inhalt kann ganz einfach mit Bildern aktualisiert werden. Veröffentlichen Sie eine neue Version eines Bilds, und der gesamte Inhalt, der darauf verweist, wird ebenfalls aktualisiert. Heben Sie die Veröffentlichung eines Bilds, auf und das Bild wird im gesamten Inhalt, der darauf verweist, nicht mehr angezeigt. Auf der Übersichtskarte "Verwendet von" auf der Bilddetailseite wird angezeigt, wo auf ein Bild verwiesen wird. Sie können einen Blogpost mit einem Verweis auf ein nicht veröffentlichtes oder gelöschtes Bild weiterhin veröffentlichen. Auf der Autorendetailseite wird eine Meldung angezeigt, in der Ihnen mitgeteilt wird, dass der Bildverweis nicht verfügbar ist. Sie können Ihren Inhalt jedoch weiterhin veröffentlichen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Hinzufügen Ihrer Website zur CORS-Positivliste (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Zuordnungen für Daten- und Dateispeicherplatz (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Importieren von Inhalt in Ihre Salesforce CMS-Arbeitsumgebung

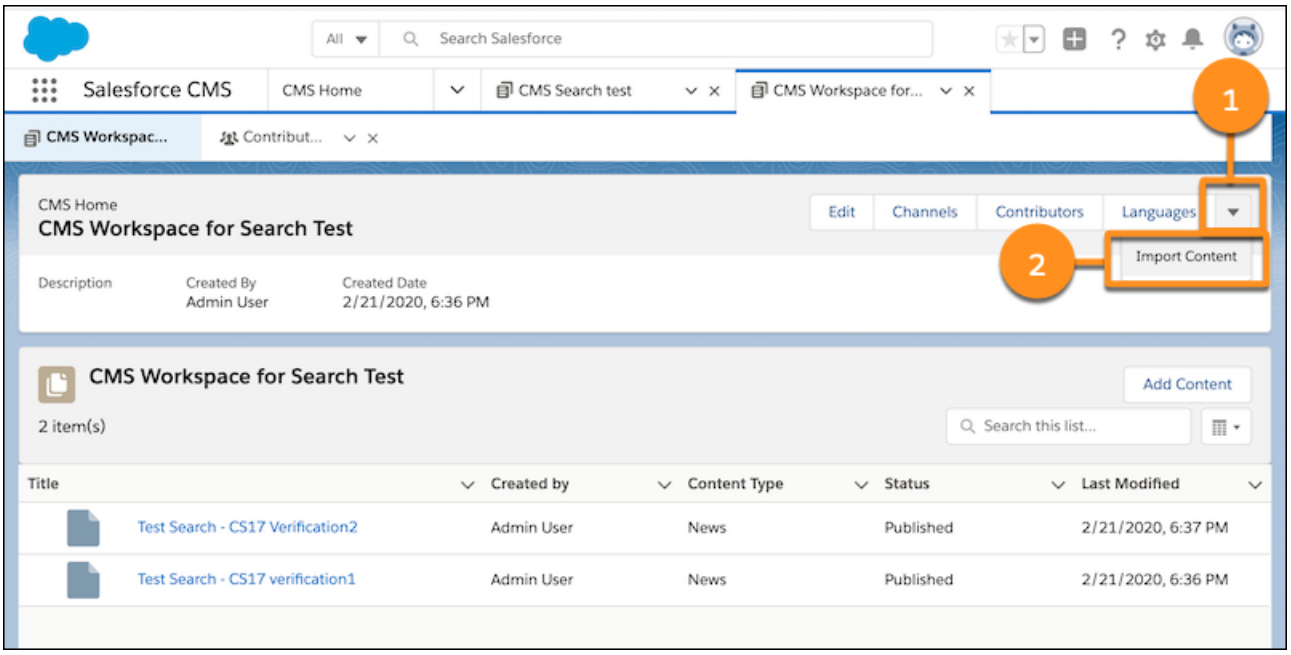
Importieren Sie Inhalt wie Bilder, Nachrichten, Dokumente oder benutzerdefinierte Inhaltstypen in eine Arbeitsumgebung in Salesforce CMS, indem Sie ein ZIP-Archiv mit JSON-Dateien hochladen. Übertragen Sie Inhalt aus einer externen Quelle oder einem CMS oder nehmen Sie einen Massenimport von Bildern aus einem externen Digital-Asset-Manager (DAM) zur Produktanreicherung vor.

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

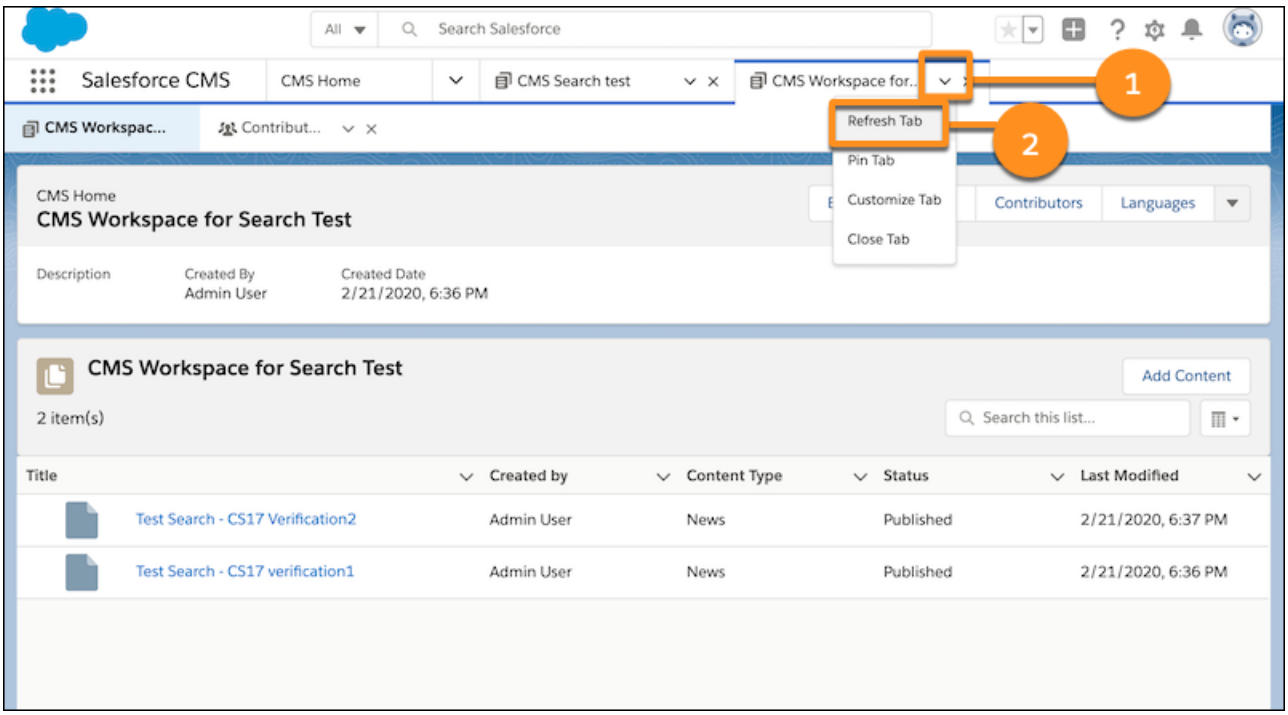
Wer: Wenn Sie Inhalt importieren möchten, müssen Sie über eine Inhaltsadministratorrolle in dieser CMS-Arbeitsumgebung verfügen oder ein Salesforce-Administrator sein.

Wie: Geben Sie die Inhaltsdetails in JSON-Dateien ein und erstellen Sie ein ZIP-Archiv der Dateien. Wenn die Arbeitsumgebung dann in Salesforce CMS geöffnet ist, klicken Sie auf das Dropdown des Menüs (1), wählen Sie **Inhalt importieren** (2) und dann die ZIP-Datei

aus, die hochgeladen werden soll.



Wenn der Inhalt erfolgreich in Salesforce CMS importiert wurde, füllt er die Inhaltsliste der CMS-Arbeitsumgebung auf. Klicken Sie auf der Registerkarte mit dem Arbeitsumgebungstitel auf das Dropdown-Menü (1) und wählen Sie **Registerkarte aktualisieren** (2) aus, um dies anzuzeigen.



SIEHE AUCH:

Importieren von Inhalt in Ihre Salesforce CMS-Arbeitsumgebung

Hinzufügen von dynamischen SEO-Werten zu Inhaltsdetailseiten

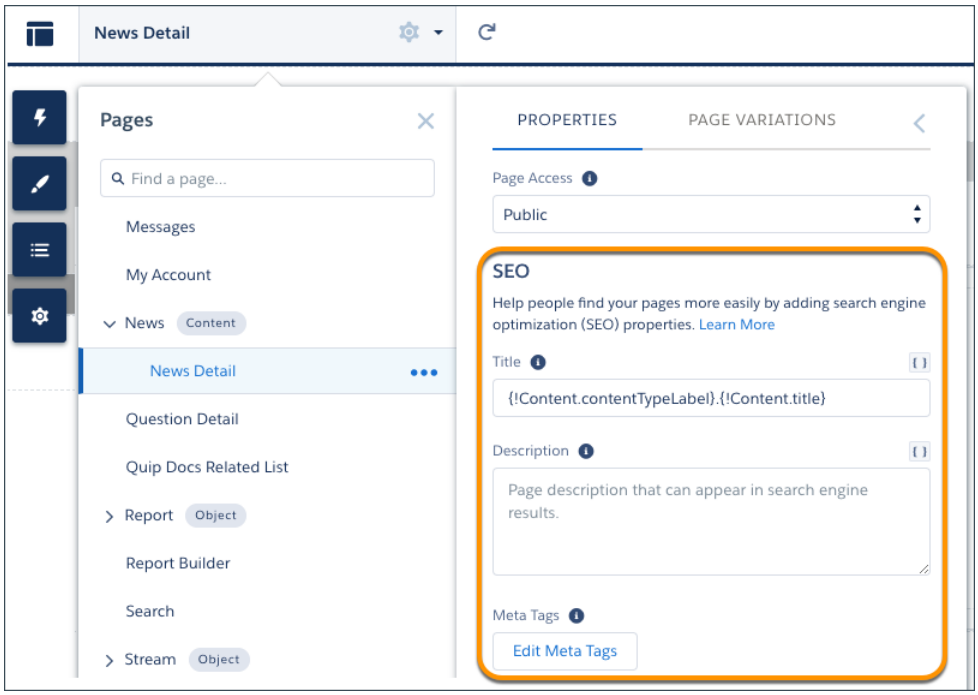
Optimieren Sie Ihre Suchmaschinenergebnisse und helfen Sie Kunden dabei, den Salesforce CMS-Inhalt zu finden, den sie suchen. Nun können Sie den Inhaltsdetailseiten Ihrer Lightning-Community dynamische SEO-Werte hinzufügen.

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

Wie: In den Eigenschaften der Seite im Erfahrungsgenerator können Sie Ausdrücke verwenden, um dynamische Werte für Seitentitel und Beschreibungen aus dem zugeordneten Inhalt zusammen mit dynamischen Metadaten-Tags hinzuzufügen.

Sie können beispielsweise den Typ und den Titel eines Inhaltselements mithilfe des Ausdrucks `{!Content.contentTypeLabel}.{!Content.title}` in den Suchergebnissen anzeigen.

Diese SEO-Eigenschaften sind für alle Inhaltsdetailseiten wie die Seiten vom Typ "Nachrichtendetails", "Dokumentdetails" und "Bilddetails" verfügbar. Und Inhaltsdetailseiten werden in der Sitemap automatisch berücksichtigt.



Personalisieren von CMS-Sammlungen

Erstellen Sie mit der neuen Option "Personalisierung" in der Komponente "CMS-Sammlung" eine benutzerdefinierte Erfahrung für Ihre Benutzer. Bestimmen Sie damit anhand von Zielgruppenkriterien, welche Sammlung Ihrem Benutzer angezeigt wird.

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

SIEHE AUCH:

Mehr Personalisierung mit Navigationsmenüs, Kachelmenüs und CMS-Sammlungen

Verwenden von Salesforce CMS-Inhalt mit B2B Commerce für Lightning Experience

Salesforce CMS unterstützt B2B Commerce für Lightning Experience, das nun allgemein verfügbar ist. Fügen Sie einer CMS-Arbeitsumgebung in Salesforce CMS Bilder und Anhänge hinzu und fügen Sie sie dann in die Produkte und Kategorien in Ihrem Shop ein.

Wo: Diese Änderung gilt für B2B Commerce mit aktiviertem Salesforce CMS und Zugriff über Lightning Experience in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wer: Diese Funktion ist für Benutzer mit einer B2B Commerce-Lizenz verfügbar.

SIEHE AUCH:

B2B Commerce für Lightning Experience

Benutzerberechtigung "CMS-Arbeitsumgebungen und -Kanäle erstellen"

Der Name der Benutzerberechtigung, die steuert, wer Salesforce CMS-Arbeitsumgebungen und -Kanäle erstellen kann, wurde aktualisiert. Die Benutzerberechtigung "CMS-Inhaltsarbeitsumgebungen und -Kanäle verwalten" lautet nun "CMS-Arbeitsumgebungen und -Kanäle erstellen". Wenn die Berechtigung "CMS-Arbeitsumgebungen und -Kanäle erstellen" aktiviert wurde, können Benutzer CMS-Arbeitsumgebungen erstellen und bearbeiten sowie CMS-Kanäle hinzufügen.

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

Dateien: Erhöhte Dateisicherheit und Einstellen des Supports für die Adobe Flash-Darstellung

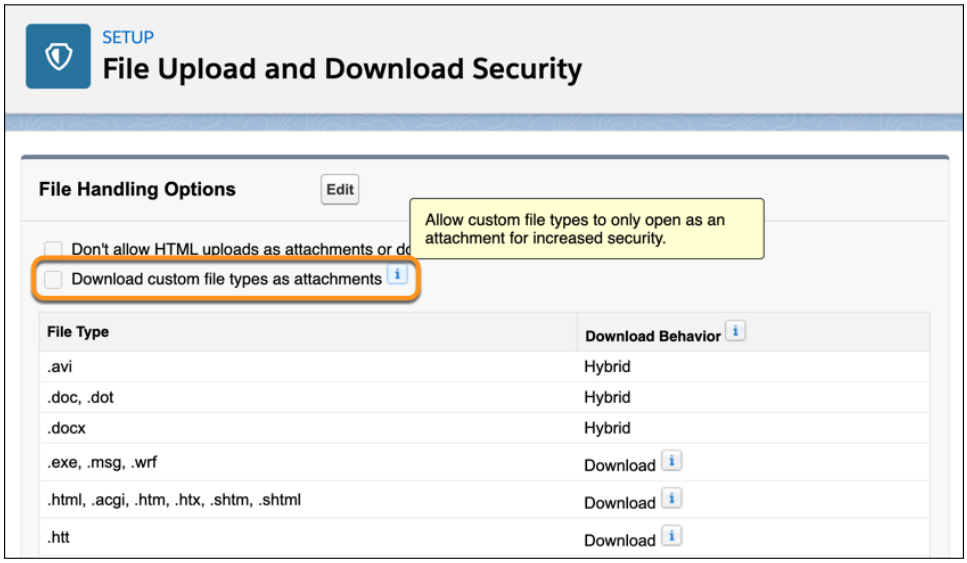
Legen Sie fest, dass Ihre Benutzer alle benutzerdefinierten Dateitypen als Anhänge herunterladen können. Stellen Sie Ihre Dateidarstellung in der Connect-REST-API von Adobe Flash auf SVG um.

Zulassen des Downloads benutzerdefinierter Dateitypen als Anhänge

Legen Sie fest, dass Ihre Benutzer alle benutzerdefinierten Dateitypen als Anhänge herunterladen können, um die Sicherheit Ihrer Salesforce-Daten zu erhöhen.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Editionen von Lightning Experience und Salesforce Classic.

Wie: Wählen Sie unter "Setup" auf der Seite "Sicherheit für Hochladen und Herunterladen von Dateien" die Option zum Herunterladen von benutzerdefinierten Dateitypen als Anhänge aus. Ist diese Voreinstellung aktiviert, lädt Salesforce nicht erkannte Dateitypen sicher herunter, statt sie im Browser zu öffnen. Es wird dringend empfohlen, die Einstellung zu aktivieren und zu prüfen, wie sie sich auf Ihre Konfiguration auswirkt, bevor diese Voreinstellung automatisch aktiviert wird.



Umstellen Ihrer Dateidarstellung in der Connect-REST-API

Ab der Version Summer '20 gibt die Connect-REST-API nicht mehr standardmäßig eine Adobe Flash-Darstellung zurück. In der Version Winter '21 erstellt die Connect-REST-API keine Adobe Flash-Darstellungen mehr. Stellen Sie auf eine SVG-Darstellung um.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in jeder Edition mit Ausnahme der Professional Edition.

Wie: Wenden Sie sich an den Kundensupport, falls Sie in der Version Summer '20 Adobe Flash-Darstellungen benötigen. Es wird empfohlen, die Ressource für die Connect REST-API-Dateivorschau zu verwenden, um stattdessen eine SVG-Darstellung zu erhalten.

Mobil: Verbesserungen der mobilen Salesforce-Anwendung und für Benachrichtigungen

Mit der personalisierten Navigation und den Aktivitätserinnerungen für Mobilgeräte (Pilot) können Sie mehr erledigen, ohne die mobile Salesforce-Anwendung verlassen zu müssen. Jetzt können Sie mehr Push-Benachrichtigungen senden. Außerdem ist es möglich, benutzerdefinierte Benachrichtigungen an externe Anwendungen zu senden. Jeder, der Zugriff auf eine Lightning-Community hat, kann jetzt auf die Mobile Publisher-Übungsbereichsanwendung (Beta) zugreifen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Mobile Salesforce-Anwendung: Navigationsverbesserungen und Aktivitätserinnerungen für Mobilgeräte (Pilot)

Mit universellen Links können Sie von Ihrer E-Mail aus nahtlos zu Salesforce für iOS wechseln. Ordnen Sie Ihre Navigationselemente für Lightning-Anwendungen direkt von der mobilen Anwendung aus neu an. Sorgen Sie mit Aktivitätserinnerungen für Mobilgeräte (Pilot) dafür, dass Ihre Benutzer auch unterwegs an Aktivitäten erinnert werden.

Benachrichtigungen: Benachrichtigungsgeneratorplattform und mehr Push-Benachrichtigungen

Senden Sie benutzerdefinierte Benachrichtigungen an Ihre externen verbundenen Anwendungen. Erreichen Sie mehr Benutzer öfter mit erhöhten Obergrenzen für Push-Benachrichtigungen.

Mobile Publisher für Communities: Umschalten zwischen verschiedenen Testmodi und besserer Zugriff auf die Publisher-Übungsbereichsanwendung

Die Mobile Publisher-Übungsbereichsanwendung ist jetzt für mehr Benutzer verfügbar, die auf Lightning-Communities zugreifen können. Es gibt auch einen neuen Einstellungsbildschirm, mit dem Sie zwischen verschiedenen Testmodi wechseln können.

Salesforce Anywhere: Optimieren der Zusammenarbeit in Salesforce (Beta)

Zentralisieren Sie die Zusammenarbeitserfahrung in Salesforce und steigern Sie die Teamproduktivität mit der mobilen Salesforce Anywhere-Anwendung. Ihre Mitarbeiter können unterwegs über Salesforce-Datensätze chatten und daran zusammenarbeiten, persönliche Benachrichtigungen zu Änderungen an Salesforce-Daten erhalten und in der Anwendung Datensatzaktualisierungen vornehmen.

Mobile Salesforce-Anwendung: Navigationsverbesserungen und Aktivitätserinnerungen für Mobilgeräte (Pilot)

Mit universellen Links können Sie von Ihrer E-Mail aus nahtlos zu Salesforce für iOS wechseln. Ordnen Sie Ihre Navigationselemente für Lightning-Anwendungen direkt von der mobilen Anwendung aus neu an. Sorgen Sie mit Aktivitätserinnerungen für Mobilgeräte (Pilot) dafür, dass Ihre Benutzer auch unterwegs an Aktivitäten erinnert werden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neues in der mobilen Salesforce-Anwendung

Die jüngsten neuen und verbesserten Funktionen der mobilen Salesforce-Anwendung machen es noch einfacher, unterwegs auf Salesforce zuzugreifen.

Neues in der mobilen Salesforce-Anwendung

Die jüngsten neuen und verbesserten Funktionen der mobilen 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 meisten Funktionen sind ab der Woche vom 20. Juli 2020 für die mobile Salesforce-Anwendung verfügbar.

Verbesserungen und Änderungen in der mobilen Salesforce-Anwendung	Salesforce für Android	Salesforce für iOS	Setup auf der vollständigen Site
Browser und Betriebssystem			
Änderung der Anforderungen an die mobile Salesforce-Anwendung auf Seite 403	✔	✔	
Einstellung der Salesforce-Erfahrung für mobile Webbrowser auf Seite 404			
Datenzugriff und Ansichten			
Zugreifen auf alle Listen auf Android-Objektstartseiten auf Seite 405	✔		
Löschen Ihres Caches auf Android auf Seite 405	✔		

Verbesserungen und Änderungen in der mobilen Salesforce-Anwendung	Salesforce für Android	Salesforce für iOS	Setup auf der vollständigen Site
Auf den Punkt kommen mit Berichtsbesonderheiten auf Seite 406		✔	✔
Anpassen und Aktionen			
Neuanordnung von Navigationsmenüelementen für Lightning-Anwendungen auf Seite 406	✔	✔	
Öffnen von Links durch einmaliges Tippen in iOS auf Seite 407		✔	
Benachrichtigungen			
Erhöhte Obergrenzen für Push-Benachrichtigungen auf Seite 408	✔	✔	
Zugriff und Sicherheit			
Schützen Ihrer Daten durch erweiterte mobile Sicherheitsaktualisierungen auf Seite 408	✔	✔	✔

Änderung der Anforderungen an die mobile Salesforce-Anwendung

Salesforce überarbeitet die Anforderungen für die Verwendung der mobilen Salesforce-Anwendung für iOS und Android. 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

Anforderungen hinsichtlich Betriebssystem und Version
Android-Benutzer können die mobile Salesforce-Anwendung jetzt unter Android 7.0 oder höher ausführen. Zuvor wurde Android 6.0 oder höher unterstützt.

Anforderungen an Browser auf mobilen Geräten
Die mobile Salesforce-Webversion wurde eingestellt. Wenn Sie auf einem Mobilgerät auf Salesforce zugreifen möchten, sollten Sie die mobile Salesforce-Anwendung, die im App Store oder in Google Play heruntergeladen werden kann, oder Lightning Experience in iPad-Browsern verwenden.

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 iOS und Android auf ausgewählten Mobilgeräten aus. Dies ist die Liste der Geräte für Summer '20.

Plattform	Telefone	Tablets
Android	• Google Pixel 4 XL • Google Pixel 3a	

Plattform	Telefone	Tablets
	• Google Pixel 3 • Google Pixel 2/Pixel 2 XL • Samsung Galaxy S20 • Samsung Galaxy S10/S10+ • Samsung Galaxy S9 / S9+ • Samsung Galaxy S8/S8+ • Samsung Galaxy S7 • Samsung Galaxy Note 9 • Samsung Galaxy Note 8	
iOS	• iPhone 11 Pro/Pro Max • iPhone 11 • iPhone XR • iPhone XS Max • iPhone X • iPhone 8/8 Plus • iPhone 7/7 Plus • iPhone SE • iPhone 6S • iPhone 6	• iPad Pro 10,5" • iPad Air 2 • iPad Mini 4

Die Verwendung von Salesforce auf nicht getesteten Geräten, die die aktuellen Plattformanforderungen erfüllen, ist dennoch möglich. Salesforce kann manche kundenseitig auftretenden Fehler aufgrund der Verwendung von Salesforce 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.

Einstellung der Salesforce-Erfahrung für mobile Webbrowser

Der Zugriff auf die mobile Salesforce-Webversion wird in Summer '20 eingestellt. Wenn Sie auf einem Mobilgerät auf Salesforce zugreifen möchten, verwenden Sie die mobile Salesforce-Anwendung, die in Google Play oder im App Store heruntergeladen werden kann. Sie können auch Lightning Experience in iPad Safari verwenden.

Wo: Diese Änderung gilt für die mobile Salesforce-Webversion in allen Editionen außer Database.com.

SIEHE AUCH:

Knowledge-Artikel: Einstellung der mobilen Salesforce-Weboberfläche

Zugreifen auf alle Listen auf Android-Objektstartseiten

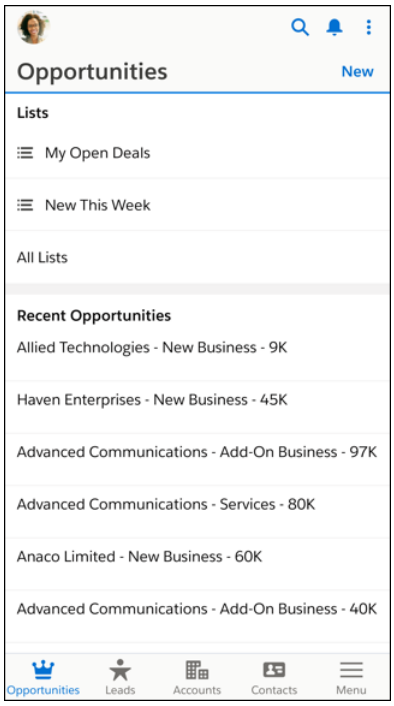
Android-Benutzer können auf Objektstartseiten jetzt auf alle ihre Listen zugreifen. Zuvor wurden nur die beiden auf der Salesforce-Desktop-Site zuletzt geöffneten Listen angezeigt. Für neue Benutzer waren Objektstartseiten leer und nicht besonders nützlich.

Wo: Diese Änderung gilt für die mobile Salesforce-Anwendung für Android in allen Editionen mit Ausnahme von Database.com.

Wann: Diese Änderung ist ab der Woche vom 20. Juli 2020 verfügbar.

Warum: Für viele Benutzer sind Listen eine hervorragende Möglichkeit, die für sie wichtigsten Datensätze zu sortieren, zu priorisieren und zu analysieren. Zusätzlich zu den beiden zuletzt geöffneten Listen enthält jede Objektstartseite einen Link zum Anzeigen aller Listen für dieses Objekt.

Unterhalb der Listen können Benutzer die zuletzt aufgerufenen Datensätze für das Objekt einfach erneut aufrufen.



Löschen Ihres Caches auf Android

Android-Benutzer können sicherstellen, dass sie die neuesten Datensatzlayouts und Daten sehen, indem sie den Cache direkt in der mobilen Salesforce-Anwendung löschen. Zuvor mussten Android-Benutzer zu ihren Geräteeinstellungen navigieren, um den Cache zu löschen.

Wo: Diese Änderung gilt für die mobile Salesforce-Anwendung für Android in allen Editionen mit Ausnahme von Database.com.

Wann: Diese Änderung ist ab der Woche vom 20. Juli 2020 verfügbar.

Warum: Anstatt die Anwendung zu beenden und sie dann erneut zu öffnen, um eine Aktualisierung der Daten zu erzwingen, können Benutzer jetzt zu ihrem Profilmenü wechseln. Tippen Sie unter "Einstellungen" auf **Erweitert** und dann auf **Zwischengespeicherte Daten löschen**.

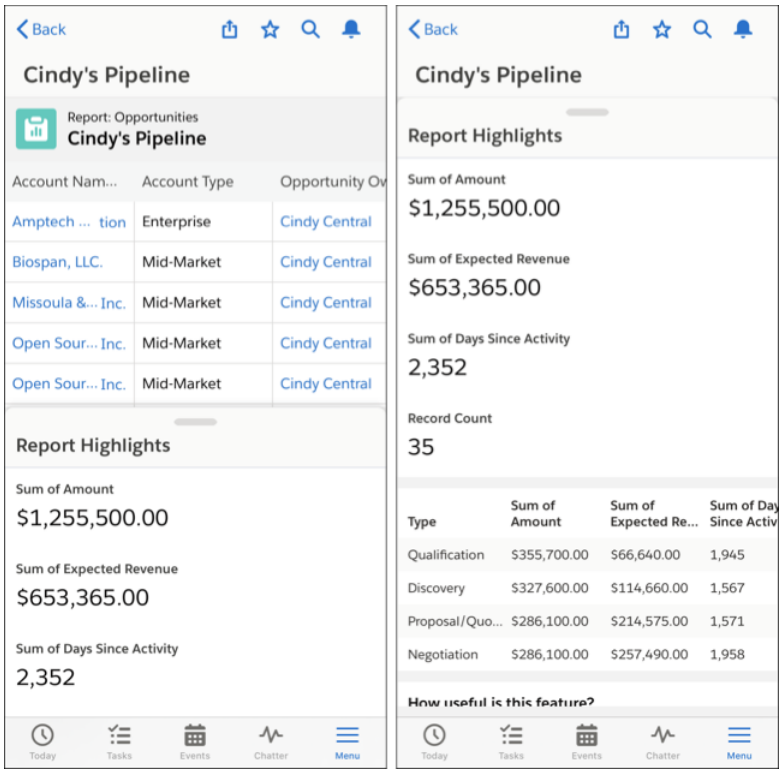
Auf den Punkt kommen mit Berichtsbesonderheiten

In der mobilen Salesforce-Anwendung können Benutzer eine allgemeine Übersicht über ihre Berichte einsehen. In den Berichtsbesonderheiten werden Zusammenfassungen von bis zu acht wichtigen Kennzahlen angezeigt, darunter durchschnittliche Beträge, Gesamtsummen, Zwischensummen, Datensatzzahlen und Formelspaltenergebnisse. Für Zusammenfassungs- und Matrixberichte können Benutzer auch basierend auf dem Gruppenfeld der ersten Ebene die Summen für Gruppen anzeigen.

Wo: Diese Änderung gilt für die mobile Salesforce-Anwendung für iOS in allen Editionen mit Ausnahme von Database.com.

Wann: Diese Änderung ist ab der Woche vom 20. Juli 2020 verfügbar.

Warum: Wenn Benutzer Berichte auf einem Mobilgerät anzeigen möchten, sollen die Informationen auf einen Blick sichtbar sein, ohne eine lange, ausführliche Berichtstabelle durchblättern zu müssen. Mit den zusammengefassten Gesamtwerten können sie ihre Daten ein- und auslesen und ihre Arbeit fortsetzen.



Auf der Seite "Berichtausführung" in der Desktop-Version von Lightning Experience können Benutzer die in den Berichtsbesonderheiten angezeigten Kennzahlen anpassen.

Neuanordnung von Navigationsmenüelementen für Lightning-Anwendungen

Mobile Benutzer erhalten mehr Kontrolle darüber, wie sie ihre Navigationsleiste und ihr Navigationsmenü einrichten. In jeder Lightning-Anwendung mit aktivierter Personalisierung können Benutzer ihre Navigationselemente in der mobilen Salesforce-Anwendung neu anordnen. Zuvor mussten Benutzer Änderungen in der Desktop-Version einer Lightning-Anwendung vornehmen. Diese Änderungen betreffen das mobile Navigationsmenü, die mobile Navigationsleiste und die Desktop-Navigationsleiste.

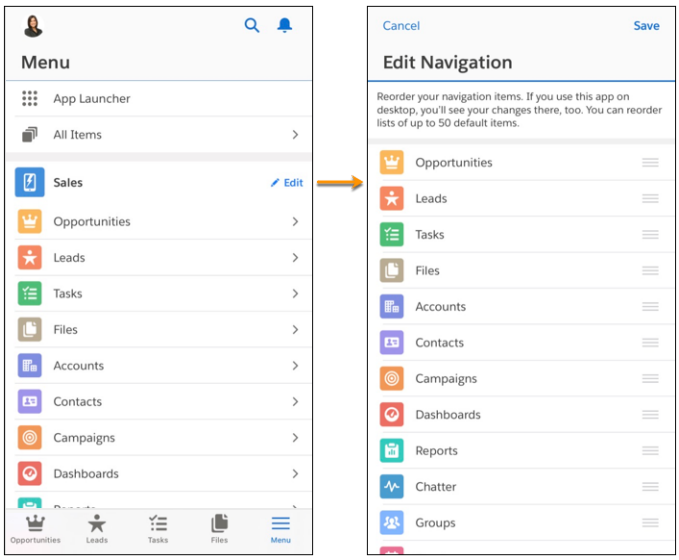
Wo: Diese Änderung gilt für die mobile Salesforce-Anwendung für iOS und Android in allen Editionen mit Ausnahme von Database.com.

Wann: Diese Änderung ist ab der Woche vom 20. Juli 2020 verfügbar.

Warum: Unabhängig davon, ob ein Benutzer überwiegend die mobile Version verwendet oder nur auf langen Reisen, ist die Neuanordnung von Navigationselementen zur Anpassung an den mobilen Workflow ein kluger Schritt zur Steigerung der Produktivität. Benutzer können ihre Navigationselemente neu anordnen, um die von ihnen am häufigsten verwendeten Elemente oben im Navigationsmenü zu platzieren. Die ersten vier Menüelemente werden auch in der Navigationsleiste am unteren Bildschirmrand angezeigt, wo sie stets leicht zu erreichen sind. Jetzt, da Benutzer von der mobilen Anwendung aus Änderungen in Salesforce vornehmen können, können sie die Navigationselemente in Lightning-Anwendungen personalisieren, die nur für Mobilgeräte vorgesehen sind, ohne ihre Administratoren um Hilfe bitten zu müssen.

Anmerkung: Elemente, die nur in der mobilen Salesforce-Anwendung verfügbar sind, wie z. B. Today (Heute), können nicht neu angeordnet werden.

Um Elemente neu anzuordnen, wechseln Sie zum Navigationsmenü, tippen Sie auf das Symbol "Bearbeiten" und ziehen Sie die Elemente dann an die gewünschte Position.



Wie: Die Personalisierung ist standardmäßig in einer Lightning-Anwendung aktiviert. Wenn Sie jedoch nicht möchten, dass Ihre Benutzer die Navigationsleiste für eine bestimmte Anwendung personalisieren, können Sie die Personalisierung deaktivieren. Wechseln Sie in Lightning Experience unter "Setup" zum **Anwendungs-Manager**. Wählen Sie für die gewünschte Anwendung **Anwendungsoptionen** aus. Wählen Sie **Personalisierung der Navigationselemente für Endbenutzer in dieser Anwendung deaktivieren** aus.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Anpassen des Navigationsmenüs einer Lightning-Anwendung in der mobilen Salesforce-Anwendung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

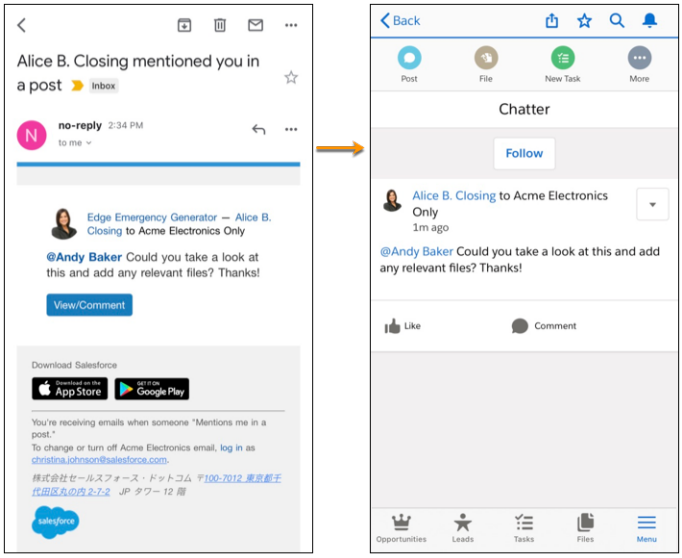
Öffnen von Links durch einmaliges Tippen in iOS

Benutzer der mobilen Salesforce-Anwendung mit iOS 13 oder höher brauchen jetzt nur einmal zu tippen, um Lightning-URL- und Chatter-Benachrichtigungslinks auf ihrem Telefon zu öffnen. Zuvor mussten sich die Benutzer durch zahlreiche Bildschirme tippen, um den Inhalt anzuzeigen.

Wo: Diese Änderung gilt für die mobile Salesforce-Anwendung für iOS in allen Editionen mit Ausnahme von Database.com. Diese Änderung gilt nicht für die mobile Salesforce-Anwendung, die über das Mobile Publisher-Programm erstellt wurde.

Wann: Diese Änderung ist ab der Woche vom 20. Juli 2020 verfügbar.

Warum: Wenn Benutzer früher in ihrer mobilen E-Mail auf einen Salesforce-Link getippt haben, wurde das Popup-Fenster "In Salesforce öffnen?" angezeigt, bevor sie zum Inhalt gelangten. Wenn Benutzer die mobile Anwendung nicht installiert hatten, wurden noch mehr Bildschirme angezeigt und sie mussten noch mehr tippen. Jetzt gelangen Benutzer einfach zur mobilen Anwendung.



Diese Funktion kann auch auf dem iPad verwendet werden, wenn Benutzer die Salesforce-Anwendung auf ihrem Gerät installiert haben. iPad-Benutzer ohne installierte Anwendung werden auf ihren Browsern auf die Seite in Lightning Experience geleitet. iPhone-Benutzer ohne installierte Anwendung werden aufgefordert, sie zu installieren.

Android-Benutzer werden aufgefordert, die richtige Anwendung auszuwählen, wenn sie zum ersten Mal auf einen Salesforce-Link tippen, und sie können Android anweisen, sich ihre Wahl zu merken. Diese Erfahrung ändert sich nicht.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Öffnen von Links durch einmaliges Tippen in iOS (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Erhöhte Obergrenzen für Push-Benachrichtigungen

Sie können bis zu 20.000 iOS- und 10.000 Android-Push-Benachrichtigungen pro Stunde und Organisation senden.

Wo: Diese Änderung gilt für die mobile Salesforce-Anwendung für iOS und Android in allen Editionen mit Ausnahme von Database.com.

Schützen Ihrer Daten durch erweiterte mobile Sicherheitsaktualisierungen

Mehr Schutz wurde in die erweiterte mobile Sicherheit für die mobile Salesforce-Anwendung integriert. Sie können jetzt neue Richtlinien durchsetzen, z. B. einen Benutzer zwingen, sich erneut anzumelden, wenn sein Mobilgerät neu gestartet wurde. Durch diese neuen Richtlinien werden die Daten Ihrer Salesforce-Anwendung und die personenbezogenen Daten von Benutzern noch besser geschützt.

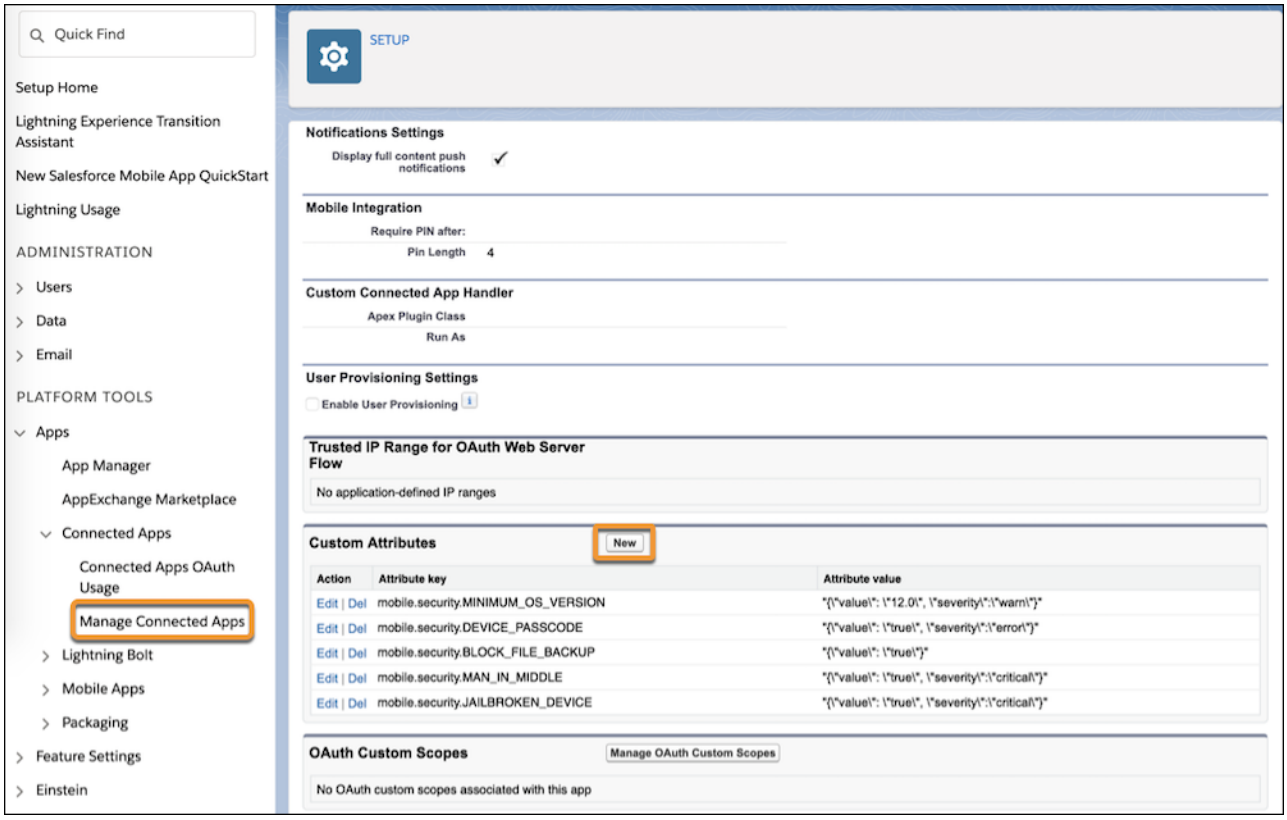
Wo: Gegen Aufpreis für die neue mobilen Salesforce-Anwendung in allen Editionen mit Ausnahme von Essentials und Database.com verfügbar.

Wann: Diese Änderung ist in der Woche vom 20. Juli 2020 verfügbar.

Wer: Verfügbar für Benutzer mit der Benutzerberechtigung "Erhöhte Sicherheit der mobilen Anwendung erzwingen".

Warum: Zu den verbesserten mobilen Sicherheitsupdates gehört auch, dass Benutzer gezwungen werden, sich erneut anzumelden, wenn ihre Mobilgeräte neu gestartet wurden oder eine neue biometrische ID hinzugefügt wurde. Sie können auch eine Anzahl von Tagen angeben, die ein Benutzer ohne Aktualisierung der Richtlinie offline ist, und die URL-Zwischenspeicherung deaktivieren (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 (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Benachrichtigungen: Benachrichtigungsgeneratorplattform und mehr Push-Benachrichtigungen

Senden Sie benutzerdefinierte Benachrichtigungen an Ihre externen verbundenen Anwendungen. Erreichen Sie mehr Benutzer öfter mit erhöhten Obergrenzen für Push-Benachrichtigungen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Senden von benutzerdefinierten Benachrichtigungen an externe Anwendungen mit der Benachrichtigungsgeneratorplattform
Mit der Benachrichtigungsgeneratorplattform werden benutzerdefinierte Benachrichtigungen an den richtigen Ort gesendet. Inhaber von Anwendungen können benutzerdefinierte Benachrichtigungstypen in ihren verbundenen Anwendungen abonnieren, um Benachrichtigungen innerhalb der Anwendung und Push-Benachrichtigungen zu erhalten und anzuzeigen. Zuvor waren benutzerdefinierte Benachrichtigungen nur für von Salesforce bereitgestellte Anwendungen verfügbar.

Senden von mehr Push-Benachrichtigungen mit höheren Obergrenzen
Die Obergrenzen für mobile Push-Benachrichtigungen wurden auf 20.000 iOS- und 10.000 Android-Push-Benachrichtigungen pro Stunde und pro Organisation erhöht. Früher wurden Push-Benachrichtigungen pro Tag beschränkt und die Obergrenzen variierten abhängig vom Typ der mobilen Anwendung.

Senden von benutzerdefinierten Benachrichtigungen an externe Anwendungen mit der Benachrichtigungsgeneratorplattform

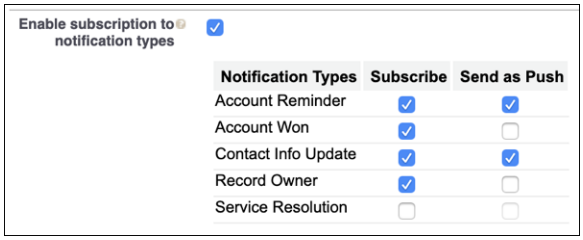
Mit der Benachrichtigungsgeneratorplattform werden benutzerdefinierte Benachrichtigungen an den richtigen Ort gesendet. Inhaber von Anwendungen können benutzerdefinierte Benachrichtigungstypen in ihren verbundenen Anwendungen abonnieren, um Benachrichtigungen innerhalb der Anwendung und Push-Benachrichtigungen zu erhalten und anzuzeigen. Zuvor waren benutzerdefinierte Benachrichtigungen nur für von Salesforce bereitgestellte Anwendungen verfügbar.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Die Paketerstellung für verbundene Anwendungen mit benutzerdefinierten Benachrichtigungen ist in der Developer Edition verfügbar.

Warum: Benutzerdefinierte Benachrichtigungen halten Benutzer von verbundenen Anwendungen bei ihren Workflows auf dem Laufenden. Verwenden Sie die Benachrichtigungsgeneratorplattform, um relevante Aktualisierungen und Erinnerungen an Benutzer in Ihrer eigenen Organisation zu senden. Sie können auch ein Paket zur Verteilung erstellen, das Ihre Anwendung und die abonnierten benutzerdefinierten Benachrichtigungen enthält, einschließlich der Benachrichtigungstypen und Auslöser. Die Benachrichtigungen sind sofort einsatzbereit.

Wie: Sie können benutzerdefinierte Benachrichtigungen in Ihrer Anwendung abonnieren, nachdem Sie den Benachrichtigungstyp erstellt und die entsprechenden unterstützten Kanäle für den Typ aktiviert haben. Sie können Ihre benutzerdefinierten Benachrichtigungstypen über die Seite "Benutzerdefinierte Benachrichtigungen" in Setup oder über die API verwalten. Um Auslöser mit Ihrem benutzerdefinierten Benachrichtigungstyp zu verknüpfen, fügen Sie sie einem Prozess oder Flow hinzu.

Um einen benutzerdefinierten Benachrichtigungstyp in einer verbundenen Anwendung zu abonnieren, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *Anwendung* ein und wählen Sie dann **Anwendungs-Manager** aus. Suchen Sie die gewünschte Anwendung und wählen Sie dann **Bearbeiten** im Dropdown-Menü aus. Wählen Sie im Abschnitt "Einstellungen für mobile Anwendung" auf der Seite der verbundenen Anwendung die Option **Abonnement von Benachrichtigungstypen aktivieren**. Wählen Sie **Abonnieren** oder sowohl **Abonnieren** als auch **Als Push senden** für die gewünschten benutzerdefinierten Benachrichtigungstypen und speichern Sie dann Ihre Änderungen.



Informationen zum Implementieren von Benachrichtigungen in der Anwendung und von Push-Benachrichtigungen für Ihre Anwendung finden Sie im Salesforce Mobile Push Notifications Implementation Guide. Verwenden Sie die neuen Connect-REST-API-Benachrichtigungsressourcen, um den Status von benutzerdefinierten Benachrichtigungen in Ihrer Organisation abzurufen, zu aktualisieren oder anzuzeigen.

Um ein Paket zu erstellen, das Ihre benutzerdefinierten Benachrichtigungen und Ihre verbundene Anwendung enthält, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Paket` ein und wählen Sie dann **Paketmanager** aus. Wenn Sie ein neues verwaltetes Paket erstellen oder ein vorhandenes verwaltetes Paket bearbeiten, fügen Sie Ihre verbundene Anwendung und die benutzerdefinierten Benachrichtigungstypen, die sie abonniert hat, als Komponenten hinzu.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Senden von benutzerdefinierten Benachrichtigungen mit der Benachrichtigungsgeneratorplattform (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce Mobile Push Notifications Implementation Guide (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Connect REST API Developer Guide: Notifications Resources (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Verwalten Ihrer Benachrichtigungen mit dem Benachrichtigungsgenerator (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Packen und Verteilen von Anwendungen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Senden von mehr Push-Benachrichtigungen mit höheren Obergrenzen

Die Obergrenzen für mobile Push-Benachrichtigungen wurden auf 20.000 iOS- und 10.000 Android-Push-Benachrichtigungen pro Stunde und pro Organisation erhöht. Früher wurden Push-Benachrichtigungen pro Tag beschränkt und die Obergrenzen variierten abhängig vom Typ der mobilen Anwendung.

Wo: Diese Änderung gilt für alle mobilen Anwendungen, die Push-Benachrichtigungen über den Universal Notification Service senden, einschließlich der folgenden:

- Von Salesforce bereitgestellte mobile Anwendungen, darunter die mobile Salesforce-Anwendung, die mobile Field Service Lightning-Anwendung, die Einstein Analytics Mobile-Anwendung und mobile Anwendungen, die mit Mobile Publisher erstellt wurden
- Benutzerdefinierte verbundene mobile Anwendungen, die Push-Benachrichtigungen über Apex-Code oder die Benachrichtigungsgeneratorplattform senden
- Von AppExchange installierte mobile Anwendungen, die Push-Benachrichtigungen senden

Warum: Mit den neuen Obergrenzen können Sie Ihre Benutzer leichter erreichen. Außerdem sind sie einfacher. Sie können Push-Benachrichtigungen senden, ohne sich Gedanken darüber machen zu müssen, ob eine Anwendung von Salesforce bereitgestellt, von Ihrem Unternehmen entwickelt oder über AppExchange installiert wurde.

Anmerkung: Wenn die stündliche Obergrenze für Push-Benachrichtigen einer Organisation erreicht ist, werden alle weiteren Benachrichtigungen zur Anzeige innerhalb der Anwendung und zum Abruf über die REST-API erstellt.

SIEHE AUCH:

Salesforce Mobile Push Notifications Implementation Guide: Push Notification Limits (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Mobile Publisher für Communities: Umschalten zwischen verschiedenen Testmodi und besserer Zugriff auf die Publisher-Übungsbereichsanwendung

Die Mobile Publisher-Übungsbereichsanwendung ist jetzt für mehr Benutzer verfügbar, die auf Lightning-Communities zugreifen können. Es gibt auch einen neuen Einstellungsbildschirm, mit dem Sie zwischen verschiedenen Testmodi wechseln können.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Umschalten zwischen den Testmodi mit der Publisher-Übungsbereichsanwendung (Beta)
In der Publisher-Übungsbereichsanwendung (nur iOS) können Sie schnell zwischen den Testmodi "Produktion", "Sandbox" und "Demo" wechseln.

Einfacher Zugriff auf die Publisher-Übungsbereichsanwendung (Beta)
Vor Summer '20 benötigten Benutzer eine Nutzungslizenz von Salesforce, um auf die Publisher-Übungsbereichsanwendung zugreifen zu können. Jetzt kann jeder, der Zugang zu einer Lightning-Community hat, auf die Publisher-Übungsbereichsanwendung zugreifen.

Erhöhte Obergrenzen für Push-Benachrichtigungen
Sie können bis zu 20.000 iOS- und 10.000 Android-Push-Benachrichtigungen pro Stunde und Organisation senden.

Umschalten zwischen den Testmodi mit der Publisher-Übungsbereichsanwendung (Beta)

In der Publisher-Übungsbereichsanwendung (nur iOS) können Sie schnell zwischen den Testmodi "Produktion", "Sandbox" und "Demo" wechseln.

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

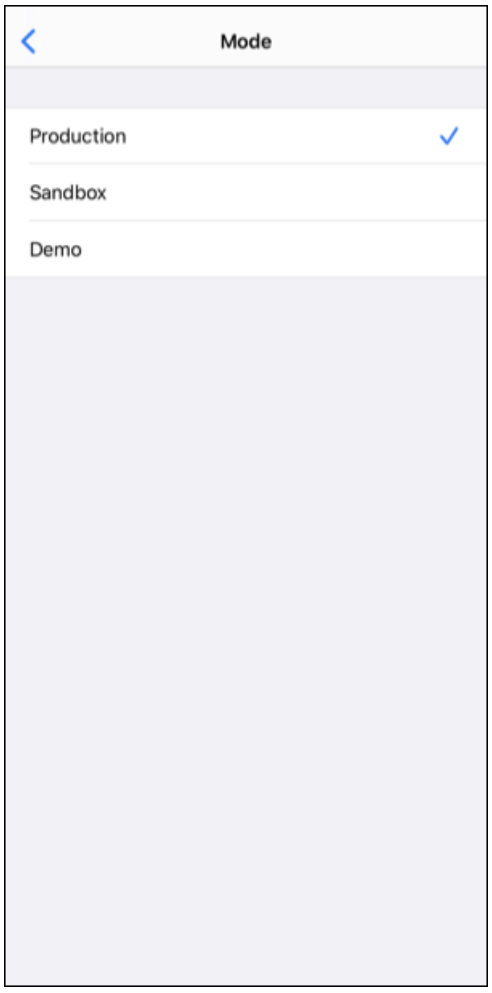
Anmerkung: Diese Anwendung wird Kunden über ein öffentliches Beta-Programm bereitgestellt. Diese öffentliche Beta-Anwendung ist nicht allgemein verfügbar, wie in diesem Dokument, in Pressemitteilungen und öffentlichen Erklärungen erwähnt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Funktionen.

Wann: Diese öffentliche Beta-Anwendung steht in der Version Summer '20 zur Verfügung.

Wer: Verfügbar für Benutzer, die auf eine Lightning-Community zugreifen können.

Warum: Es soll sichergestellt werden, dass Sie schnell zwischen verschiedenen Testmodi wechseln können.

Wie: In den iOS-Einstellungen der Publisher-Übungsbereichsanwendung können Sie zwischen den Testmodi "Produktion", "Sandbox" und "Demo" auswählen.



Einfacher Zugriff auf die Publisher-Übungsbereichsanwendung (Beta)

Vor Summer '20 benötigten Benutzer eine Nutzungslizenz von Salesforce, um auf die Publisher-Übungsbereichsanwendung zugreifen zu können. Jetzt kann jeder, der Zugang zu einer Lightning-Community hat, auf die Publisher-Übungsbereichsanwendung zugreifen.

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

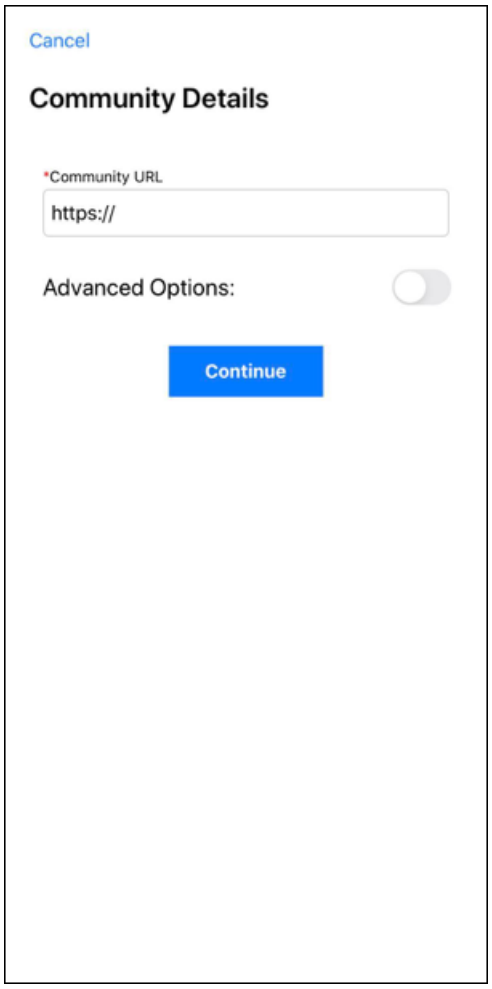
Anmerkung: Diese Anwendung wird Kunden über ein öffentliches Beta-Programm bereitgestellt. Diese öffentliche Beta-Anwendung ist nicht allgemein verfügbar, wie in diesem Dokument, in Pressemitteilungen und öffentlichen Erklärungen erwähnt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Funktionen.

Wann: Diese öffentliche Beta-Anwendung steht in der Version Summer '20 zur Verfügung.

Wer: Verfügbar für Benutzer, die auf eine Lightning-Community zugreifen können.

Warum: Salesforce möchte sicherstellen, dass Benutzer auf die Publisher-Übungsbereichsanwendung zugreifen können, um die Funktion ihrer mobilen Communities zu testen.

Wie: Die Publisher-Übungsbereichsanwendung unterstützt die meisten Features und Funktionen der vollständig mit Branding versehenen Anwendung "Mobile Publisher für Communities".



Erhöhte Obergrenzen für Push-Benachrichtigungen

Sie können bis zu 20.000 iOS- und 10.000 Android-Push-Benachrichtigungen pro Stunde und Organisation senden.

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

SIEHE AUCH:

Senden von mehr Push-Benachrichtigungen mit höheren Obergrenzen

Salesforce Anywhere: Optimieren der Zusammenarbeit in Salesforce (Beta)

Zentralisieren Sie die Zusammenarbeitserfahrung in Salesforce und steigern Sie die Teamproduktivität mit der mobilen Salesforce Anywhere-Anwendung. Ihre Mitarbeiter können unterwegs über Salesforce-Datensätze chatten und daran zusammenarbeiten, persönliche Benachrichtigungen zu Änderungen an Salesforce-Daten erhalten und in der Anwendung Datensatzaktualisierungen vornehmen.

Wo: Die mobile Salesforce Anywhere-Anwendung ist auf iOS-Mobiltelefonen in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Anmerkung: Bei Salesforce Anywhere handelt es sich um einen nicht allgemein verfügbaren Service und es zählt nicht zu dem "Service" oder einem Teil der "Services", die im Rahmen-Abonnementvertrag (Master Subscription Agreement, MSA) mit Salesforce definiert sind. Ein solcher nicht allgemein verfügbarer Service unterliegt den Bedingungen des Unified Pilot Research Agreement ("UPRA", Vereinheitlichte Pilotforschungsvereinbarung), einschließlich des Nachtrags zur Datenverarbeitung zur UPRA. Die Verwendung dieses nicht allgemein verfügbaren Service liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Die automatische Verfügbarkeit von Salesforce Anywhere hängt von Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce und dem Typ der von Ihnen erworbenen Services ab. Wenn Salesforce Anywhere unter "Setup" nicht angezeigt wird, wenden Sie sich an Ihren Kundenbeauftragten, um Zugriff auf Salesforce Anywhere zu erhalten.

Wann: Salesforce Anywhere wird ab 13. Juli 2020 schrittweise zur Verfügung gestellt. Wenn Sie sicherstellen möchten, dass Ihre Organisation beim Salesforce Anywhere-Beta-Programm registriert ist, füllen Sie das Registrierungsformular aus.

Wer: Damit Salesforce Anywhere verwendet werden kann, müssen Endbenutzer über eine Salesforce-, Salesforce Platform- oder Lightning-Plattform-Benutzerlizenz verfügen.

In den Versionshinweisen zu Salesforce Anywhere erfahren Sie mehr über die mobilen Funktionen und die Lightning Experience-Funktionen von Salesforce Anywhere.

Salesforce Sustainability Cloud: Bessere CO2-Nachverfolgung und verbesserte internationale Unterstützung

Mit den neuen Einstein Analytics-Dashboards erhalten Sie einfachen Zugang zu wichtigen Leistungsindikatoren und Emissionstrends. Profitieren Sie von erhöhter Flexibilität und besserer Unterstützung der Sustainability Cloud. Geben Sie Daten mit SI-Einheiten (Kennzahl) ein und ändern Sie die Sprache zu einer der sechs Sprachen. Führen Sie die Sustainability Cloud in Ihrer Government Cloud-Organisation aus.

Die neuesten Informationen finden Sie in den monatlichen Versionshinweisen in der *Trailblazer Community*: Sustainability Cloud oder *Partner-Community*: Sustainability Cloud.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verfolgen Ihrer CO2-Bilanz mit Einstein Analytics-Dashboards

Mit den zwei Einstein Analytics-Dashboards erhalten Sie eine Momentaufnahme des Energieverbrauchs und der Kohlenstoffemissionen Ihres Unternehmens. Das Dashboard für Klimaschutzmaßnahmen und das Dashboard für Auswirkungen von Geschäftsreisen verwenden Daten aus der Sustainability Cloud, um wichtigen Leistungsindikatoren zu visualisieren.

Installieren und Ausführen der Sustainability Cloud in Government Cloud-Organisationen

Die Sustainability Cloud-Anwendung wird in der Government Cloud unterstützt.

Ändern der Sprache für die Sustainability Cloud

Die Sustainability Cloud enthält nun fünf weitere Sprachen. Nun können Sie die Sustainability Cloud auf Deutsch (de), Englisch (en_US), Französisch (fr), Japanisch (ja), Spanisch (es) und Spanisch (Mexiko) (es_MX) verwenden.

Eingeben der Energienutzungs- und Emissionsdaten in SI-Einheiten

Nun können Sie in der gesamten Sustainability Cloud das Internationale Einheitensystem (SI) verwenden. Sie können jetzt den Auswahllistenwert von Einheitenfeldern ändern, um Daten einzugeben, ohne sie in imperiale Einheiten umzurechnen. Viele berechnete Felder zeigen Werte in SI-Einheiten an.

Verfolgen Ihrer CO2-Bilanz mit Einstein Analytics-Dashboards

Mit den zwei Einstein Analytics-Dashboards erhalten Sie eine Momentaufnahme des Energieverbrauchs und der Kohlenstoffemissionen Ihres Unternehmens. Das Dashboard für Klimaschutzmaßnahmen und das Dashboard für Auswirkungen von Geschäftsreisen verwenden Daten aus der Sustainability Cloud, um wichtigen Leistungsindikatoren zu visualisieren.

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

Wer: Sustainability Cloud-Dashboards stehen Benutzern zur Verfügung, die den Berechtigungssatz "Einstein Analytics for Sales Cloud" besitzen. Zum Konfigurieren der Dashboards müssen Sie über die Benutzerberechtigungen "Anwendung anpassen", "Profile und Berechtigungssätze verwalten", "Berechtigungssätze zuweisen", "Interne Benutzer verwalten" und "Analytics-Anwendungen mit Vorlagen verwalten" verfügen.

Wie: Öffnen Sie Analytics Studio in Salesforce und erstellen Sie über die Vorlage für Nachhaltigkeit eine Anwendung. Richten Sie dann einen Datenfluss ein, um Ihre Dashboards automatisch zu aktualisieren. Fügen Sie zum einfachen Anzeigen Ihrer Registerkarte "Startseite" eines oder beide Dashboards hinzu.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Konfigurieren des Einstein Analytics-Dashboards

Salesforce-Hilfe: Erhalten Sie mit Einstein Analytics Einblicke in Ihre Kohlenstoffinventardaten.

Installieren und Ausführen der Sustainability Cloud in Government Cloud-Organisationen

Die Sustainability Cloud-Anwendung wird in der Government Cloud unterstützt.

Wo: Diese Änderung ist für Kunden der Government Cloud verfügbar und gilt für Lightning Experience und alle Versionen der mobilen Anwendung in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

Ändern der Sprache für die Sustainability Cloud

Die Sustainability Cloud enthält nun fünf weitere Sprachen. Nun können Sie die Sustainability Cloud auf Deutsch (de), Englisch (en_US), Französisch (fr), Japanisch (ja), Spanisch (es) und Spanisch (Mexiko) (es_MX) verwenden.

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

Wie: Administratoren können die Spracheinstellungen unter "Setup" ändern und diese Sprachen der Liste der verfügbaren Sprachen hinzufügen. Benutzer können eine persönliche Sprache aus dieser Liste auswählen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Auswählen von Sprachen für Ihre Organisation

Eingeben der Energienutzungs- und Emissionsdaten in SI-Einheiten

Nun können Sie in der gesamten Sustainability Cloud das Internationale Einheitensystem (SI) verwenden. Sie können jetzt den Auswahllistenwert von Einheitenfeldern ändern, um Daten einzugeben, ohne sie in imperiale Einheiten umzurechnen. Viele berechnete Felder zeigen Werte in SI-Einheiten an.

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

Wie: Wenn Sie ein Upgrade der Sustainability Cloud vornehmen, anstatt eine Neuinstallation durchzuführen, müssen Administratoren den entsprechenden Seitenlayouts die neuen Einheitenfelder manuell hinzufügen. Weitere Informationen über die neuen Felder finden Sie in den monatlichen Versionshinweisen in der *Trailblazer Community*: Sustainability Cloud oder *Partner-Community*: Sustainability Cloud.

myTrailhead: Verbessern des Brandings Ihres Unternehmens mit angepassten Navigationseinstellungen

Wählen Sie die Seiten aus, zu denen Ihre Benutzer geleitet werden sollen, wenn sie auf das Hilfesymbol klicken oder sich aus myTrailhead abmelden. Erstellen Sie benutzerdefinierte Links für die Fußzeile Ihrer myTrailhead-Seite. Auf den Seiten für Module und Trails können Sie nicht benötigte Filter aus der Produktkategorie löschen. Salesforce-Branding-Elemente wurden aus myTrailhead entfernt, damit sie Ihre Benutzer nicht verwirren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Anpassen der URLs für die Zielseiten für Hilfe und Abmeldung
Leiten Sie myTrailhead-Benutzer zu Ihrer Hilfe-Site weiter, wenn sie Unterstützung benötigen, statt zur Salesforce-Hilfe. Leiten Sie Benutzer zu einer von Ihnen ausgewählten Seite weiter, z. B. zu Ihrer myTrailhead-Startseite, wenn sie sich von myTrailhead abmelden. Sie können diese URLs auf der Navigationsseite in den Trailmaker-Einstellungen anpassen.

Anpassen von Fußzeilen-Links auf myTrailhead
Nehmen Sie Links, die für Ihr Unternehmen und Ihre Benutzer relevant sind, in die Fußzeile der Seite auf myTrailhead auf. Fügen Sie Links zur Community-Seite Ihres Unternehmens, zur Datenschutzerklärung oder zu den Nutzungsbedingungen ein – was immer Sie möchten. Auf der Navigationsseite in den Trailmaker-Einstellungen können Sie bis zu drei benutzerdefinierte Links angeben und jeder Link kann in bis zu sechs Sprachen angezeigt werden.

Salesforce- und Trailhead-Branding-Elemente werden auf myTrailhead nicht mehr angezeigt
Astro, Codey und ihre Freunde sind willkommene Begleiter auf Salesforce Trailhead. Sie können jedoch myTrailhead-Benutzer verwirren, die nicht immer mit dem Salesforce-Branding vertraut sind. Deshalb wurden die Bilder der Trailhead-Charaktere und andere Salesforce-spezifische Markenelemente aus myTrailhead entfernt.

Löschen von Filtern in den Produktlisten bei myTrailhead
Mithilfe von Filtern können sich Ihre myTrailhead-Benutzer auf den für sie relevantesten Inhalt konzentrieren. Beispielsweise können Ihre Benutzer mit den Filtern in der Produktkategorie Inhalte zu Sales Cloud, Service Cloud oder zu anderen Produkten anzeigen. Sie können Filter aus der Produktkategorie löschen, um die Liste auf die für Ihr Unternehmen relevanten Produkte einzugrenzen.

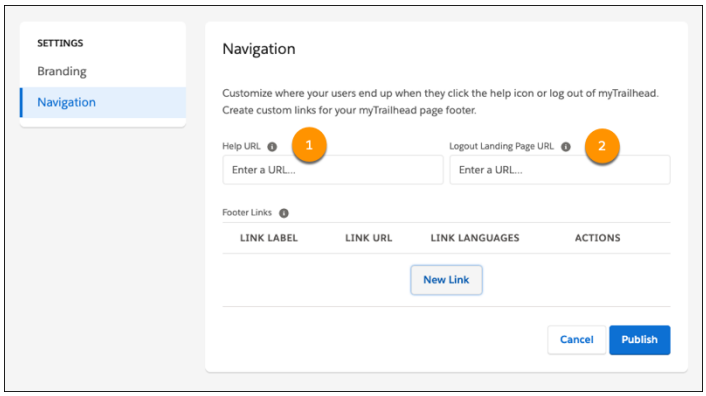
Anpassen der URLs für die Zielseiten für Hilfe und Abmeldung

Leiten Sie myTrailhead-Benutzer zu Ihrer Hilfe-Site weiter, wenn sie Unterstützung benötigen, statt zur Salesforce-Hilfe. Leiten Sie Benutzer zu einer von Ihnen ausgewählten Seite weiter, z. B. zu Ihrer myTrailhead-Startseite, wenn sie sich von myTrailhead abmelden. Sie können diese URLs auf der Navigationsseite in den Trailmaker-Einstellungen anpassen.

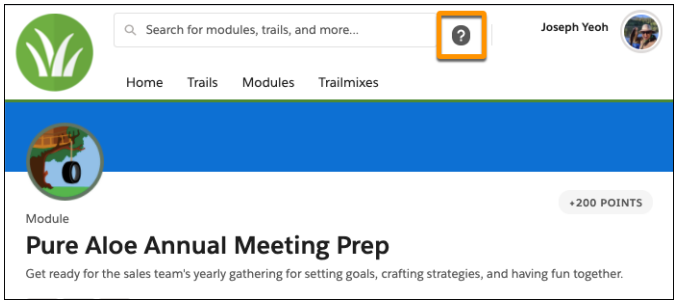
Wo: myTrailhead ist gegen Aufpreis für Kunden mit der Enterprise, Performance oder Unlimited Edition verfügbar.

Wer: Benutzer mit den Berechtigungen "Zugriff auf myTrailhead-Inhalte" und "myTrailhead-Branding-Verwaltung" können sich auf der myTrailhead-Site ihres Unternehmens anmelden und auf die Trailmaker-Einstellungen zugreifen.

Wie: Geben Sie auf der Navigationsseite in den Trailmaker-Einstellungen Webadressen Ihrer Wahl für "Hilfe-URL" (1) und "Logout Landing Page URL" (Abmelde-Zielseiten-URL) (2) ein.



Wenn sich myTrailhead-Benutzer abmelden oder auf das Hilfesymbol klicken, werden sie auf die von Ihnen bestimmten Seiten weitergeleitet.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Anpassen der URLs für die Zielseiten für Hilfe und Abmeldung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

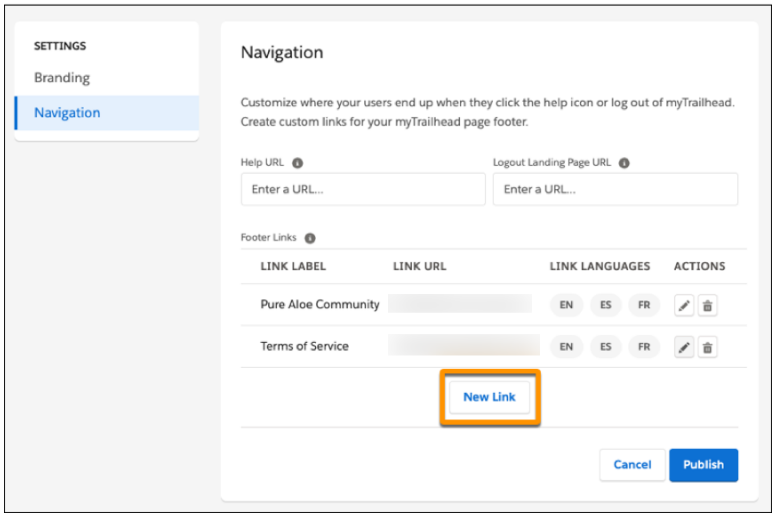
Anpassen von Fußzeilen-Links auf myTrailhead

Nehmen Sie Links, die für Ihr Unternehmen und Ihre Benutzer relevant sind, in die Fußzeile der Seite auf myTrailhead auf. Fügen Sie Links zur Community-Seite Ihres Unternehmens, zur Datenschutzerklärung oder zu den Nutzungsbedingungen ein – was immer Sie möchten. Auf der Navigationsseite in den Trailmaker-Einstellungen können Sie bis zu drei benutzerdefinierte Links angeben und jeder Link kann in bis zu sechs Sprachen angezeigt werden.

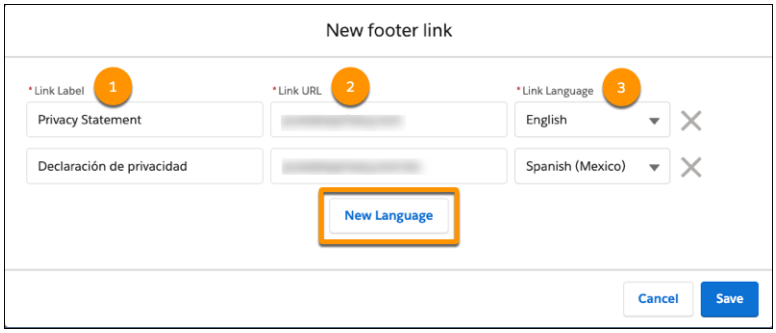
Wo: myTrailhead ist gegen Aufpreis für Kunden mit der Enterprise, Performance oder Unlimited Edition verfügbar.

Wer: Benutzer mit den Berechtigungen "Zugriff auf myTrailhead-Inhalte" und "myTrailhead-Branding-Verwaltung" können sich auf der myTrailhead-Site ihres Unternehmens anmelden und auf die Trailmaker-Einstellungen zugreifen.

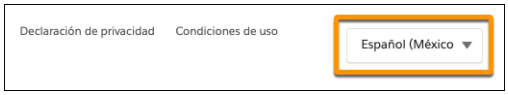
Wie: Klicken Sie auf der Navigationsseite in den Trailmaker-Einstellungen auf **Neuer Link**.



Geben Sie die Link-Bezeichnung (1) und den Link-URL (2) ein und wählen Sie die Sprache des Inhalts auf der Seite mit dem Link (3) aus. Um den Link in einer anderen Sprache verfügbar zu machen, klicken Sie auf **New Language** (Neue Sprache).



Benutzer sehen die Fußzeilen-Links in der Sprache, die sie in der Sprachauswahl auf myTrailhead auswählen.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Anpassen der Links in der myTrailhead-Seitenfußzeile (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

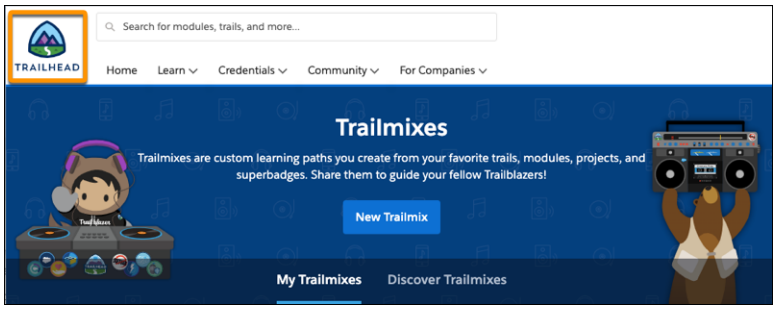
Salesforce- und Trailhead-Branding-Elemente werden auf myTrailhead nicht mehr angezeigt

Astro, Codey und ihre Freunde sind willkommene Begleiter auf Salesforce Trailhead. Sie können jedoch myTrailhead-Benutzer verwirren, die nicht immer mit dem Salesforce-Branding vertraut sind. Deshalb wurden die Bilder der Trailhead-Charaktere und andere Salesforce-spezifische Markenelemente aus myTrailhead entfernt.

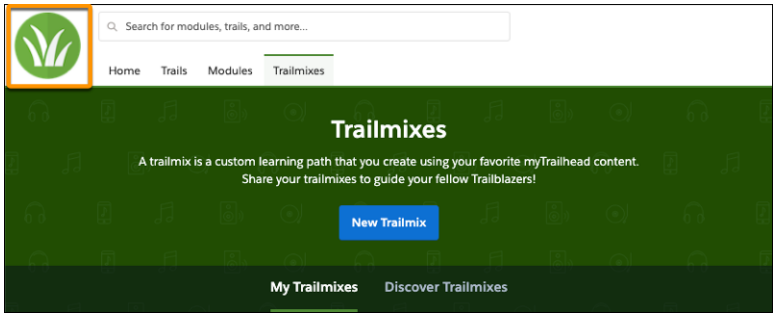
Wo: myTrailhead ist gegen Aufpreis für Kunden mit der Enterprise, Performance oder Unlimited Edition verfügbar.

Wer: Benutzer mit der Berechtigung "Zugriff auf myTrailhead-Inhalte" können sich auf der myTrailhead-Site ihres Unternehmens anmelden.

Warum: Beispielsweise werden auf der Seite "Trailmixes" auf Salesforce Trailhead die Salesforce-Charaktere Astro und Codey angezeigt.



Auf der Seite "Trailmixes" auf myTrailhead sind sie nicht zu sehen.



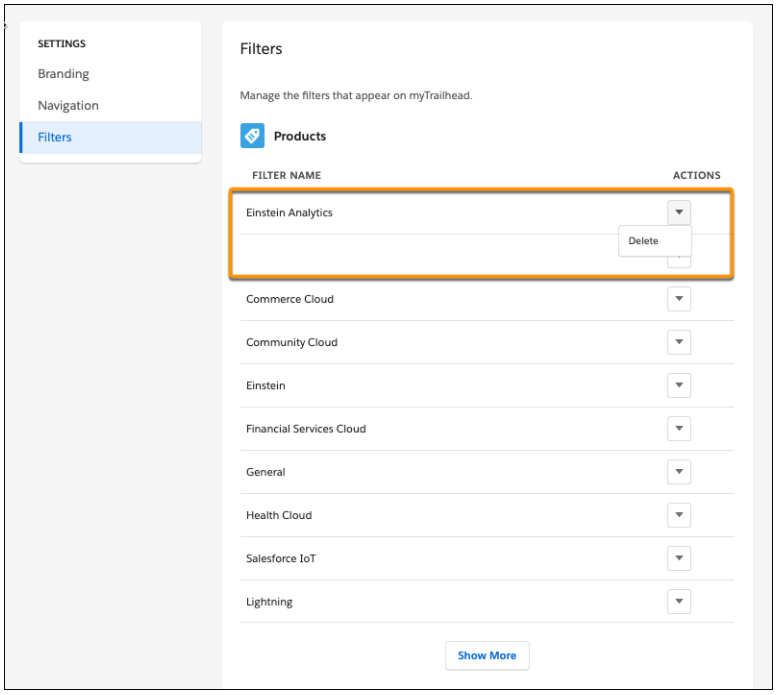
Löschen von Filtern in den Produktlisten bei myTrailhead

Mithilfe von Filtern können sich Ihre myTrailhead-Benutzer auf den für sie relevantesten Inhalt konzentrieren. Beispielsweise können Ihre Benutzer mit den Filtern in der Produktkategorie Inhalte zu Sales Cloud, Service Cloud oder zu anderen Produkten anzeigen. Sie können Filter aus der Produktkategorie löschen, um die Liste auf die für Ihr Unternehmen relevanten Produkte einzugrenzen.

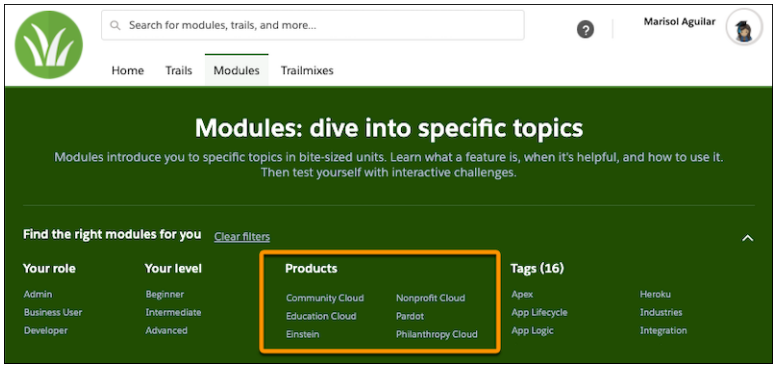
Wo: myTrailhead ist gegen Aufpreis für Kunden mit der Enterprise, Performance oder Unlimited Edition verfügbar.

Wer: Benutzer mit den Berechtigungen "Zugriff auf myTrailhead-Inhalte" und "myTrailhead-Branding-Verwaltung" können sich auf der myTrailhead-Site ihres Unternehmens anmelden und auf die Trailmaker-Einstellungen zugreifen.

Wie: Klicken Sie auf der Filterseite in den Trailmaker-Einstellungen auf das Aktionsmenü für den zu entfernenden Filter und wählen Sie **Delete** (Löschen) aus.



Der Filter wird in der Produktkategorie in myTrailhead nicht mehr angezeigt.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Löschen von Filtern in der Produktkategorie (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Work.com: Einführung von Notfallreaktionsverwaltung, Workplace Command Center, Schichtverwaltung und Trail Tracker

Bereiten Sie Ihr Unternehmen, Ihre Mitarbeiter und Einrichtungen vor. Mit den Anwendungen und Services in Work.com können Sie auf große Ereignisse reagieren, etwa auf die aktuelle COVID-19-Krise.

Sie finden die neuesten Aktualisierungen in den Versionshinweisen unter *Trailblazer Community*: Work.com.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Enterprise** und **Unlimited** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erzielen von Missionserfolgen bei Katastrophen

Verwenden Sie Notfallreaktionsverwaltungs-Produkte und -Lösungen, um Bürger, Gemeinschaften und Behörden zu unterstützen, wenn sie die Unterstützung am meisten benötigen. Stellen Sie den Zugriff auf Notfallinformationen bereit, versorgen Sie Betroffene und teilen Sie Ressourcen und Services schneller und effizienter als je zuvor zu.

Zentrales Verwalten der Rückkehr an den Arbeitsplatz mit Workplace Command Center

Mit Workplace Command Center können Sie die Bereitschaft zur Rückkehr an den Arbeitsplatz überwachen und entscheiden, wann Personen wieder sicher zum Arbeitsplatz zurückkehren können. Indem Sie die Mitarbeitergesundheit und die Standortbereitschaft überwachen, können Sie bei der Rückkehr der Mitarbeiter an den Arbeitsplatz dafür sorgen, dass alle geschützt sind. Workplace Command Center enthält die Komponenten "Mitarbeiter-Gesundheitscheck", "Vorgangs-Feed" und "Global COVID-19 Tracker".

Rückkehr der Mitarbeiter an den Arbeitsplatz mit der Schichtverwaltung

Sie hätten gerne, dass Ihre Teams wieder an den Arbeitsplatz zurückkehren, möchten dabei aber vorsichtig sein. Mit der Schichtverwaltung für Work.com können Sie planen, wie Ihre Mitarbeiter an ihre jeweiligen Arbeitsplätze zurückkehren. Erstellen Sie Einrichtungspläne und nutzen Sie Antworten aus Gesundheitsumfragen, um zu planen, wie Sie aus der COVID-19-Krise hervorgehen. Auf der Startseite von Workplace Command Center werden Statistiken zur Arbeitsplatz- und Mitarbeiterauslastung angezeigt.

Gewährleisten der Belegschaftsbereitschaft mit Trail Tracker für Work.com

Direkt in Ihrem Workplace Command Center können Sie die myTrailhead-Trends bei der Fertigstellung der Badges an bestimmten Arbeitsplätzen an Standorten oder in Ihrem gesamten Unternehmen verfolgen. Anhand dieser Informationen können Sie die Arbeitsplatzbereitschaft bestimmen und sehen, wie schnell Ihre Mitarbeiter sich all Ihre Badges vom Typ "Zurück zur Arbeit" in myTrailhead verdienen.

Verwalten des Contact Tracing-Prozesses für Mitarbeiter

Mit dem Contact Tracing für Mitarbeiter kann Ihr Unternehmen den manuellen Prozess des Contact Tracing verwalten und die Ausbreitung der Krankheit verfolgen, während es sich um die Mitarbeiter kümmert.

SIEHE AUCH:

Salesforce Work.com – Übersicht

Salesforce-Hilfe: Zurückkehren zum Arbeitsplatz mit Work.com

Erzielen von Missionserfolgen bei Katastrophen

Verwenden Sie Notfallreaktionsverwaltungs-Produkte und -Lösungen, um Bürger, Gemeinschaften und Behörden zu unterstützen, wenn sie die Unterstützung am meisten benötigen. Stellen Sie den Zugriff auf Notfallinformationen bereit, versorgen Sie Betroffene und teilen Sie Ressourcen und Services schneller und effizienter als je zuvor zu.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition mit aktivierter Notfallverwaltung für den öffentlichen Sektor oder aktivierter Notfallverwaltung für die öffentliche Gesundheit.

Wer: Salesforce-Notfallreaktionsverwaltung für die öffentliche Gesundheit und Salesforce-Notfallreaktionsverwaltung für den öffentlichen Sektor.

Wie: Entsprechende Informationen finden Sie im Thema über die Einführung der Notfallreaktionsverwaltung für den öffentlichen Sektor und im Thema über die Einführung der Notfallreaktionsverwaltung für die öffentliche Gesundheit.

Zentrales Verwalten der Rückkehr an den Arbeitsplatz mit Workplace Command Center

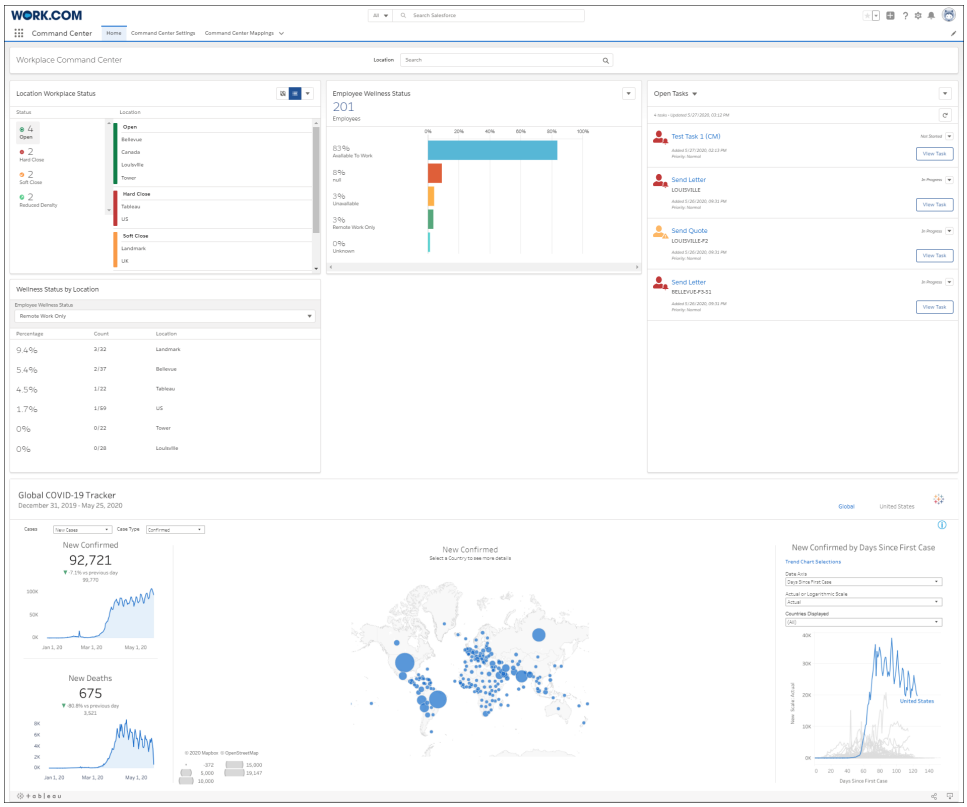
Mit Workplace Command Center können Sie die Bereitschaft zur Rückkehr an den Arbeitsplatz überwachen und entscheiden, wann Personen wieder sicher zum Arbeitsplatz zurückkehren können. Indem Sie die Mitarbeitergesundheit und die Standortbereitschaft überwachen, können Sie bei der Rückkehr der Mitarbeiter an den Arbeitsplatz dafür sorgen, dass alle geschützt sind. Workplace Command Center enthält die Komponenten "Mitarbeiter-Gesundheitscheck", "Vorgangs-Feed" und "Global COVID-19 Tracker".

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

Wer: Führungskräfte, Geschäftsbetriebsleiter und Administratoren, die auf einen Blick sehen möchten, wie es um die Arbeitsbereitschaft ihrer Mitarbeiter steht und um die Bereitschaft des Unternehmens, die Mitarbeiter zu unterstützen.

Warum: Workplace Command Center fungiert als Betriebszentrum Ihres Unternehmens, während Sie Ihre Arbeitsplätze nach einem Großereignis, wie einer Ausbreitung von COVID-19, wiedereröffnen. Überwachen Sie den Status Ihrer Einrichtungen nach untergeordnetem Standort, etwa nach Etagen eines Gebäudes. Bewerten Sie die Gesundheit Ihrer Mitarbeiter über anpassbare Gesundheitsumfragen, die unter Anleitung von Experten, etwa von den Centers for Disease Control and Prevention, konzipiert wurden. Dank des zuverlässigen Work.com-Datenmodells können Sie Daten aus anderen Quellen integrieren. Verwenden Sie diese kombinierten Daten zum Überwachen des weltweiten Status des Ereignisses, um zu bewerten, wie sich Ihre Wiedereröffnung auswirkt.

Wie: Workplace Command Center ist Bestandteil von Work.com und umfasst u. a. die Schichtverwaltung und die Notfallreaktionsverwaltung. Es zeigt, wer für die Remote-Arbeit oder an einem bestimmten Standort verfügbar ist. Anhand der aus dem Mitarbeiter-Gesundheitscheck kumulierten Umfragedaten kann sichergestellt werden, dass die Arbeitsplätze sicher bleiben, da darin Gesundheitsdaten verarbeitet und dem Work.com-Datenmodell für Komponenten und andere zu verwendende Anwendungen zugeordnet werden.



Rückkehr der Mitarbeiter an den Arbeitsplatz mit der Schichtverwaltung

Sie hätten gerne, dass Ihre Teams wieder an den Arbeitsplatz zurückkehren, möchten dabei aber vorsichtig sein. Mit der Schichtverwaltung für Work.com können Sie planen, wie Ihre Mitarbeiter an ihre jeweiligen Arbeitsplätze zurückkehren. Erstellen Sie Einrichtungspläne und nutzen Sie Antworten aus Gesundheitsumfragen, um zu planen, wie Sie aus der COVID-19-Krise hervorgehen. Auf der Startseite von Workplace Command Center werden Statistiken zur Arbeitsplatz- und Mitarbeiterauslastung angezeigt.

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

Wie: Mithilfe von Standortdaten können Betriebsleiter und Arbeitsplatz-Manager die Gebäude, Etagen und Zonen festlegen, die zum Gruppieren von Mitarbeitern verwendet werden. Arbeitsplatz-Manager erstellen einen Einrichtungsplan. In diesem werden die reduzierte Belegung und Nutzungsobergrenzen für den jeweiligen Standort festgelegt. Teamplaner erstellen offene Schichten und fordern Mitarbeiter auf, die Schichten je nach ihrem Gesundheitscheck-Status und der persönlichen Verfügbarkeit wahrzunehmen. Planer können optimierte Pläne erstellen, in denen die verfügbaren Mitarbeiter passend dem verfügbaren Platz zugeteilt werden.

Ihre Mitarbeiter verwalten ihre Verfügbarkeit und ihre Schichten in der mobilen Salesforce-Anwendung. Sie können Ankunftszeiten staffeln, um Ansammlungen in Lobbys und Aufzügen zu vermeiden. Sind Ihre Türen geöffnet, können Sie in der mobilen Anwendung die Sicherheitskontrollen mittels Zugangsberechtigungen bei Ankunft, die die Ankunftszeit jedes Mitarbeiters anzeigen, beschleunigen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Schichtverwaltung für Work.com

Gewährleisten der Belegschaftsbereitschaft mit Trail Tracker für Work.com

Direkt in Ihrem Workplace Command Center können Sie die myTrailhead-Trends bei der Fertigstellung der Badges an bestimmten Arbeitsplätzen an Standorten oder in Ihrem gesamten Unternehmen verfolgen. Anhand dieser Informationen können Sie die Arbeitsplatzbereitschaft bestimmen und sehen, wie schnell Ihre Mitarbeiter sich all Ihre Badges vom Typ "Zurück zur Arbeit" in myTrailhead verdienen.

Wo: Trail Tracker für Work.com steht Work.com-Kunden mit der Enterprise und der Unlimited Edition, die Trail Tracker installiert haben, zur Verfügung.

Wer: Mitarbeiter und Führungskräfte für Arbeitsplatzvorgänge, die dafür verantwortlich sind, die Pläne zur Rückkehr an den Arbeitsplatz ihres Unternehmens zu koordinieren und zu implementieren.

SIEHE AUCH:

Knowledge-Artikel: Erste Schritte mit myTrailhead

AppExchange: Trail Tracker

AppExchange: Trail Tracker für Work.com

Verwalten des Contact Tracing-Prozesses für Mitarbeiter

Mit dem Contact Tracing für Mitarbeiter kann Ihr Unternehmen den manuellen Prozess des Contact Tracing verwalten und die Ausbreitung der Krankheit verfolgen, während es sich um die Mitarbeiter kümmert.

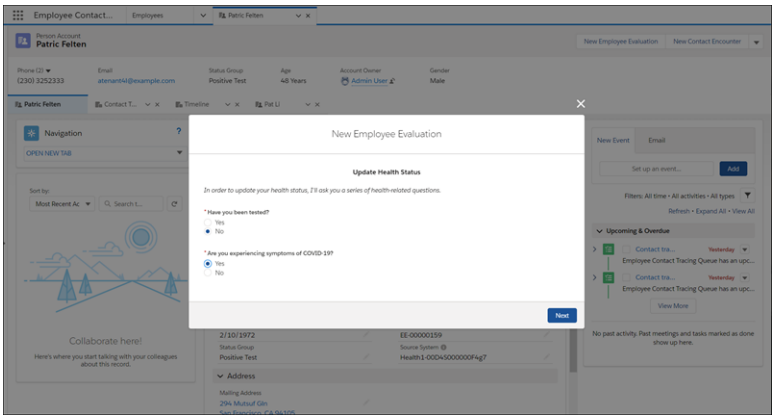
Anmerkung: Das Contact Tracing für Mitarbeiter steht in der Version Spring '20 zur Verfügung. Es wurde in die Versionshinweise zur Version Summer '20 aufgenommen, um die Sichtbarkeit zu erhöhen.

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

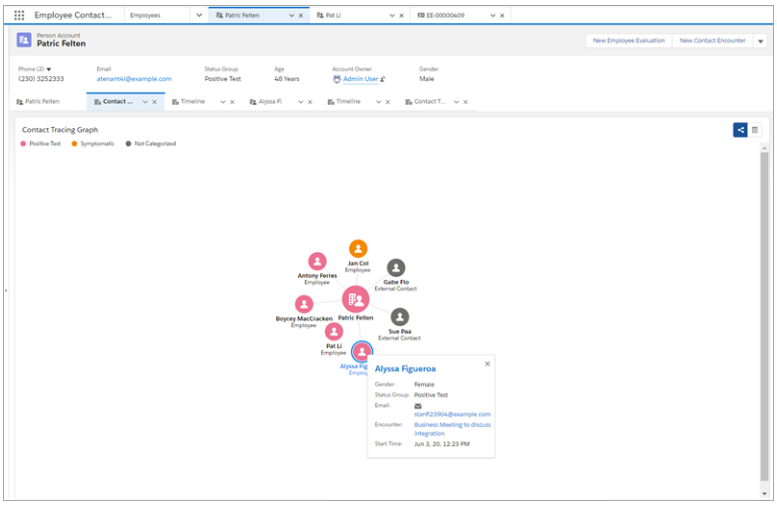
Wer: Wenn Sie das Contact Tracing für Mitarbeiter verwenden möchten, müssen die Health Cloud- und die Health Cloud-Plattform-Berechtigungssatz-Lizenzen in Salesforce bereitgestellt sein. Wenn Sie das Contact Tracing für Mitarbeiter in Work.com verwenden möchten, muss auch die Workplace Command Center-Berechtigungssatz-Lizenz bereitgestellt sein.

Warum: Mit dem Salesforce Contact Tracing für Mitarbeiter können Sie Ihre Mitarbeiter, deren Kontakte und die Ereignisse, die eine mögliche Quelle für Infektionen darstellten, überwachen.

Das Verfolgen und Kontaktieren von Personen, die möglicherweise Kontakt zu einer infizierten Person hatten, stellt eine der effizientesten Möglichkeiten dar, die Ausbreitung von Infektionen in der Gemeinschaft zu bekämpfen. Bei der Verfolgung werden Aufgaben zum Bewerten von Mitarbeitern, Erfassen von Details zu potenziell gefährdeten Kontakten und zum Registrieren von Mitarbeitern in Versorgungsprogrammen übernommen. Sie verfügen über den Status des Mitarbeiters, eine Zuordnung zu gefährdeten Kontakten sowie Informationen zum Gesundheitszustand der Person – alles an einem Ort zusammengefasst.



Der Flow zur Mitarbeiterbewertung erfasst wichtige Informationen zum Gesundheitszustand einer Person, damit Sie betroffene Mitarbeiter bei einem Versorgungsprogramm registrieren und ihren Gesundheitszustand überwachen können.



Das Contact Tracing-Diagramm bietet Ihnen eine umfangreiche Ansicht der Mitarbeiter und externen Kontakte, damit Sie Infektionen anhand von Personen, Orten oder Ereignissen verfolgen können. Folgevorgänge, Bewertungen und Sichtungen können vorgenommen werden, ohne die Konsole verlassen zu müssen.

Salesforce empfiehlt, dass Sie die Contact Tracing-Funktion nur Benutzern zur Verfügung stellen, die hinsichtlich der bewährten Vorgehensweisen beim Datenschutz geschult sind. Es ist anzuraten, dass Sie die Contact Tracing-Daten nur weitergeben, wenn dies notwendig ist.

Anpassung: Lightning-Flow-Verbesserungen, Verbesserungen am Einstein-Prognosegenerator und Aktualisierung des Lightning-Anwendungsgenerators

Jetzt können Sie dank der Verbesserungen am Flow Builder und der Flow-Verwaltung Flows noch leichter erstellen, konfigurieren, debuggen und Berichte dazu erstellen. Verbessern Sie die Prognosen und verwalten Sie sie effizient im Einstein-Prognosegenerator. Gestalten Sie Ihre Lightning-Seiten und die Navigation dafür im Lightning-Anwendungsgenerator auf ganz neue Weise.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Lightning-Flow: Auslösen bei Datensatzänderungen und Ereignissen, Debug-Optionen, verbesserte Flow-Analyse und benutzerdefinierte Benutzeroberflächen für Bildschirmkomponenten und Erweiterungen an aufrufbaren Aktionen (Beta)

Einstein-Prognosegenerator: Definieren von Prognosesätzen, Ausführen von Berichten und Aktivieren von Prognosen über die Scorecard

Lightning-Anwendungsgenerator: Verbesserungen des barrierefreien Zugriffs

Globalisierung: Datenübersetzung sowie neue und geänderte Gebietsschemaformate

Freigabe: Freigabeeinstellungen für Gastbenutzer

Genehmigungen: Korrigierte Werte für Briefvorlagenfelder und die programmgesteuerte Anordnung von Genehmigungen

Allgemeines Setup: Vollständige Ansicht für Datensätze ist allgemein verfügbar, neues Benutzerprofil und Übersetzung von Lightning-Seiten-Registerkarten

Lösen Sie Flows aus, wenn Datensätze gespeichert werden oder Plattformereignisse eingehen. Jetzt können Sie noch mehr Flow-Typen leichter debuggen. Analysieren Sie die in Bildschirm-Flows verbrachte Zeit mithilfe eines vordefinierten Berichts. Sie können Bildschirmkomponenten und aufrufbare Aktionen einfacher konfigurieren, wenn Entwickler sie mit Editoren für benutzerdefinierter Eigenschaften (Beta) entwickeln.

Wählen Sie die Datensätze aus, die durch Einstein bewertet werden sollen, um die Relevanz Ihrer Prognoseergebnisse zu steigern. Führen Sie Berichte aus, um die in Ihrer Prognose verwendeten Daten erkunden zu können. Sparen Sie Zeit, indem Sie Prognosen direkt auf der Prognose-Scorecard aktivieren oder deaktivieren. Verwenden Sie die Datenprüfung für noch weitere Feld- und Datensatztypen.

Mit den Tabulator- und Pfeiltasten können Sie leicht durch die Komponentenpalette navigieren.

Übersetzen Sie Daten, die in den Produkt- und Produktkategoriedatensätzen mit B2B Commerce gespeichert wurden. Eine Versionsaktualisierung ermöglicht neue und verbesserte Formate für internationale Datumswerte und Uhrzeiten. Darüber hinaus wurden der Name der Sprache Maori (Neuseeland) und das Adressformat für die Gebietsschemata Walisisch (Großbritannien) und Englisch (Großbritannien) geändert.

Die Einstellung "Sicherer Gastbenutzerzugriff auf Datensätze" wird aktiviert, um die Daten Ihrer Salesforce-Organisation zu schützen. Wenn Sie bisher Freigaberegeln für Gastbenutzer erstellt haben, haben Sie diese Einstellung zuerst aktiviert.

Rufen Sie die richtigen Werte für Briefvorlagenfelder in E-Mail-Benachrichtigungen zu Genehmigungen ab. Verwenden Sie die Metadaten-API. Änderungssets und entsperrte Pakete, um die Reihenfolge zu steuern, in der Genehmigungsprozesse ausgewertet werden.

Zeigen Sie mit der jetzt allgemein verfügbaren vollständigen Ansicht für Datensätze alle Details und Themenlisten auf einer Seite an. Geben Sie Ihren Benutzern mit dem neuen Salesforce-Profil für den Mindestzugriff die Mindestberechtigungen, die sie benötigen. Fügen Sie Übersetzungen für Lightning-Seiten über das Setup anstatt über die Metadaten-API hinzu.

Lightning-Flow: Auslösen bei Datensatzänderungen und Ereignissen, Debug-Optionen, verbesserte Flow-Analyse und benutzerdefinierte Benutzeroberflächen für Bildschirmkomponenten und Erweiterungen an aufrufbaren Aktionen (Beta)

Lösen Sie Flows aus, wenn Datensätze gespeichert werden oder Plattformereignisse eingehen. Jetzt können Sie noch mehr Flow-Typen leichter debuggen. Analysieren Sie die in Bildschirm-Flows verbrachte Zeit mithilfe eines vordefinierten Berichts. Sie können Bildschirmkomponenten und aufrufbare Aktionen einfacher konfigurieren, wenn Entwickler sie mit Editoren für benutzerdefinierter Eigenschaften (Beta) entwickeln.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Flow Builder: Durch Plattformereignisse ausgelöste Flows, durch einen Datensatz nach dem Speichern ausgelöste Flows, mehr Debug-Optionen und Systemkontext für das Ausführen von Flows

Erstellen Sie Flows, die durch Plattformereignisse statt durch Ereignisprozesse ausgelöst werden. Führen Sie durch einen Datensatz ausgelöste Flows nach jeder Datensatzspeicherung in der Datenbank aus. Debuggen Sie geplante Flows, geben Sie Werte an Datensatzvariablen weiter und setzen Sie Debug-Vorgänge von automatisch gestarteten Flows zurück. Konfigurieren Sie Flows so, dass sie im Systemkontext ohne Freigabe ausgeführt werden.

Verwaltung von Lightning Flows: Vordefinierte Berichte für Bildschirm-Flows, E-Mails vom Benutzer des automatisierten Prozesses, Ressourcenverbrauch in Debug-Protokollen, E-Mails zu Flow-Fehlern für Plattformereignisse und Verbesserungen bei der Paketerstellung der zweiten Generation

Führen Sie einen vorgefertigten Bericht aus, um zu analysieren, wie lange Benutzer mit Bildschirm-Flow-Interviews zugebracht haben. Legen Sie fest, dass der Benutzer des automatisierten Prozesses E-Mails für Ereignisprozesse und automatisch gestartete Flows mit Auslösern senden kann. In den Debug-Protokollen können Sie sehen, wie abgeschlossene Flow-Interviews auf die Obergrenzen pro Transaktion angerechnet werden. Legen Sie fest, dass Sie benachrichtigt werden, wenn eine Plattformereignisnachricht nicht gestartet werden kann oder wenn ein Flow fortgesetzt wird. Löschen Sie frühere Flow-Versionen aus entsperrten Paketen und Paketen der zweiten Generation.

Lightning-Flow-Erweiterungen: Benutzerdefinierte Benutzeroberflächen für Bildschirmkomponenten und aufrufbare Aktionen (Beta), Eingabe- und Ausgabezugriff für Apex-definierte Variablen und Bildschirmkomponenten mit mehreren Objekten (Beta)

Entwickler können Lightning-Webkomponenten verwenden, um interaktive Benutzeroberflächen bereitzustellen, indem Sie Ihren Flows deren Bildschirmkomponenten und aufrufbare Aktionen hinzufügen (Beta). Apex-definierte Variablen können außerhalb des Flows verfügbar gemacht werden. Entwickler können Bildschirmkomponenten erstellen, die für jedes beliebige ausgewählte Objekt funktionieren (Beta).

Lightning-Flow-Versionsaktualisierungen: Prozessgenerator, aufrufbare Aktionen, Flow-Formeln und Apex-Aktionen

Die ursprünglichen Werte von Datensatzfeldern lassen sich durch Prozesse auswerten. Das Verhalten und die Auswirkungen fehlgeschlagener aufrufbarer Aktionen können verbessert werden. Möglichkeit zur Durchsetzung des Datenzugriffs des aktuellen Benutzers beim Ausführen von Flow-Formeln. Berücksichtigung von Modifikatoren für den öffentlichen Zugriff für ältere Apex-Aktionen. Es ist möglich, die Aktualisierung "Benutzerzugriff auf durch Flow aufgerufene Apex-Klassen voraussetzen" abzubrechen.

Flow Builder: Durch Plattformereignisse ausgelöste Flows, durch einen Datensatz nach dem Speichern ausgelöste Flows, mehr Debug-Optionen und Systemkontext für das Ausführen von Flows

Erstellen Sie Flows, die durch Plattformereignisse statt durch Ereignisprozesse ausgelöst werden. Führen Sie durch einen Datensatz ausgelöste Flows nach jeder Datensatzspeicherung in der Datenbank aus. Debuggen Sie geplante Flows, geben Sie Werte an Datensatzvariablen weiter und setzen Sie Debug-Vorgänge von automatisch gestarteten Flows zurück. Konfigurieren Sie Flows so, dass sie im Systemkontext ohne Freigabe ausgeführt werden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Auslösen eines nach dem Speichern eines Datensatzes auszuführenden Flows

Beim Erstellen oder Aktualisieren eines Datensatzes kann nun ein umfangreicherer Flow ausgelöst werden, *nachdem* dieser Datensatz in der Datenbank gespeichert wird. Zuvor konnte ein durch einen Datensatz ausgelöster Flow nur *vor* dem Speichern des Datensatzes ausgeführt werden. Zudem konnte der Flow nur Aktualisierungen an diesem neuen oder aktualisierten Datensatz vornehmen. Nach dem Speichern durch einen Datensatz ausgelöste Flows können auf andere Datensätze zugreifen, Aktionen durchführen und weitere Flow-Elementtypen verwenden. Diese Flows können sogar die meisten Workflow-Regeln und Datensatzänderungsprozesse ersetzen, die im Prozessgenerator integriert sind.

Auslösen eines bei Erhalt einer Plattformereignisnachricht auszuführenden Flows

Mit durch Plattformereignisse ausgelösten Flows können Sie Ihre Automatisierung zentral vornehmen. Zuvor mussten Sie zur plattformereignisgesteuerten Automatisierung den Prozessgenerator und Flow Builder verwenden. Bei durch Plattformereignisse ausgelösten Flows ist anders als bei Ereignisprozessen kein verknüpftes Salesforce-Objekt erforderlich. Sie können auf alle verfügbaren Datensätze zugreifen.

Schnelleres Debuggen von mehr Flows

Wenn Sie einen automatisch gestarteten Flow debuggen, der Änderungen in der Datenbank speichert, beispielsweise das Erstellen von Datensätzen, müssen Sie die Änderungen jetzt nicht mehr manuell rückgängig machen. Verwenden Sie im Flow Builder den Wiederherstellungsmodus und sparen Sie sich dadurch viel Arbeit. Sie können die Debug-Option im Flow Builder jetzt für durch einen Zeitplan ausgelöste Flows verwenden. Die Debug-Option beinhaltet zudem die Bildschirmkomponente "Nachschlagen", sodass Sie Datensatzvariablen leichter festlegen können.

Erstellen von Flows mit dem verbesserten Fenster "Neuer Flow" und dem Startelement

Der Prozess zum Erstellen automatisch gestarteter Flows mit Auslösern wurde optimiert. Wenn Sie nun unter "Setup" auf **Neuer Flow** klicken, werden Optionen zum Erstellen eines über einen Flow ausgelösten Datensatz-, Planungs- oder Plattformereignisses angezeigt. Zudem wurden dem Startelement im Zeichenbereich Auslöserinformationen und Konfigurationsoptionen hinzugefügt. So lassen sich ausgelöste Flows einfacher erstellen als je zuvor.

Konfigurieren von Subflow-Elementen ohne Zuweisen von Ausgabewerten

Wenn Sie einem Flow ein Subflow-Element hinzufügen, werden die Ausgabewerte automatisch gespeichert. Variablen müssen nun nicht mehr erstellt und zugewiesen werden, bei Bedarf können Sie dies jedoch weiterhin vornehmen. Diese Änderung wirkt sich nicht auf die Subflow-Elemente aus, die vor der Version Summer '20 erstellt wurden.

Konfigurieren von Schleifenelementen ohne das Erstellen von Schleifenvariablen

Wenn Sie einem Flow ein Schleifenelement hinzufügen, wird die Schleifenvariable für Sie erstellt. Die Schleifenvariable speichert das aktuelle Element temporär, während der Flow die Elemente der Sammlungsvariablen durchläuft. Diese Änderung wirkt sich nicht auf die Schleifenelemente aus, die vor der Version Summer '20 erstellt wurden.

Tipps aus der Hilfestellung zu Flow Builder

Erhalten Sie bei der Erstellung Tipps dazu, wie Sie Ihre Flows optimieren können. In der Hilfestellung zu Flow Builder erfahren Sie es beispielsweise, wenn Sie vergessen haben, eine Schleife zu schließen. Möglicherweise wird mit Ihrem Flow auch Apex-Code aufgerufen, in dem die veraltete `Process.Plugin`-Schnittstelle anstelle der empfohlenen Anmerkung `@InvocableMethod` verwendet wird. Diese Tipps können Sie im neuen Hilfemenü in Flow Builder ein- oder ausblenden.

Übergeben des Datensatzes beim Starten eines Flows über eine Lightning-Seite oder eine Schnellaktion

Es ist nun viel einfacher, Datensätze an Ihre Flows zu übergeben. Der Datensatz wird automatisch durch die jeweilige Schnellaktion an die Datensatzvariable "recordId" des Flows übergeben. Im Lightning-Anwendungsgenerator kann der Datensatz über ein einfaches Kontrollkästchen auf der Lightning-Seite an eine Datensatzvariable im Flow übergeben werden.

Zugreifen auf geschachtelte durch Apex definierte Datentypen in Flows

Die Datenzugriffseinschränkungen für Apex-definierte Datentypen wurden entfernt. Daher können Sie nun auf verschachtelte Datensatzfelder und Apex-definierte Datentypen zugreifen. Greifen Sie beispielsweise auf `{!MyApexClassOne.MyApexClassTwo.MyField}` oder `{!MyApexClass.Account.BillingCity}` zu. Bisher waren Sie auf eine einzelne Feldzugriffsebene begrenzt, beispielsweise `{!MyApexClassTwo.MyField}`.

Ausführen von Flows, die Benutzerberechtigungen umgehen

Geben Sie Gastbenutzern die Möglichkeit, Datensätze zu erstellen oder zu bearbeiten, auf die sie keinen direkten Zugriff haben, indem Sie den Flow so festlegen, dass er im Systemkontext ohne Freigabe ausgeführt wird. Bei Flows, die mit dieser Einstellung ausgeführt werden, werden Objektebenensicherheit, Feldebenensicherheit, organisationsweite Standardeinstellungen, Rollenhierarchien, Freigaberegeln, manuelle Freigabe, Teams und Regionen ignoriert.

Aktualisierte Textformatoptionen für die Flow-Ressource "Textvorlage"

Für die Flow-Ressource "Textvorlage" zum Anzeigen von Text wurden die Namen der Menüoption in Flow Builder aktualisiert.

Mehr Platz auf dem Bildschirm für andere Konfigurationseinstellungen in Editoren für Eigenschaften

Nun können Ihre Benutzer einige Konfigurationseinstellungen in den Editoren für Eigenschaften einfacher anzeigen. Wenn Sie ein Element oder die Flow-Eigenschaften bearbeiten, sind die Felder "Bezeichnung", "API-Name" und "Beschreibung" nun platzsparender.

Ermöglichen der Suche nach Datensätzen in beliebigen durchsuchbaren Feldern für Flow-Benutzer

Nun können Flow-Benutzer nach durchsuchbaren Feldern suchen und aus mehr als fünf Datensätzen auswählen. Zuvor wurden nur Ergebnisse der sofortigen Suche von der Flow-Nachschlagekomponente unterstützt. Benutzer konnten lediglich nach dem Namensfeld suchen und die Ergebnisse waren auf fünf Datensätze begrenzt.

Verbesserungen bei der Flow Builder-Symbolleiste

Flow-Benutzer können nun die Versionsnummer eines Flows, den jeweiligen Status (aktiv oder inaktiv) und den Zeitpunkt der letzten Änderung anzeigen. Darüber hinaus wird auf der Symbolleiste Hover-Text angezeigt, in dem die Versionsnummer und der Flow-Status angegeben werden.

Auslösen eines nach dem Speichern eines Datensatzes auszuführenden Flows

Beim Erstellen oder Aktualisieren eines Datensatzes kann nun ein umfangreicherer Flow ausgelöst werden, *nachdem* dieser Datensatz in der Datenbank gespeichert wird. Zuvor konnte ein durch einen Datensatz ausgelöster Flow nur *vor* dem Speichern des Datensatzes ausgeführt werden. Zudem konnte der Flow nur Aktualisierungen an diesem neuen oder aktualisierten Datensatz vornehmen. Nach dem Speichern durch einen Datensatz ausgelöste Flows können auf andere Datensätze zugreifen, Aktionen durchführen und weitere Flow-Elementtypen verwenden. Diese Flows können sogar die meisten Workflow-Regeln und Datensatzänderungsprozesse ersetzen, die im Prozessgenerator integriert sind.

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

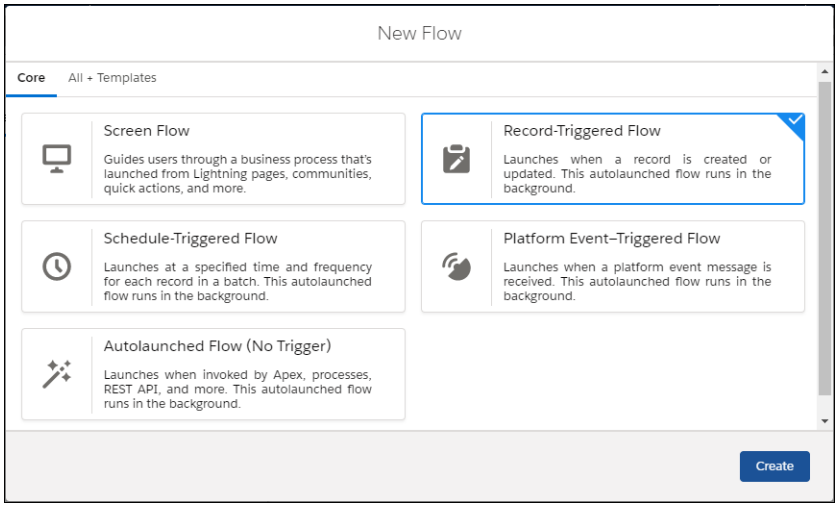
Wer: Sie benötigen die Berechtigung "Alle Daten anzeigen", um einen durch einen Datensatz ausgelösten Flow zu aktivieren, nachdem der Datensatz gespeichert wurde.

Warum: Möglicherweise sind Sie mit dem Prozessgenerator vertraut und wissen, dass Sie einen Datensatz bearbeiten oder erstellen müssen, um Aktionen auszuführen, beispielsweise um jedes Mal eine E-Mail zu senden, wenn ein neuer Account erstellt wird. Mit einem nach dem Speichern durch einen Datensatz ausgelösten Flow können Sie dasselbe Ziel erreichen, können aber zusätzlich von den folgenden Vorteilen profitieren.

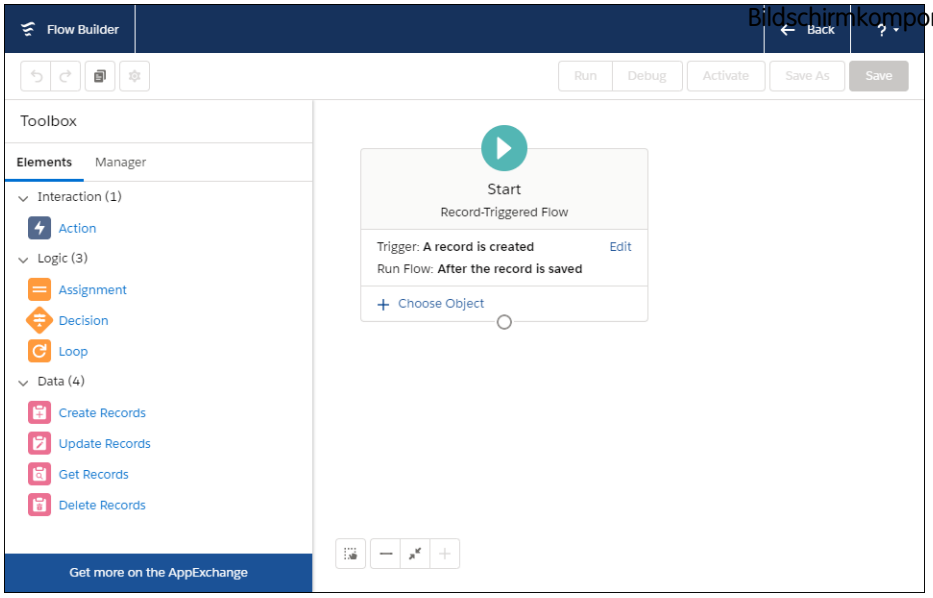
- Sie können auswählen, dass der Flow nur dann ausgelöst wird, wenn Datensätze aktualisiert werden. Diese Option ist für Datensatzänderungsprozesse nicht verfügbar.
- Anders als im Prozessgenerator integrierte Prozesse weisen Flows eine Standardlistenansicht auf. Daher können Sie Ihre Ansicht nach Bedarf organisieren und anpassen.
- Sie können auf die Datensätze anderer Objekte zugreifen und Schleifen ausführen.

Wenn Sie mit Apex-Auslösern vertraut sind, wissen Sie, dass ein nach dem Speichern durch einen Datensatz ausgelöster Flow einem Apex-Auslöser des Typs `after` ähnelt. Beim Speichervorgang werden nach dem Speichern durch einen Datensatz ausgelöste Flows ausgeführt, nachdem die Anspruchsregeln aktualisiert, doch bevor die Rollup-Zusammenfassungsfelder aktualisiert wurden.

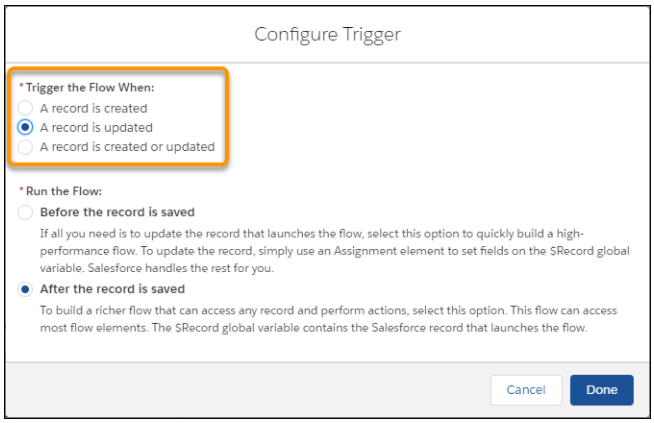
Wie: Wählen Sie beim Erstellen eines Flows **Durch einen Datensatz ausgelöste Flows** aus.



Standardmäßig sind neue durch einen Datensatz ausgelöste Flows so konfiguriert, dass sie ausgeführt werden, wenn ein Datensatz erstellt wird und nachdem der Datensatz gespeichert wurde. Sie können diese Konfiguration im Startelement im Zeichenbereich überprüfen. Im Startelement können Sie außerdem das Objekt auswählen, dessen Datensätze die Ausführung des Flows auslösen.



Klicken Sie im Startelement auf **Bearbeiten**, um festzulegen, dass der Flow ausgeführt werden soll, wenn ein Datensatz aktualisiert wird.



In einem nach dem Speichern durch einen Datensatz ausgelösten Flow enthält die globale Variable `$Record` den Salesforce-Datensatz, der den Flow gestartet hat. Sie können diesen Datensatz aktualisieren. Verwenden Sie dazu das Zuweisungselement, um die Felder in der globalen Variablen `$Record` festzulegen. Anders als bei zuvor gespeicherten durch einen Datensatz ausgelösten Flows ist das Element "Datensätze aktualisieren" erforderlich, um diese Änderungen in der Datenbank zu speichern.

Konfigurieren Sie das Element "Datensätze aktualisieren" für die Verwendung der ID und sämtlicher Feldwerte aus der globalen Variablen `$Record`. Aktivieren Sie jedoch `Unzugängliche Felder aus Flow-Anforderungen herausfiltern` in den Prozessautomatisierungseinstellungen Ihrer Organisation. Andernfalls schlägt der Flow fehl, weil das Element zum Aktualisieren von Datensätzen versucht, die Werte für Systemfelder und andere schreibgeschützte Felder festzulegen.

SIEHE AUCH:

IdeaExchange: Prozessgenerator: Fire Only on Update (Auslösen nur bei Aktualisierung)

Salesforce-Hilfe: Flow-Element: Aktualisieren von Datensätzen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Flow-Ressource: Globale Variablen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

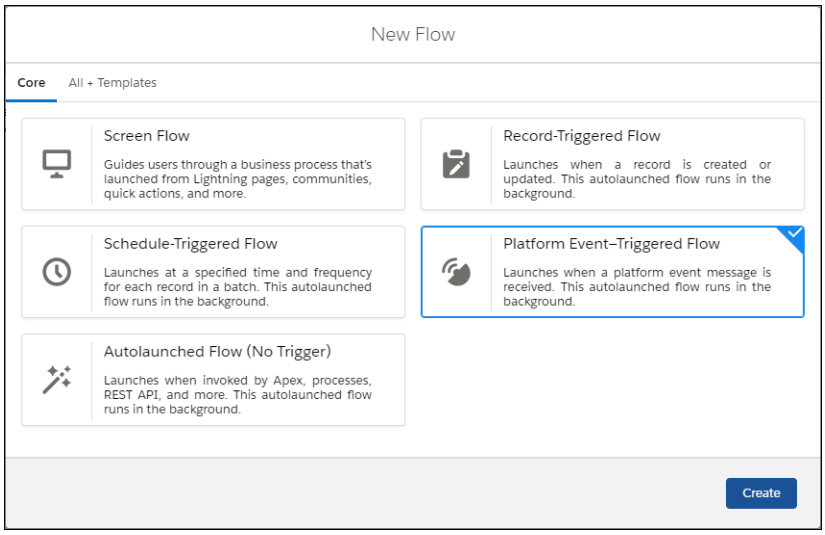
Auslösen eines bei Erhalt einer Plattformereignisnachricht auszuführenden Flows

Mit durch Plattformereignisse ausgelösten Flows können Sie Ihre Automatisierung zentral vornehmen. Zuvor mussten Sie zur plattformereignisgesteuerten Automatisierung den Prozessgenerator und Flow Builder verwenden. Bei durch Plattformereignisse ausgelösten Flows ist anders als bei Ereignisprozessen kein verknüpftes Salesforce-Objekt erforderlich. Sie können auf alle verfügbaren Datensätze zugreifen.

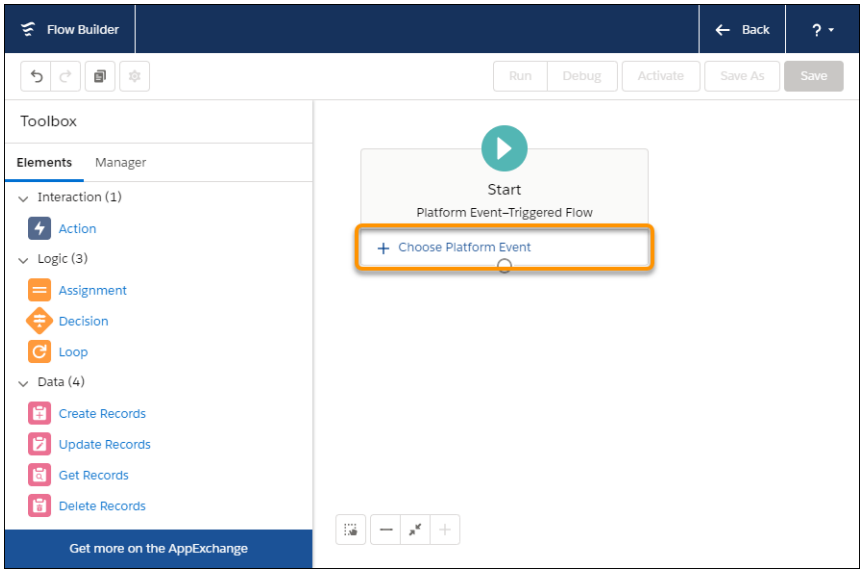
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wer: Sie benötigen die Berechtigung "Alle Daten anzeigen", um einen durch Plattformereignisse ausgelösten Flow zu aktivieren.

Wie: Wählen Sie beim Erstellen des Flows **Durch Plattformereignisse ausgelöste Flows** aus.



Wählen Sie im Startelement das Plattformereignis aus, dessen Ereignismeldungen die Ausführung des Flows auslösen.



In einem durch Plattformereignisse ausgelösten Flow enthält die globale Variable $Record die Felder des Plattformereignisses. Sie können diese Werte im gesamten Flow verwenden.

SIEHE AUCH:

IdeaExchange: Launch a Flow Direct from Platform Event (Starten eines Flows direkt im Plattformereignis)

IdeaExchange: Allow Platform Events to Launch a Flow (Zulassen des Startens eines Flows durch ein Plattformereignis)

Schnelleres Debuggen von mehr Flows

Wenn Sie einen automatisch gestarteten Flow debuggen, der Änderungen in der Datenbank speichert, beispielsweise das Erstellen von Datensätzen, müssen Sie die Änderungen jetzt nicht mehr manuell rückgängig machen. Verwenden Sie im Flow Builder den Wiederherstellungsmodus und sparen Sie sich dadurch viel Arbeit. Sie können die Debug-Option im Flow Builder jetzt für durch einen Zeitplan ausgelöste Flows verwenden. Die Debug-Option beinhaltet zudem die Bildschirmkomponente "Nachschlagen", sodass Sie Datensatzvariablen leichter festlegen können.

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

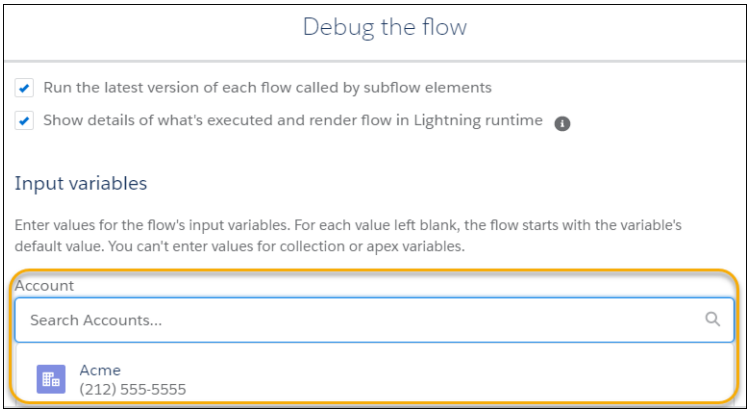
Warum: Wenn Sie beim Debuggen von Flows den Wiederherstellungsmodus verwenden, setzt Flow Builder Änderungen zurück, die der Flow nach Abschluss des Flows an der Datenbank vornimmt. Flow Builder setzt auch indirekte Datenbankänderungen zurück. Beispiel: Ein Flow aktualisiert einen untergeordneten Datensatz, durch den ein Apex-Auslöser ausgelöst und der übergeordnete Datensatz aktualisiert wird. Die Aktualisierung des übergeordneten Datensatzes wird in dem Fall ebenfalls rückgängig gemacht.

Überlegungen zum Wiederherstellungsmodus:

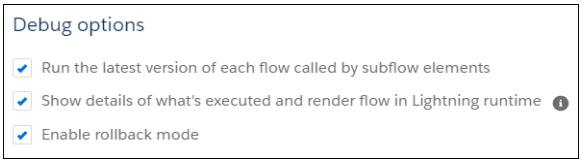
- Verfügbar für automatisch gestartete Flows.
- Nicht-DML-Anweisungen, wie HTTP-Anforderungen, werden ausgeführt und nicht zurückgesetzt.
- Asynchrone Aktionen und asynchrone DML-Anweisungen werden nicht zurückgesetzt.
- Der Wiederherstellungsmodus wird vom Pausenelement und einigen Aktionen nicht unterstützt. Wenn Sie einen Flow mit einem dieser Elemente oder einer dieser Aktionen debuggen, wird der Flow angehalten, bevor das Element oder die Aktion ausgeführt wird. Alle DML-Anweisungen, die vor dem Element oder vor der Aktion ausgeführt wurden, werden rückgängig gemacht.

Wenn Sie einen durch einen Zeitplan ausgelösten Flow debuggen, der für einen Datensatz-Batch ausgeführt wird, verwendet Flow Builder den ältesten Datensatz, der die Filterbedingungen erfüllt.

Mit der Nachschlagekomponente können Werte für Datensatzvariablen ganz leicht festgelegt werden.



Wie: Wenn Sie beim Debuggen eines automatisch gestarteten Flows den Wiederherstellungsmodus verwenden möchten, klicken Sie auf **Wiederherstellungsmodus aktivieren**.

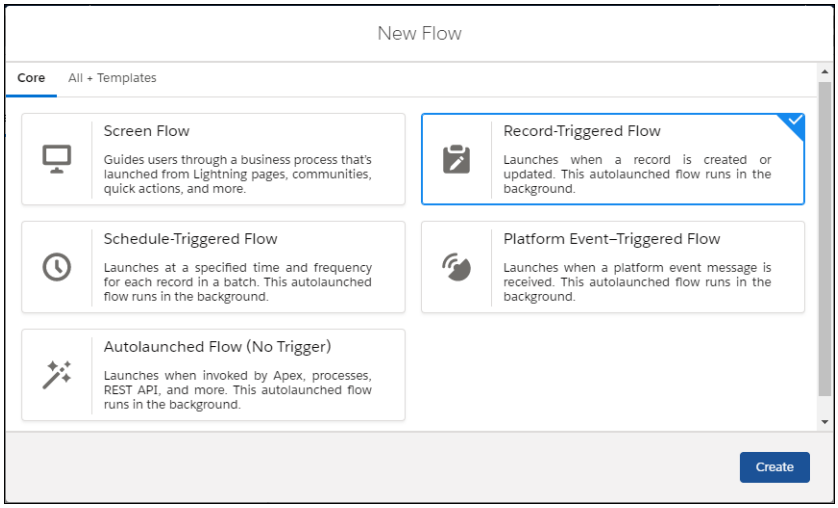


Erstellen von Flows mit dem verbesserten Fenster "Neuer Flow" und dem Startelement

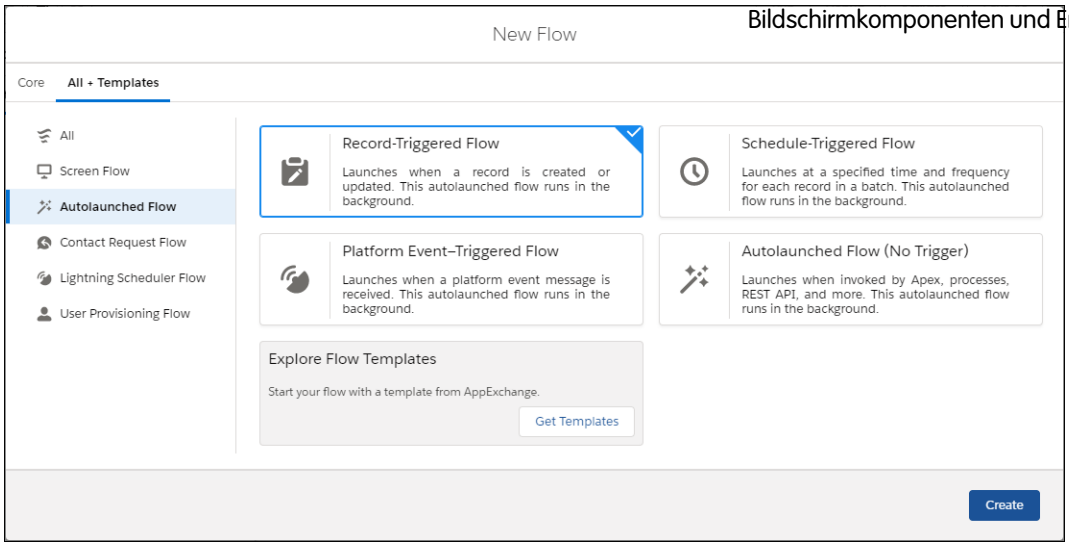
Der Prozess zum Erstellen automatisch gestarteter Flows mit Auslösern wurde optimiert. Wenn Sie nun unter "Setup" auf **Neuer Flow** klicken, werden Optionen zum Erstellen eines über einen Flow ausgelösten Datensatz-, Planungs- oder Plattformereignisses angezeigt. Zudem wurden dem Startelement im Zeichenbereich Auslöserinformationen und Konfigurationsoptionen hinzugefügt. So lassen sich ausgelöste Flows einfacher erstellen als je zuvor.

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

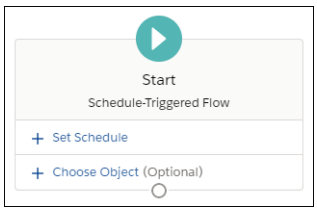
Warum: Zuvor war es nicht eindeutig, wie einem automatisch gestarteten Flow ein Auslöser hinzugefügt werden konnte. Sie mussten wissen, dass Sie das Startelement öffnen mussten, um dort den Auslöser hinzuzufügen. Wenn Sie vor dem Hinzufügen des Auslösers dem Flow Elemente hinzugefügt haben, die mit dem Auslöser nicht kompatibel sind, konnten sich zudem schnell Fehler einschleichen. Wenn Sie den Auslöser auswählen, bevor Sie Flow Builder öffnen, beugen Sie nicht unterstützten Elementen vor, da sie im Builder nicht als verfügbare Optionen angezeigt werden.



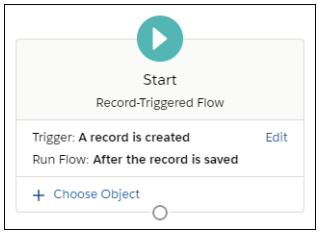
Auf der Registerkarte "Alle + Vorlagen" können Sie aus allen verfügbaren Flow-Typen auswählen oder Ihren Flow anhand einer Vorlage erstellen. Sie können die Optionen nach Flow-Typ filtern.



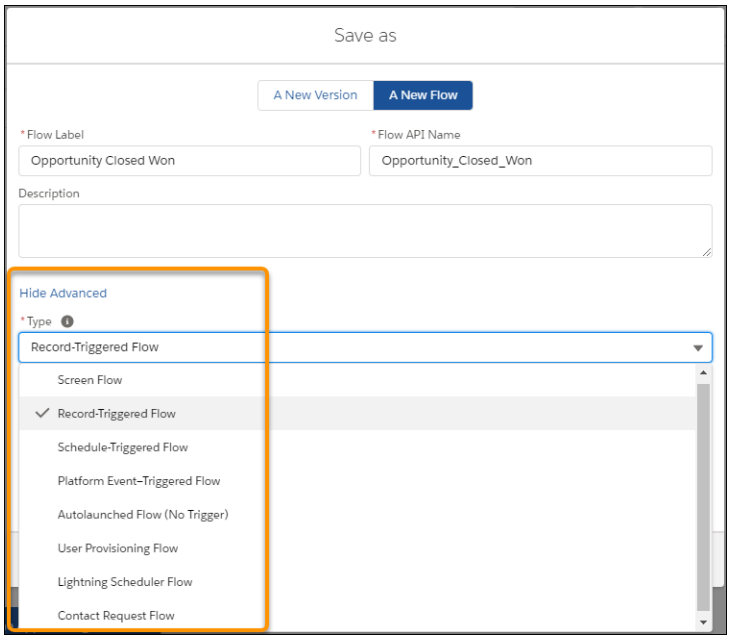
Wenn Sie einen automatisch gestarteten Flow mit einem Auslöser erstellen, werden im Startelement des Zeichenbereichs nun Auslöserinformationen und Konfigurationsoptionen angezeigt. Sind Sie bereits mit durch einen Zeitplan ausgelösten Flows vertraut, sollten Sie beachten, dass die erforderliche Zeitplankonfiguration von der optionalen Konfiguration der Objekte und Datensätze getrennt wurde.



Bei durch einen Datensatz ausgelösten Flows wurden die Konfigurationen für die Ausführungskriterien des Flows und für das Objekt, dessen Datensätze die Ausführung des Flows auslösen können, ebenfalls getrennt.



Wenn Sie den Auslösertyp eines Flows ändern müssen, sollten Sie ihn als einen Flow speichern. Klicken Sie auf **Erweiterte Optionen einblenden**, um das Feld "Typ" anzuzeigen, und wählen Sie den neuen Typ aus.



SIEHE AUCH:

Auslösen eines nach dem Speichern eines Datensatzes auszuführenden Flows

Auslösen eines bei Erhalt einer Plattformereignisnachricht auszuführenden Flows

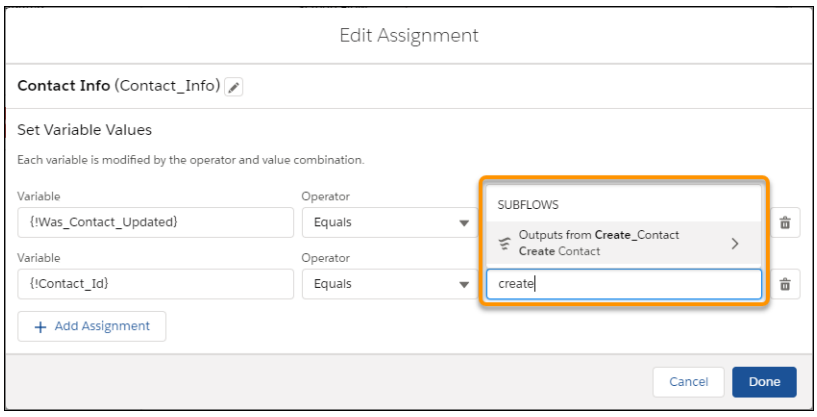
Konfigurieren von Subflow-Elementen ohne Zuweisen von Ausgabewerten

Wenn Sie einem Flow ein Subflow-Element hinzufügen, werden die Ausgabewerte automatisch gespeichert. Variablen müssen nun nicht mehr erstellt und zugewiesen werden, bei Bedarf können Sie dies jedoch weiterhin vornehmen. Diese Änderung wirkt sich nicht auf die Subflow-Elemente aus, die vor der Version Summer '20 erstellt wurden.

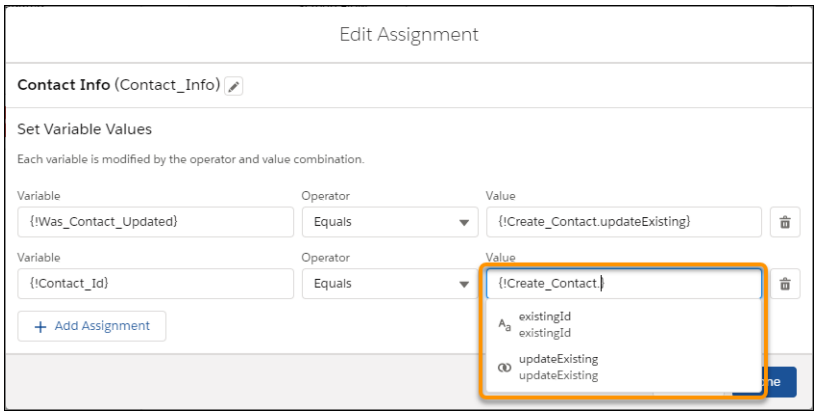
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Wenn Sie ein Feld festlegen, das Variablen unterstützt, werden automatisch gespeicherte Ausgaben als verfügbare Optionen angezeigt, genau wie andere Variablen im Flow.

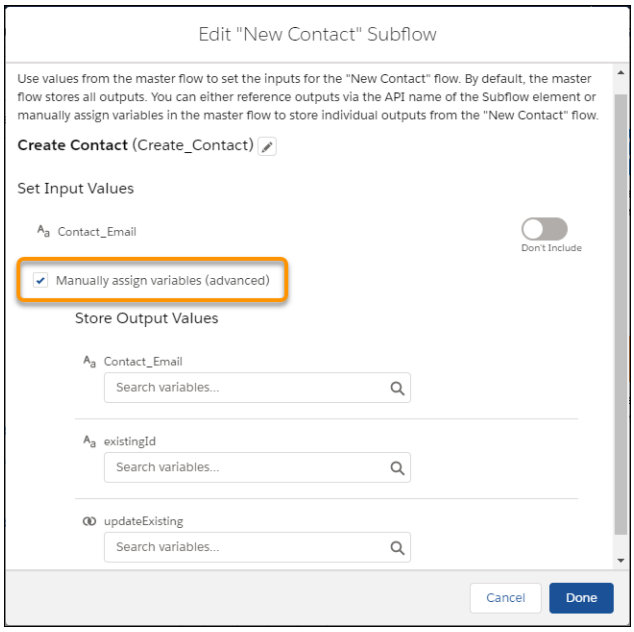
Beginnen Sie mit der Eingabe des API-Namens des Subflow-Elements, um auf die Ausgabewerte eines Subflow-Elements zuzugreifen.



Wählen Sie dann den spezifischen Ausgabewert aus.



Wählen Sie **Variablen manuell zuweisen (erweitert)** aus, wenn die Ausgaben für das Subflow-Element nicht automatisch durch den Flow gespeichert werden sollen.



SIEHE AUCH:

IdeaExchange: Flow Builder: Automatic Output Handling for Subflows (Automatisches Verarbeiten der Ausgabe für Subflows)

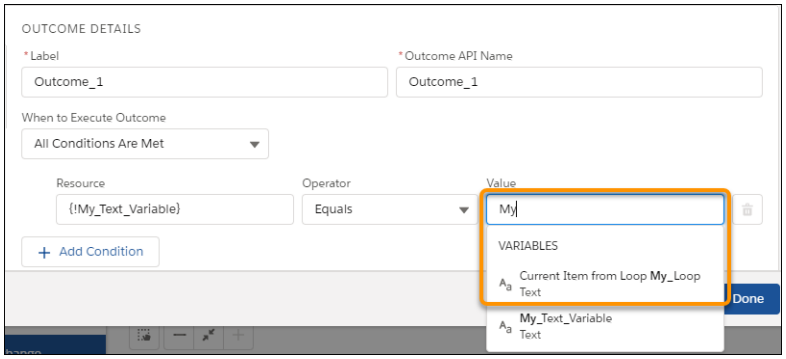
Konfigurieren von Schleifenelementen ohne das Erstellen von Schleifenvariablen

Wenn Sie einem Flow ein Schleifenelement hinzufügen, wird die Schleifenvariable für Sie erstellt. Die Schleifenvariable speichert das aktuelle Element temporär, während der Flow die Elemente der Sammlungsvariablen durchläuft. Diese Änderung wirkt sich nicht auf die Schleifenelemente aus, die vor der Version Summer '20 erstellt wurden.

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

Wie: Wenn Sie für ein Element im Schleifenpfad ein Feld festlegen, das Variablen unterstützt, wird das aktuelle Element wie andere Variablen im Flow als verfügbare Option angezeigt.

Beginnen Sie mit der Eingabe des API-Namens des Schleifenelements, um das aktuelle Element in anderen Elementen in der Schleife zu verwenden.

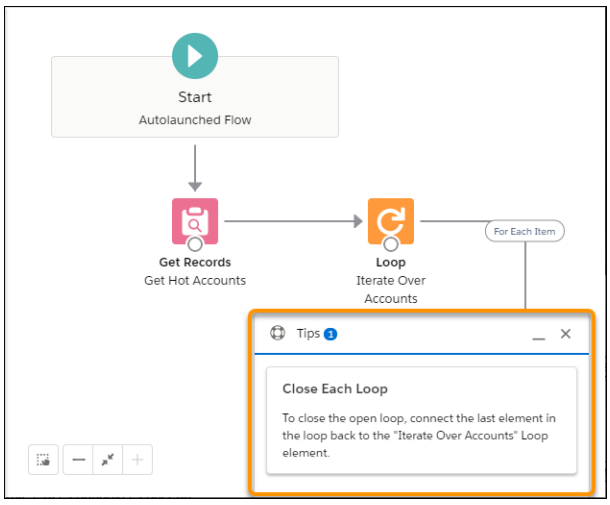


Tipps aus der Hilfestellung zu Flow Builder

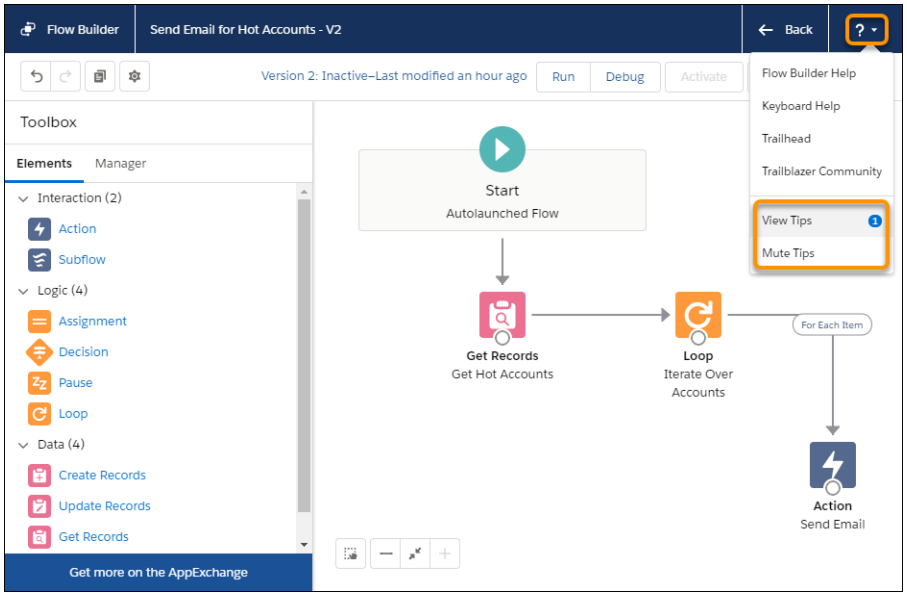
Erhalten Sie bei der Erstellung Tipps dazu, wie Sie Ihre Flows optimieren können. In der Hilfestellung zu Flow Builder erfahren Sie es beispielsweise, wenn Sie vergessen haben, eine Schleife zu schließen. Möglicherweise wird mit Ihrem Flow auch Apex-Code aufgerufen, in dem die veraltete `Process.Plugin`-Schnittstelle anstelle der empfohlenen Anmerkung `@InvocableMethod` verwendet wird. Diese Tipps können Sie im neuen Hilfemenü in Flow Builder ein- oder ausblenden.

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

Wie: Wenn Tipps für Ihren Flow verfügbar sind, wird die Anzahl der Tipps unten im Flow Builder-Zeichenbereich in einer verankerten Eingabeaufforderung angezeigt. Erweitern Sie die verankerte Eingabeaufforderung, um die Tipps zu lesen. Nachdem Sie das entsprechende Problem behoben haben, wird der Tipp ausgeblendet.



Wenn Sie die verankerte Eingabeaufforderung schließen, können Sie sie durch Klicken auf **Tipps anzeigen** im Hilfemenü anzeigen. Das Hilfemenü verfügt zudem über die Option **Tipps stummschalten**, falls Sie keine Tipps anzeigen lassen möchten.



Sehen Sie sich auch die anderen Optionen an, die im neuen Hilfemenü verfügbar sind. Sie können verfügbare Tastenkombinationen anzeigen, Flow Builder-Inhalte in der Salesforce-Hilfe oder in Trailhead öffnen und zur Salesforce Automation Trailblazer Community wechseln.

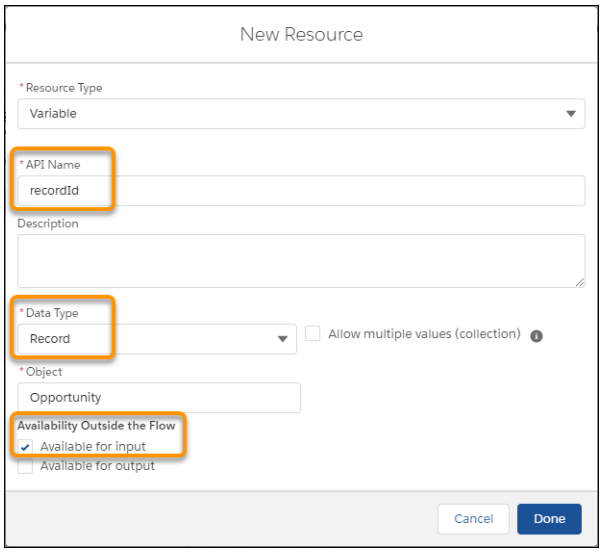
Übergeben des Datensatzes beim Starten eines Flows über eine Lightning-Seite oder eine Schnellaktion

Es ist nun viel einfacher, Datensätze an Ihre Flows zu übergeben. Der Datensatz wird automatisch durch die jeweilige Schnellaktion an die Datensatzvariable "recordId" des Flows übergeben. Im Lightning-Anwendungsgenerator kann der Datensatz über ein einfaches Kontrollkästchen auf der Lightning-Seite an eine Datensatzvariable im Flow übergeben werden.

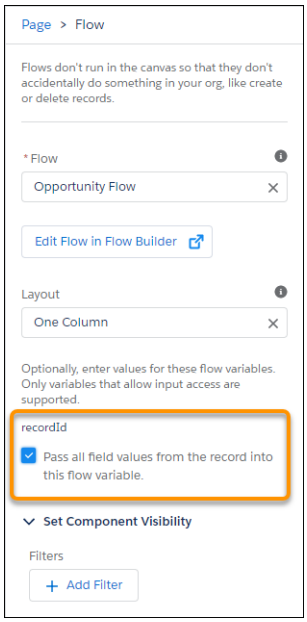
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und alle Versionen der mobilen Anwendung in der Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Warum: Zuvor waren zusätzliche Konfigurationsschritte erforderlich, um Datensätze auf einer Lightning-Seite oder über eine Schnellaktion an einen Flow zu übergeben. Für eine Schnellaktion mussten Sie die Textvariable "recordId" erstellen und Ihrem Flow das Element "Datensätze abrufen" hinzufügen. Für eine Lightning-Seite mussten Sie eine Textvariable erstellen, den Lightning-Anwendungsgenerator für das Festlegen dieser Variablen konfigurieren und das Element "Datensätze abrufen" verwenden. Nun erledigt der Lightning-Flow den Großteil der Arbeit.

Wie: Bei einer Schnellaktion müssen Sie nun lediglich die Datensatzvariable "recordId" in Ihrem Flow erstellen und gewährleisten, dass sie zur Eingabe verfügbar ist.



Wählen Sie bei einer Lightning-Seite einfach **Übergeben Sie alle Feldwerte aus diesem Datensatz in diese Flow-Variable** im Lightning-Anwendungsgenerator.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Verteilen von Flows an Benutzer in Ihrer Organisation (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Zugreifen auf geschachtelte durch Apex definierte Datentypen in Flows

Die Datenzugriffseinschränkungen für Apex-definierte Datentypen wurden entfernt. Daher können Sie nun auf verschachtelte Datensatzfelder und Apex-definierte Datentypen zugreifen. Greifen Sie beispielsweise auf `{!MyApexClassOne.MyApexClassTwo.MyField}` oder `{!MyApexClass.Account.BillingCity}` zu. Bisher waren Sie auf eine einzelne Feldzugriffsebene begrenzt, beispielsweise `{!MyApexClassTwo.MyField}`.

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

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Überlegungen zum durch Apex definierten Datentyp

Ausführen von Flows, die Benutzerberechtigungen umgehen

Geben Sie Gastbenutzern die Möglichkeit, Datensätze zu erstellen oder zu bearbeiten, auf die sie keinen direkten Zugriff haben, indem Sie den Flow so festlegen, dass er im Systemkontext ohne Freigabe ausgeführt wird. Bei Flows, die mit dieser Einstellung ausgeführt werden, werden Objektebenensicherheit, Feldebenensicherheit, organisationsweite Standardeinstellungen, Rollenhierarchien, Freigaberegeln, manuelle Freigabe, Teams und Regionen ignoriert.

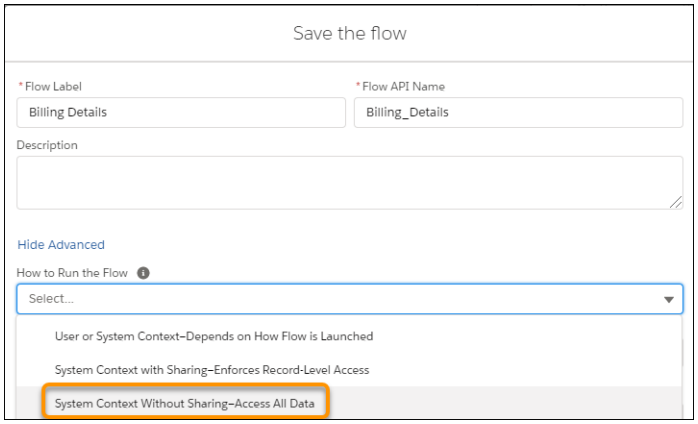
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Warum: Normalerweise bestimmt die Art und Weise, wie ein Flow gestartet wird, ob der Flow im Kontext des Benutzers oder des Systems ausgeführt wird. In einer früheren Version wurde die Möglichkeit hinzugefügt, die Berechtigungen des aktuellen Benutzers zu umgehen, indem Sie einen Flow so einrichten, dass er im Systemkontext mit Freigabe ausgeführt wird. Bei diesen Flows werden zwar die Objektebenensicherheit und die Feldebenensicherheit ignoriert, die organisationsweiten Standardeinstellungen, Rollenhierarchien, Freigaberegeln, manuelle Freigabe, Teams und Regionen jedoch weiterhin berücksichtigt.

Jetzt können Sie den Flow so festlegen, dass er im Systemkontext ohne Freigabe ausgeführt wird. Verwenden Sie diesen Modus, wenn Sie die Berechtigungen eines Benutzers beim Durchlaufen eines Flows, aber nicht außerhalb desselben eskalieren möchten. Geben Sie z. B. Gastbenutzern die Möglichkeit, Datensätze zu bearbeiten, die ihnen nicht gehören, aber nur, wenn sie die im Flow definierten Schritte ausführen.

Wenn Sie einen Flow im Systemmodus ohne Freigabe ausführen, wird ein begrenzter Satz von Aktionen und Vorgängen weiterhin im Benutzermodus ausgeführt. Die Standardaktion "Bei Chatter posten" wird beispielsweise weiter im Benutzermodus ausgeführt.

Wie: Wenn Sie einen neuen Flow speichern, klicken Sie auf **"Erweitert" einblenden**. Wählen Sie für "Wie soll der Flow ausgeführt werden" die Option `Systemkontext ohne Freigabe – Zugriff auf alle Daten` aus.



Klicken Sie auf das Symbol , um dieselbe Option für eine vorhandene Flow-Version auszuwählen.

SIEHE AUCH:

- Metadaten-API
- Neue und geänderte Objekte der Tooling-API

Aktualisierte Textformatoptionen für die Flow-Ressource "Textvorlage"

Für die Flow-Ressource "Textvorlage" zum Anzeigen von Text wurden die Namen der Menüoption in Flow Builder aktualisiert.

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

Wie: Wählen Sie "Als Rich Text anzeigen" aus und wenden Sie die Rich-Text-Formatierung an. Wählen Sie alternativ "Als Nur-Text anzeigen" aus, um das Textfeld anzuzeigen und HTML-Tags hinzuzufügen. Wenn Sie die Option beim Wechseln zwischen den Optionen ändern, wirkt sich dies nicht auf das Textformat aus. Wenn Sie zunächst die Rich-Text-Formatierung anwenden und dann zu Nur-Text wechseln, wird der Formatstil durch Flow Builder in HTML-Style-Tags umgewandelt. Entfernen Sie die HTML-Style-Tags, wenn auf den Nur-Text keine Stile angewendet werden sollen.

Warum: "Rich Text" und "Nur-Text" wurden von Flow Builder zuvor in der Flow-Ressource "Textvorlage" angezeigt. Da über diese Optionen die Textformatierung weder angewendet noch entfernt wird, waren Administratoren der Ansicht, dass über die Auswahl einer Option die Textformatierung angewendet wird. Entsprechend dem zugrunde liegenden Verhalten der Flow-Ressource "Textvorlage" wird die gesamte Textformatierung als Rich Text gespeichert. In der Version Summer '20 werden aktualisierte Namen angezeigt, um die Menüoptionen zu verdeutlichen.

SIEHE AUCH:

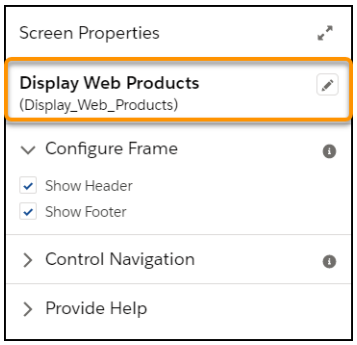
- *Salesforce-Hilfe*: Flow-Ressource: Textvorlage

Mehr Platz auf dem Bildschirm für andere Konfigurationseinstellungen in Editoren für Eigenschaften

Nun können Ihre Benutzer einige Konfigurationseinstellungen in den Editoren für Eigenschaften einfacher anzeigen. Wenn Sie ein Element oder die Flow-Eigenschaften bearbeiten, sind die Felder "Bezeichnung", "API-Name" und "Beschreibung" nun platzsparender.

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

Warum: Beim ersten Ziehen eines neuen Elements in den Zeichenbereich bleiben die Felder "Bezeichnung", "API-Name" und "Beschreibung" unverändert und können einfach angezeigt und bearbeitet werden. Wenn Sie jedoch ein vorhandenes Element bearbeiten, beanspruchen diese Felder nun weniger Platz. Der API-Name wird in Klammern angezeigt. Das Feld "Beschreibung" wird nur angezeigt, wenn es einen Wert enthält. Ist die Beschreibung länger als drei Zeilen, wird sie nach drei Zeilen abgeschnitten, gefolgt von einem Auslassungszeichen (...). Klicken Sie auf das Stiftsymbol ( ), um die Werte der Felder "Bezeichnung", "API-Name" und "Beschreibung" zu bearbeiten.



Nachdem Sie auf das Symbol geklickt haben, werden die Felder im Bearbeitungsmodus erst wieder ausgeblendet, wenn Sie das Element schließen und erneut zur Bearbeitung öffnen.

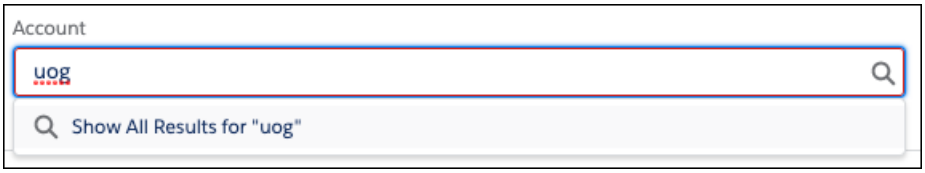
Ermöglichen der Suche nach Datensätzen in beliebigen durchsuchbaren Feldern für Flow-Benutzer

Nun können Flow-Benutzer nach durchsuchbaren Feldern suchen und aus mehr als fünf Datensätzen auswählen. Zuvor wurden nur Ergebnisse der sofortigen Suche von der Flow-Nachschlagekomponente unterstützt. Benutzer konnten lediglich nach dem Namensfeld suchen und die Ergebnisse waren auf fünf Datensätze begrenzt.

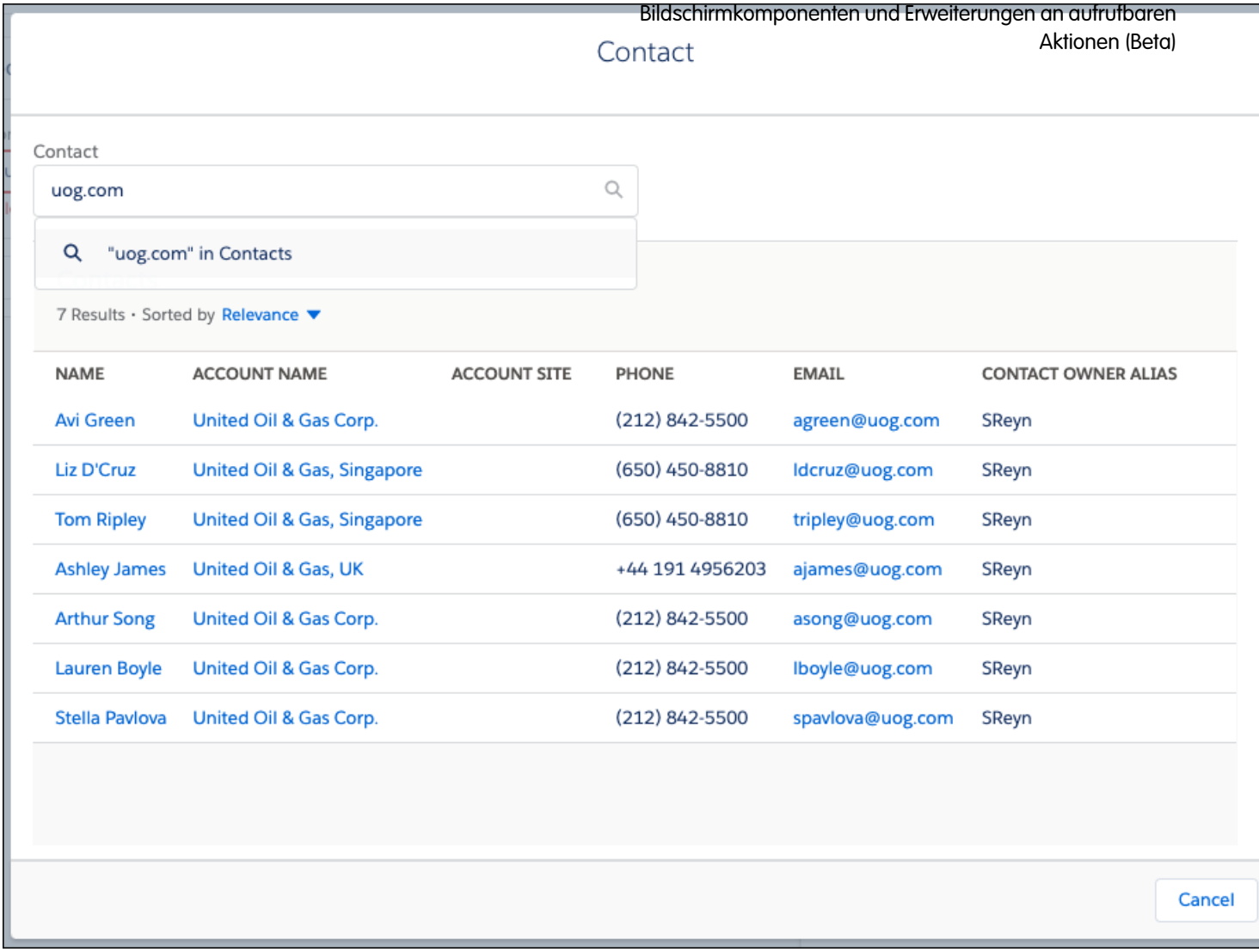
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic [und alle Versionen der mobilen Anwendung] in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Bildschirmkomponenten zum Nachschlagen werden nur in der Lightning-Flow-Laufzeit unterstützt.

Warum: Da die vollständige Nachschlagesuche nun aktiviert ist, gibt es zwischen den Flow-Benutzern und dem jeweils gesuchten Datensatz weniger Hürden. Die Ergebnisse der sofortigen Suche sind weiterhin auf fünf begrenzt, wie dies im Nachschlagefeld für einen Datensatz der Fall ist.

Angenommen, Sie möchten einen Kontakt anhand der E-Mail-Adresse und nicht anhand des Namens suchen. Klicken Sie auf "Alle Ergebnisse für '...' anzeigen". Auf diese Weise wird das Modalfenster für die vollständige Nachschlagesuche geöffnet.



Sie können nach einem beliebigen Feld suchen, sofern dieses Feld für die Suche aktiviert ist. Beachten Sie zudem, dass das Resultset nicht auf die ersten fünf Datensätze begrenzt ist.



SIEHE AUCH:

IdeaExchange: Unable to see full search results in Flow Lookup component, only 5 records (Vollständige Suchergebnisse können in der Komponente der Flow-Nachschlageelemente nicht angezeigt werden, nur 5 Datensätze)

IdeaExchange: Suchen nach sekundärem Feld in der Komponente der Flow-Nachschlageelemente

Verbesserungen bei der Flow Builder-Symbolleiste

Flow-Benutzer können nun die Versionsnummer eines Flows, den jeweiligen Status (aktiv oder inaktiv) und den Zeitpunkt der letzten Änderung anzeigen. Darüber hinaus wird auf der Symbolleiste Hover-Text angezeigt, in dem die Versionsnummer und der Flow-Status angegeben werden.

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

Warum: In der Flow Builder-Symbolleisten-Statusmeldung war nicht eindeutig ersichtlich, wann der Administrator den Flow für die aktuelle Version geändert hat. Der Status lautete "Vor wenigen Sekunden gespeichert", unabhängig davon, wann die Administratoren Änderungen an der aktuellen Flow-Version letztmals gespeichert hatten. Nun wird in der Statusmeldung die Flow-Versionsnummer

angezeigt. Wenn der Flow geändert statt gespeichert wird, wird der Administrator durch Flow-Bildschirmkomponenten informiert, wie viel Zeit seit der letzten Änderung verstrichen ist.

Verwaltung von Lightning Flows: Vordefinierte Berichte für Bildschirm-Flows, E-Mails vom Benutzer des automatisierten Prozesses, Ressourcenverbrauch in Debug-Protokollen, E-Mails zu Flow-Fehlern für Plattformereignisse und Verbesserungen bei der Paketerstellung der zweiten Generation

Führen Sie einen vorgefertigten Bericht aus, um zu analysieren, wie lange Benutzer mit Bildschirm-Flow-Interviews zugebracht haben. Legen Sie fest, dass der Benutzer des automatisierten Prozesses E-Mails für Ereignisprozesse und automatisch gestartete Flows mit Auslösern senden kann. In den Debug-Protokollen können Sie sehen, wie abgeschlossene Flow-Interviews auf die Obergrenzen pro Transaktion angerechnet werden. Legen Sie fest, dass Sie benachrichtigt werden, wenn eine Plattformereignisnachricht nicht gestartet werden kann oder wenn ein Flow fortgesetzt wird. Löschen Sie frühere Flow-Versionen aus entsperrten Paketen und Paketen der zweiten Generation.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Analysieren der Bildschirm-Flow-Nutzung

Es wurde der neue benutzerdefinierte Berichtstyp und Bericht "Beispiel-Flow-Bericht: Bildschirm-Flows" für Sie erstellt. Zeigen Sie an, wer die von Ihnen erstellten Bildschirm-Flows ausführt. Ermitteln Sie die Anzahl ausgeführter Flow-Interviews und die Bildschirmdauer. Überprüfen Sie den Status eines Flow-Interviews. Sie müssen keine Konfiguration vornehmen.

Verfolgen der Nutzung eingeschränkter Ressourcen Ihres Flows

In Debug-Protokollen kann nun der Ressourcenverbrauch jedes abgeschlossenen Flow-Interviews verfolgt werden. Angenommen, Ihre Organisation erreicht häufig die Obergrenzen pro Transaktion, etwa für SOQL-Abfragen oder DML-Anweisungen. Verwenden Sie zum Überprüfen der Nutzung Ihrer Flows im Hinblick auf diese Obergrenzen Debug-Protokolle, um Workflow-Ereignisse auf der Ebene `FINER` zu verfolgen.

Erhalten von Benachrichtigungen bei einer nicht gestarteten Plattformereignisnachricht oder bei der Fortsetzung eines abonnierten Flows oder Prozesses

Nach der Veröffentlichung einer Plattformereignisnachricht verhindert in seltenen Fällen etwas, dass die Ereignismeldung gestartet oder ein abonnierter Flow oder Prozess fortgesetzt wird. Nun können Sie eine Fehler-E-Mail erhalten, wenn dieses Problem in Ihrer Organisation auftritt.

E-Mails vom Benutzer des automatisierten Prozesses

Die Flow-E-Mail-Aktionen für einfache E-Mails und E-Mail-Benachrichtigungen geben nun in den Einstellungen den Absender mit der E-Mail-Adresse an, die für "Benutzer des automatisierten Prozesses" verwendet wurde. Verwenden Sie Ihre organisationsweite E-Mail-Adresse für "Benutzer des automatisierten Prozesses", damit Empfänger E-Mails von Flow-Aktionen empfangen, die automatisch gestartete Flows mit Auslösern und Ereignisprozessen aufrufen.

Verbesserungen bei der Paketerstellung der zweiten Generation: Löschen früherer Flows aus Paketen

Nun werden die von Ihnen aus früheren entsperrten Paketversionen entfernten Flows gelöscht, wenn Sie entsperrte Pakete in Salesforce installieren und aktualisieren. Zudem können Sie frühere Flow-Versionen aus verwalteten Paketen der zweiten Generation löschen.

Analysieren der Bildschirm-Flow-Nutzung

Es wurde der neue benutzerdefinierte Berichtstyp und Bericht "Beispiel-Flow-Bericht: Bildschirm-Flows" für Sie erstellt. Zeigen Sie an, wer die von Ihnen erstellten Bildschirm-Flows ausführt. Ermitteln Sie die Anzahl ausgeführter Flow-Interviews und die Bildschirmdauer. Überprüfen Sie den Status eines Flow-Interviews. Sie müssen keine Konfiguration vornehmen.

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

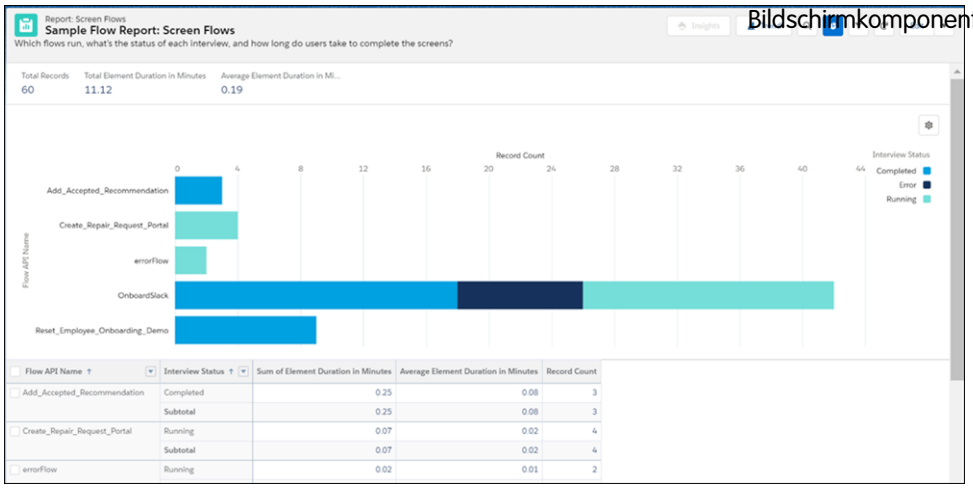
Wer: Standardmäßig ist der Bericht "Beispiel-Flow-Bericht: Bildschirm-Flows" für alle Benutzer sichtbar. Benutzer können jedoch nur die Informationen für die Flows anzeigen, für die sie die aktuellen Benutzer sind. Der Bericht verwendet Daten aus den neuen Flow-Interview-Protokollen und primären Objekten der Flow-Interview-Protokolleinträge. Standardmäßig können nur die Benutzer mit der Berechtigung "Alle Daten anzeigen" die Flow-Protokolldaten anderer Benutzer einsehen. Richten Sie Freigabeeinstellungen für das Objekt Flow-Interview-Protokolle" ein, damit Benutzer Informationen über von anderen Benutzern ausgeführte Flows einsehen können. Verschieben Sie zum Einschränken des Anzeigezugriffs auf den Bericht diesen in einen anderen Ordner.

Warum: Entsprechend Ihrem Feedback wünschen Sie eine effizientere und zeitsparende Möglichkeit, Laufzeitdetails über die von Ihnen erstellten Flows in Erfahrung zu bringen. Nun können Sie mit dem neuen benutzerdefinierten Bericht "Bildschirm-Flows" Informationen zu Ihren Bildschirm-Flows erkunden. So können Sie beispielsweise anzeigen, wer einen von Ihnen erstellten Flow ausführt. Außerdem können Sie diesen Einsatz so besser verstehen. Zudem können Service-Manager sehen, wie schnell ihre Teams ihre Aufgaben mit bzw. ohne Flows erledigen. Anhand dieser Kennzahlen lässt sich nachvollziehen, ob das Unternehmen von mehr oder weniger Prozessautomatisierung profitiert.

Salesforce fügt Organisationen automatisch den benutzerdefinierten Berichtstyp für Bildschirm-Flows hinzu, die in Bezug auf benutzerdefinierte Berichtstypen ihre Organisationsobergrenze nicht erreicht haben. Organisationen, die bereits über einen benutzerdefinierten Berichtstyp mit demselben API-Namen wie der benutzerdefinierte Berichtstyp "Bildschirm-Flows" ("screen_flows_prebuilt_crt") verfügen, erhalten den benutzerdefinierten Berichtstyp "Bildschirm-Flows" nicht. Organisationen, die bereits über einen Bericht mit demselben Berichtstypnamen ("flow_screen_prebuilt_report") verfügen, erhalten den Bericht "Beispiel-Flow-Bericht: Bildschirm-Flows" nicht. Erhält Ihre Organisation den Bericht nicht, können Sie mit den Objekten für Flow-Interview-Protokolle und Flow-Interview-Protokolleinträge einen benutzerdefinierten Berichtstyp erstellen. Anschließend können Benutzer mit dem benutzerdefinierten Berichtstyp benutzerdefinierte Berichte erstellen.

Das Objekt für Flow-Interview-Protokolleinträge generiert einen Protokolldatensatz für jeden in den letzten 31 Tagen aktiven Bildschirm-Flow. Die monatliche Obergrenze des Objekts für Flow-Interview-Protokolleinträge liegt bei 7 Millionen Protokolleinträgen, jeweils für die vorangegangenen 31 Tage. Diese Obergrenze wird von Organisationen nur selten erreicht. Ist die Obergrenze jedoch erreicht, wird die Protokollierung der Kennzahlen für neue Flows durch Salesforce gestoppt. Nach 7 Millionen Datensätzen in 31 Tagen werden keine neuen Flow-Ausführungen mehr gezählt. Wenn bei Erreichen dieser Obergrenze jedoch ein Flow-Interview ausgeführt wird, werden die Kennzahlen für das Flow-Interview von Salesforce weiterhin verfolgt. Protokolle, die älter als 31 Tage sind, werden von Salesforce automatisch gelöscht. Dies gilt auch für Organisationen, welche die Obergrenze von 7 Millionen Datensätzen nicht erreicht haben.

Wie: Geben Sie in App Launcher den Text "Bericht" ein, klicken Sie auf "Berichte" und dann auf "Öffentliche Ordner". Suchen und wählen Sie "Beispiel-Flow-Bericht: Bildschirm-Flow" aus. Wird der Bericht nicht angezeigt, konnte er nicht automatisch hinzugefügt werden, da Ihre Organisation die maximale Obergrenze für benutzerdefinierte Berichtstypen erreicht hat oder bereits über einen Bericht mit demselben Berichtstypnamen verfügt.



Im Bericht werden Flow-Interviews angezeigt, die in einem angegebenen Zeitraum für die Objekte für Flow-Interview-Protokolle und -Protokolleinträge ausgeführt wurden. Die Ergebnisse werden standardmäßig nach dem Flow-API-Namen und dem Interviewstatus sortiert. Die Ergebnisse umfassen die Gesamtzeit und die durchschnittliche Zeit, die Benutzer auf einem Flow-Bildschirm verbracht haben, sowie die Anzahl der für einen Flow innerhalb des Berichtszeitraums generierten Flow-Interview-Protokolldatensätze. Bearbeiten Sie den Bericht, um die Sortierung des Berichts zu ändern oder um über verschiedene Felder zu berichten.

Der standardmäßige Datumsbereich umfasst die letzten 7 Tage. Werden nicht all Ihre Flows angezeigt, sollten Sie den Datumsfilter auf einen größeren Bereich einstellen. Der maximale Bereich umfasst die letzten 31 Tage.

Beachten Sie, dass die Berichtsdaten nur für Bildschirm-Flows sind. Der Bericht enthält Daten zu den von Benutzern gestarteten, angehaltenen und abgeschlossenen Bildschirm-Flows sowie zu Bildschirm-Flows, in denen Benutzer auf "Weiter" geklickt haben. Automatisch gestartete Flows und Flows ohne erforderliche Benutzerinteraktion werden nicht protokolliert.

In Berichten wird in der Regel abgeschlossene Arbeit gemessen. Im Bericht "Bildschirm-Flows" werden zusätzlich zu abgeschlossenen Flows jedoch auch aktive Flows verfolgt, die weiterhin ausgeführt werden.

SIEHE AUCH:

- *Salesforce-Hilfe*: Obergrenzen, Einschränkungen und Zuordnungen für Berichte (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)
- *Salesforce-Hilfe*: Freigaberegeln (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)
- *Salesforce-Hilfe*: Verwalten von Typen für benutzerdefinierte Berichte (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)
- Neue und geänderte Objekte

Verfolgen der Nutzung eingeschränkter Ressourcen Ihres Flows

In Debug-Protokollen kann nun der Ressourcenverbrauch jedes abgeschlossenen Flow-Interviews verfolgt werden. Angenommen, Ihre Organisation erreicht häufig die Obergrenzen pro Transaktion, etwa für SOQL-Abfragen oder DML-Anweisungen. Verwenden Sie zum Überprüfen der Nutzung Ihrer Flows im Hinblick auf diese Obergrenzen Debug-Protokolle, um Workflow-Ereignisse auf der Ebene `FINER` zu verfolgen.

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

Warum: Das Erstellen oder Aktualisieren eines Datensatzes kann mehrere Automatisierungen in derselben Transaktion auslösen, darunter automatisch gestartete Flows, Apex-Auslöser und Prozesse, bei denen Datensätze geändert werden. Bei all diesen Automatisierungen werden gemeinsame Ressourcen verwendet, die begrenzt sind. Wird eine Obergrenze erreicht, ist die Transaktion fehlerhaft.

Nun können Sie Debug-Protokolle verwenden, um zu bestimmen, ob oder wie Flows zum Ressourcenverbrauch und Governor Limit Transaktion beitragen. Anhand der in diesen neuen Ereignissen protokollierten Informationen können Sie sich auf die Optimierung der richtigen Flows und Flow-Elementtypen konzentrieren.

In diesem Beispiel wird gezeigt, dass ein Flow-Interview 75 DML-Anweisungen gestellt hat. Eine solch hohe Zahl kann darauf hindeuten, dass eine Schleife im Flow ein Element enthält, das Datensätze erstellt, aktualisiert oder löscht. Statt dieses Element wiederholt durch die Schleife auszuführen, verschieben Sie das Element aus der Schleife, damit es nur einmal ausgeführt wird und Aktionen in einer Sammlung durchführt.

```
08:45:05.127
(4741320574)|FLOW_INTERVIEW_FINISHED|31428290809e63dc5961431e12c7171c0d7b8fe-4c02|MyFlow
08:45:05.127 (4741384571)|FLOW_INTERVIEW_FINISHED_LIMIT_USAGE|SOQL queries: 1 out of 100
08:45:05.127 (4741396008)|FLOW_INTERVIEW_FINISHED_LIMIT_USAGE|SOQL query rows: 75 out of
50000
08:45:05.127 (4741404708)|FLOW_INTERVIEW_FINISHED_LIMIT_USAGE|SOSL queries: 0 out of 20
08:45:05.127 (4741413424)|FLOW_INTERVIEW_FINISHED_LIMIT_USAGE|DML statements: 75 out of
150
08:45:05.127 (4741421017)|FLOW_INTERVIEW_FINISHED_LIMIT_USAGE|DML rows: 75 out of
1000008:45:05.127 (4741457291)|FLOW_INTERVIEW_FINISHED_LIMIT_USAGE|Heap size in bytes:
1043 out of 6000000
08:45:05.127 (4741465282)|FLOW_INTERVIEW_FINISHED_LIMIT_USAGE|Callouts: 0 out of 100
08:45:05.127 (4741471652)|FLOW_INTERVIEW_FINISHED_LIMIT_USAGE|Email invocations: 0 out of
 10
08:45:05.127 (4741477919)|FLOW_INTERVIEW_FINISHED_LIMIT_USAGE|Future calls: 0 out of 50
08:45:05.127 (4741484005)|FLOW_INTERVIEW_FINISHED_LIMIT_USAGE|Jobs in queue: 0 out of 50
```

SIEHE AUCH:

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

Salesforce-Hilfe: Flow-Obergrenzen pro Transaktion (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Apex Developer Guide: Execution Governors and Limits

Erhalten von Benachrichtigungen bei einer nicht gestarteten Plattformereignisnachricht oder bei der Fortsetzung eines abonnierten Flows oder Prozesses

Nach der Veröffentlichung einer Plattformereignisnachricht verhindert in seltenen Fällen etwas, dass die Ereignismeldung gestartet oder ein abonnierter Flow oder Prozess fortgesetzt wird. Nun können Sie eine Fehler-E-Mail erhalten, wenn dieses Problem in Ihrer Organisation auftritt.

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

Wie: Die neuen Fehler-E-Mails sind bereits für Flows und Prozesse aktiviert, die in der Version Spring '20 oder höher Plattformereignisse abonniert haben. Hat einer Ihrer Flows oder Prozesse vor der Version Spring '20 ein Plattformereignis abonniert, sollten Sie ihn deaktivieren und neu aktivieren, um diese Fehler-E-Mails zu aktivieren.

Die neuen Fehler-E-Mails werden an dieselben Empfänger wie andere Prozess- und Flow-Fehler-E-Mails gesendet. Sie können diese Option über die Prozessautomatisierungseinstellungen steuern.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Steuern der Empfänger von E-Mails zu Flow- und Prozessfehlern (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Platform Events Developer Guide: Subscribe to Platform Event Messages with Processes

Platform Events Developer Guide: Subscribe to Platform Event Messages with Flows

E-Mails vom Benutzer des automatisierten Prozesses

Die Flow-E-Mail-Aktionen für einfache E-Mails und E-Mail-Benachrichtigungen geben nun in den Einstellungen den Absender mit der E-Mail-Adresse an, die für "Benutzer des automatisierten Prozesses" verwendet wurde. Verwenden Sie Ihre organisationsweite E-Mail-Adresse für "Benutzer des automatisierten Prozesses", damit Empfänger E-Mails von Flow-Aktionen empfangen, die automatisch gestartete Flows mit Auslösern und Ereignisprozessen aufrufen.

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

Warum: Wenn die zentrale Aktion "E-Mail senden" für "Geplante Flows" als den Absender "Benutzer des automatisierten Prozesses" im Feld "Von E-Mail-Adresse" aufweist, tritt ein unbemerkter Flow-Fehler auf. "Benutzer des automatisierten Prozesses" weist keine gültige "Von E-Mail-Adresse" als der aktuelle Flow-Benutzer auf. Entsprechend werden Benutzer nicht benachrichtigt, wenn Aktionen auftreten.

Wie: Navigieren Sie unter "Setup" zu **Prozessautomatisierungseinstellungen** und geben Sie die organisationsweite E-Mail-Adresse für "Benutzer des automatisierten Prozesses" an.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Ändern von Prozessautomatisierungseinstellungen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Verbesserungen bei der Paketerstellung der zweiten Generation: Löschen früherer Flows aus Paketen

Nun werden die von Ihnen aus früheren entsperrten Paketversionen entfernten Flows gelöscht, wenn Sie entsperrte Pakete in Salesforce installieren und aktualisieren. Zudem können Sie frühere Flow-Versionen aus verwalteten Paketen der zweiten Generation löschen.

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

Warum: Zuvor war es nicht möglich, Flows aus Organisationen zu löschen, in denen installierte Pakete den Flow aufwiesen. Wenn Sie Pakete in diesen Organisationen aktualisieren, werden die Flows nicht gelöscht.

Anmerkung: Das Löschen früherer Flow-Versionen aus den nicht verwalteten und verwalteten Paketen der ersten Generation und aus den verwalteten Paketen der zweiten Generation wird in Summer '20 nicht unterstützt.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Installieren von Paketen(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Lightning-Flow-Erweiterungen: Benutzerdefinierte Benutzeroberflächen für Bildschirmkomponenten und aufrufbare Aktionen (Beta), Eingabe- und Ausgabezugriff für Apex-definierte Variablen und Bildschirmkomponenten mit mehreren Objekten (Beta)

Entwickler können Lightning-Webkomponenten verwenden, um interaktive Benutzeroberflächen bereitzustellen, indem Sie Ihren Flows deren Bildschirmkomponenten und aufrufbare Aktionen hinzufügen (Beta). Apex-definierte Variablen können außerhalb des Flows verfügbar gemacht werden. Entwickler können Bildschirmkomponenten erstellen, die für jedes beliebige ausgewählte Objekt funktionieren (Beta).

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einfacheres Konfigurieren von benutzerdefinierten Flow-Bildschirmkomponenten (Beta)
Entwickler können Editoren für benutzerdefinierte Eigenschaften erstellen, wodurch Sie ohne Weiteres Flow-Bildschirmkomponenten in Flow Builder konfigurieren können. Bei einem Editor für benutzerdefinierte Eigenschaften handelt es sich einfach um eine Lightning-Webkomponente.

Einfacheres Konfigurieren aufrufbarer Aktionen in Flow Builder (Beta)
Entwickler können Editoren für benutzerdefinierte Eigenschaften erstellen, wodurch Sie ohne Weiteres benutzerdefinierte aufrufbare Aktionen in Flow Builder konfigurieren können. Bei einem Editor für benutzerdefinierte Eigenschaften handelt es sich einfach um eine Lightning-Webkomponente.

Erstellen von Flow-Bildschirmkomponenten, die für mehrere Objekte funktionieren (Beta)
Nun können Entwickler wiederverwendbare Bildschirmkomponenten erstellen, die die generischen Datentypen `sObject` und `SObject[]` verwenden. Sie können eine Komponente erstellen, die für mehrere Objekte funktioniert, anstatt für alle Objekte einzelne Komponenten zu erstellen. Es ist beispielsweise möglich, eine Datentabellenkomponente zu erstellen, die für eine beliebige Sammlung von Datensätzen funktioniert, von Accounts und Kontakten bis hin zu benutzerdefinierten Objekten.

Zugreifen auf Apex-definierte Variablen außerhalb von Flows
Jetzt können Sie Werte an Apex-definierte Variablen weitergeben, wenn Sie einen Flow über ein Subflow-Element, über eine Visualforce-Seite oder als Aktion starten. Sie können auch während der Ausführung oder nach Abschluss des Flows auf die Werte von Apex-definierten Variablen zugreifen. Zuvor konnten Sie außerhalb von Flows nur auf Variablen anderer Datentypen zugreifen.

Verwenden von Salesforce Anywhere-Chat und -Benachrichtigungen in Ihren Prozessen und Flows (Beta)
Der Lightning-Flow umfasst nun Salesforce Anywhere-Standardaktionen. Auf diese Weise können Sie ohne Weiteres Chats erstellen, vorhandenen Chats Benutzer hinzufügen und Nachrichten an vorhandene Chats senden. Damit Ihre Benutzer ihre Arbeit verfolgen können, können Sie ihnen außerdem Salesforce Anywhere-Benachrichtigungen senden.

Einfacheres Konfigurieren von benutzerdefinierten Flow-Bildschirmkomponenten (Beta)

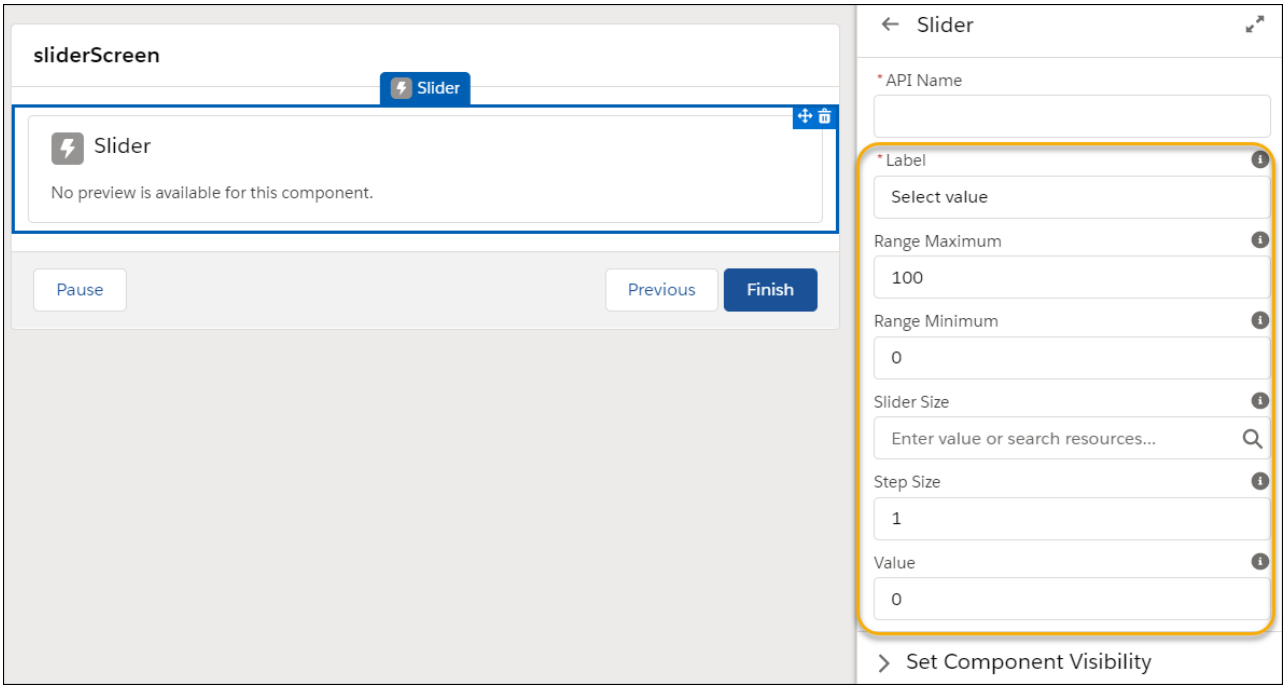
Entwickler können Editoren für benutzerdefinierte Eigenschaften erstellen, wodurch Sie ohne Weiteres Flow-Bildschirmkomponenten in Flow Builder konfigurieren können. Bei einem Editor für benutzerdefinierte Eigenschaften handelt es sich einfach um eine Lightning-Webkomponente.

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

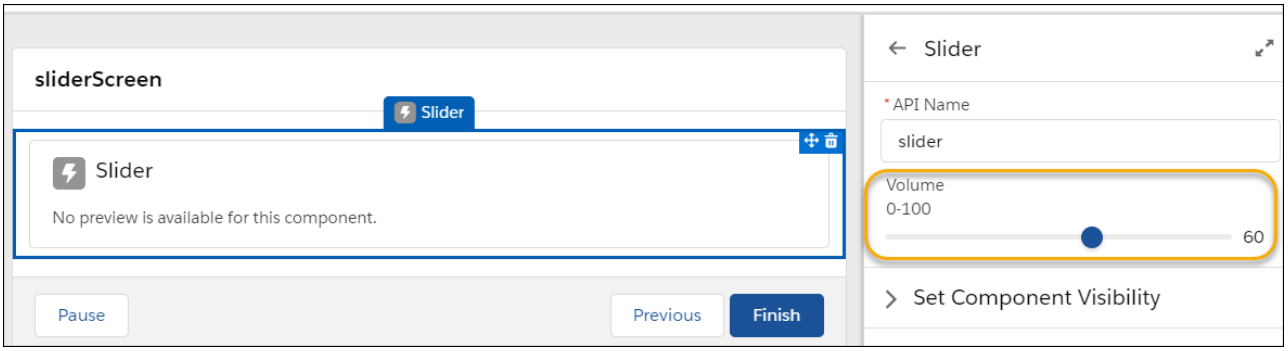
Als Beta-Funktion stellt die Unterstützung von Editoren für benutzerdefinierte Eigenschaften für Flow-Bildschirmkomponenten eine Vorschau dar und zählt nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie 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 Ähnliche, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion. In der Trailblazer Community können Sie Feedback und Vorschläge zu den Editoren für benutzerdefinierte Eigenschaften für Flow-Bildschirmkomponenten einbringen.

Warum: Wenn Sie zuvor eine benutzerdefinierte Flow-Bildschirmkomponente konfiguriert haben, bestand die Benutzeroberfläche aus Kombinationsfeldern. Der Entwickler der Komponente konnte die Benutzeroberfläche des Editors für Eigenschaften nicht steuern.



Nun können Entwickler eine benutzerdefinierte Lightning-Webkomponente erstellen. So erhalten Sie eine übersichtliche, intuitive Oberfläche, wenn Sie eine Flow-Bildschirmkomponente konfigurieren.



Einfacheres Konfigurieren aufrufbarer Aktionen in Flow Builder (Beta)

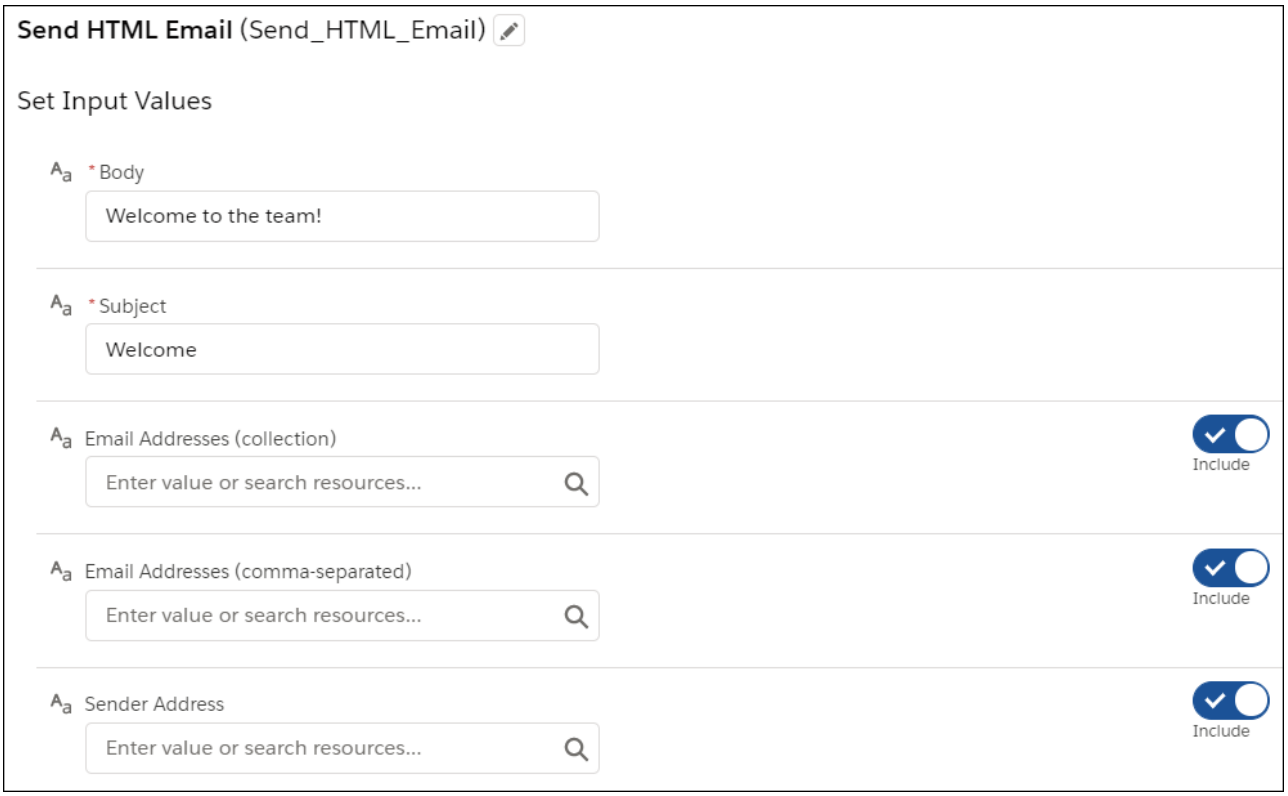
Entwickler können Editoren für benutzerdefinierte Eigenschaften erstellen, wodurch Sie ohne Weiteres benutzerdefinierte aufrufbare Aktionen in Flow Builder konfigurieren können. Bei einem Editor für benutzerdefinierte Eigenschaften handelt es sich einfach um eine Lightning-Webkomponente.

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

Als Beta-Funktion stellt die Unterstützung von Editoren für benutzerdefinierte Eigenschaften für benutzerdefinierte aufrufbare Aktionen 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 auf der Grundlage allgemeiner 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 zu den Editoren für benutzerdefinierte Eigenschaften für benutzerdefinierte aufrufbare Aktionen einbringen.

Warum: Wenn Sie zuvor eine benutzerdefinierte Aktion konfiguriert haben, bestand die Benutzeroberfläche aus Text- und Kombinationsfeldern. Der Entwickler der Aktion konnte die Benutzeroberfläche des Editors für Eigenschaften nicht steuern.



Nun können Entwickler eine benutzerdefinierte Aktion erstellen, die Sie auf einer übersichtlichen, intuitiven Oberfläche konfigurieren können.

SIEHE AUCH:

Erstellen benutzerdefinierter Editoren für Eigenschaften für aufrufbare Aktionen (Beta)

Erstellen von Flow-Bildschirmkomponenten, die für mehrere Objekte funktionieren (Beta)

Nun können Entwickler wiederverwendbare Bildschirmkomponenten erstellen, die die generischen Datentypen `sObject` und `SObject[]` verwenden. Sie können eine Komponente erstellen, die für mehrere Objekte funktioniert, anstatt für alle Objekte einzelne Komponenten zu erstellen. Es ist beispielsweise möglich, eine Datentabellenkomponente zu erstellen, die für eine beliebige Sammlung von Datensätzen funktioniert, von Accounts und Kontakten bis hin zu benutzerdefinierten Objekten.

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

Anmerkung: Als Beta-Funktion ist die Unterstützung des generischen sObject-Datentyps in benutzerdefinierten Flow-Bildschirmkomponenten 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. In der Trailblazer Community können Sie Feedback zur Unterstützung des generischen sObject-Datentyps in benutzerdefinierten Flow-Bildschirmkomponenten hinterlassen.

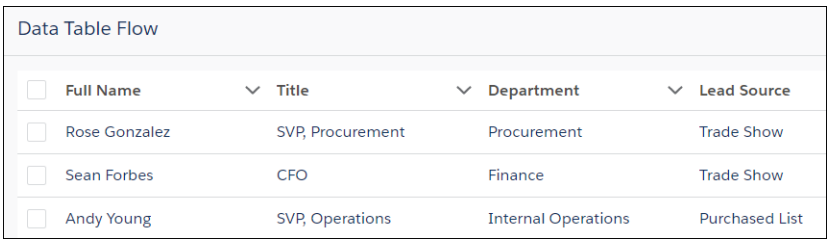
Wie: Erstellen Sie eine benutzerdefinierte Lightning-Webkomponente für einen Flow-Bildschirm oder beschreiben Sie eine bestehende Komponente. In der Konfigurationsdatei einer Flow-Bildschirmkomponente lautet das Ziel `lightning__FlowScreen`.

1. Definieren Sie einen Typ, der den generischen `sObject`-Datentyp erweitert, indem Sie einen `<propertyType>` definieren.
2. Für jede Eigenschaft, die dem gleichen Objekt zugeordnet wird, setzen Sie das `type`-Attribut der Eigenschaft auf {***propertyTypeName***}. Wenn für das Attribut eine Sammlung dieses Objekts erwartet wird, setzen Sie das `type`-Attribut auf {***propertyTypeName***`[]`}. Wenn ***propertyTypeName*** beispielsweise `T` lautet, verwenden Sie `{T}` oder `{T[]}`.

   Sie können für einzelne Eigenschaften oder Sammlungseigenschaften auf den gleichen Eigenschaftentyp verweisen. Lesen Sie die Kommentare in Ihrem Codebeispiel, um das Attribut `type` für einzelne Variablen oder Sammlungsvariablen festzulegen.

```
<!-- myComponent.js-meta.xml -->
<targetConfigs>
    <targetConfig targets="lightning__FlowScreen">

       <!-- Declare a property type that extends SObject for single and collection variable
 properties.-->
        <propertyType name="T" extends="SObject" label="Object" description="Select an
object." />

         <!--To use a collection of the SObject data type, use the braces in this syntax,
 type="{T[]}".-->
        <property name="tableData" label="Records to Display" type="{T[]}" role="inputOnly"
 required="true"
                 description="REQUIRED: Record Collection variable containing the records
 to display in the data table. Make sure to select a variable that matches the selected
object."/>

          <property name="preSelectedRows" label="Preselected Rows" type="{T[]}"
role="inputOnly"
                  description="Which records should be selected by default when the table
 renders? Select a Record Collection variable that contains those records."/>

          <property name="outputSelectedRows" label="User-Selected Rows" type="{T[]}"
role="outputOnly"
                   description="Which records were selected by the user at runtime? This
 value should be stored in a record collection variable."/>

    </targetConfig>
</targetConfigs>
```

Zuvor war die Beispielkomponente mit einem einzelnen Objekt, wie beispielsweise "Account", "Kontakt oder myCustomObject__c, verknüpft. Jetzt erstellen Entwickler jedoch eine Komponente und der Flow Builder-Administrator wählt das Objekt jedes Mal aus, wenn sie diese Komponente verwenden.



Wenn eine Flow-Bildschirmkomponente einen generischen sObject-Datentyp definiert, werden bei dieser Data Action benutzerdefinierte Objekte, auf die sich die Flow-Verweise beziehen, nicht automatisch in das Paket aufgenommen. Um das Paket erfolgreich bereitzustellen, fügen Sie diese referenzierten benutzerdefinierten Objekte dem Paket manuell hinzu.

Zugreifen auf Apex-definierte Variablen außerhalb von Flows

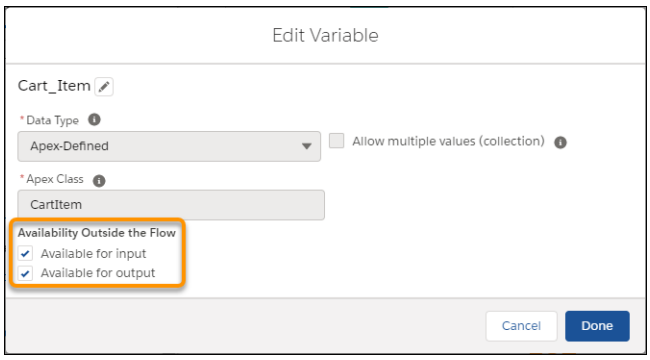
Jetzt können Sie Werte an Apex-definierte Variablen weitergeben, wenn Sie einen Flow über ein Subflow-Element, über eine Visualforce-Seite oder als Aktion starten. Sie können auch während der Ausführung oder nach Abschluss des Flows auf die Werte von Apex-definierten Variablen zugreifen. Zuvor konnten Sie außerhalb von Flows nur auf Variablen anderer Datentypen zugreifen.

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

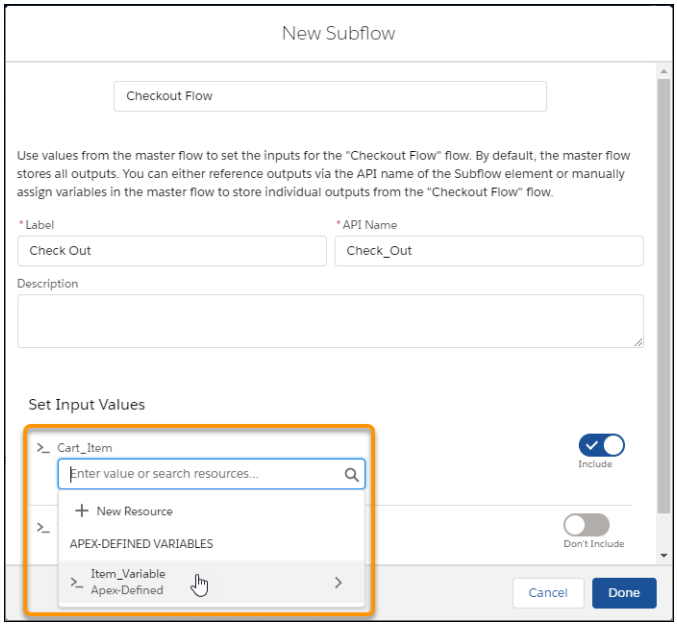
Warum: Mit dem Apex-definierten Datentyp können Sie komplexe Daten darstellen, die nicht gut in Salesforce-Objekte passen. So können Sie beispielsweise externe Services so einrichten, dass sie auf externe Webobjekte zugreifen. Damit Sie mit diesen Webobjekten in Flows arbeiten können, richten Sie Flow-Variablen ein, die den Apex-definierten Datentyp verwenden.

Wenn Sie diese in Kombination mit Subflow-Elementen verwenden, können Sie Ihre Flow-Implementierungen leichter organisieren und verwalten. Angenommen, Sie haben einen komplexen, aus mehreren Schritten bestehenden Geschäftsprozess, bei dem es um einen Apex-definierten Datentyp geht. Jetzt können Sie einen Master-Flow verwenden, der komplexe Daten an andere Flows weitergibt, wenn diese über Subflow-Elemente ausgeführt werden. Mit dieser Implementierung können Sie bestimmte Schritte im Prozess ohne Auswirkungen auf andere Schritte im Prozess verbessern.

Wie: Konfigurieren Sie jede Apex-definierte Variable, auf die Sie außerhalb des Flows zugreifen möchten, als "Zur Eingabe verfügbar", "Zur Ausgabe verfügbar" oder beides. In diesem Beispiel wird eine Apex-definierte Variable mit dem Namen "Cart_Item" dargestellt, die zur Eingabe und zur Ausgabe verfügbar ist.



Anschließend können Sie außerhalb des Flows auf die Apex-definierte Variable zugreifen. In diesem Beispiel wird dargestellt, wie ein Subflow-Element in einem anderen Flow den Wert der Apex-definierten Variable "Cart_Item" festlegen kann.



Anmerkung: Auf einigen Benutzeroberflächen außerhalb von Flow Builder können Werte nicht an Apex-definierte Variablen in Flows weitergegeben werden. Im Lightning-Anwendungsgenerator können Sie im Flow beispielsweise eine Apex-definierte Variable auswählen, aber keinen kompatiblen Wert auswählen, der weitergeleitet werden soll.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Überlegungen zum Apex-definierten Datentyp (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Flow-Ressource: Variable (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Verwenden von Salesforce Anywhere-Chat und -Benachrichtigungen in Ihren Prozessen und Flows (Beta)

Der Lightning-Flow umfasst nun Salesforce Anywhere-Standardaktionen. Auf diese Weise können Sie ohne Weiteres Chats erstellen, vorhandenen Chats Benutzer hinzufügen und Nachrichten an vorhandene Chats senden. Damit Ihre Benutzer ihre Arbeit verfolgen können, können Sie ihnen außerdem Salesforce Anywhere-Benachrichtigungen senden.

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

Anmerkung: Bei Salesforce Anywhere handelt es sich um einen nicht allgemein verfügbaren Service und es zählt nicht zu dem "Service" oder einem Teil der "Services", die im Rahmen-Abonnementvertrag (Master Subscription Agreement, MSA) mit Salesforce definiert sind. Ein solcher nicht allgemein verfügbarer Service unterliegt den Bedingungen des Unified Pilot Research Agreement ("UPRA", Vereinheitlichte Pilotforschungsvereinbarung), einschließlich des Nachtrags zur Datenverarbeitung zur UPRA. Die Verwendung dieses nicht allgemein verfügbaren Service liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Die automatische Verfügbarkeit von Salesforce Anywhere hängt von Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce und dem Typ der von Ihnen erworbenen Services ab. Wenn Salesforce Anywhere unter "Setup" nicht angezeigt wird, wenden Sie sich an Ihren Kundenbeauftragten, um Zugriff auf Salesforce Anywhere zu erhalten.

Wann: Salesforce Anywhere wird zwischen dem 13. Juli und dem 20. Juli 2020 schrittweise zur Verfügung gestellt.

Wie: Erstellen Sie einen Prozess und fügen Sie eine Aktion hinzu. Wählen Sie Salesforce Anywhere unter "Aktionen" und dann eine Aktion aus.

Erstellen Sie einen Flow und ziehen Sie ein Aktionselement in den Zeichenbereich. Geben Sie `Salesforce Anywhere` ein und wählen Sie eine Aktion aus.

Lightning-Flow-Versionsaktualisierungen: Prozessgenerator, aufrufbare Aktionen, Flow-Formeln und Apex-Aktionen

Die ursprünglichen Werte von Datensatzfeldern lassen sich durch Prozesse auswerten. Das Verhalten und die Auswirkungen fehlgeschlagener aufrufbarer Aktionen können verbessert werden. Möglichkeit zur Durchsetzung des Datenzugriffs des aktuellen Benutzers beim Ausführen von Flow-Formeln. Berücksichtigung von Modifikatoren für den öffentlichen Zugriff für ältere Apex-Aktionen. Es ist möglich, die Aktualisierung "Benutzerzugriff auf durch Flow aufgerufene Apex-Klassen voraussetzen" abzubrechen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Kriterien auf der Grundlage ursprünglicher Datensatzwerte im Prozessgenerator auswerten (Aktualisierung, verschoben)

Diese Versionsaktualisierung wird auf die Version Winter '22 verschoben. Die automatische Aktivierung (Erzwingung) war ursprünglich für die Version Summer '20 geplant und wurde dann auf die Version Winter '21 verschoben. Durch diese Aktualisierung wird sichergestellt, dass ein Prozess mit mehreren Kriterien und einer Datensatzaktualisierung den *ursprünglichen* Wert des Felds, das den Prozess begonnen hat, mit null auswertet. Diese Versionsaktualisierung wurde in der Version Summer '19 erstmals zur Verfügung gestellt.

Teilspeicherung für aufrufbare Aktionen aktivieren (Aktualisierung, verschoben)

Diese Versionsaktualisierung wird auf die Version Spring '21 verschoben. Die automatische Aktivierung (Erzwingung) war ursprünglich für die Version Spring '20 geplant und wurde dann auf die Version Winter '21 verschoben. Durch diese Versionsaktualisierung 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.

Datenzugriff in Flow-Formeln erzwingen (Aktualisierung, verschoben)

Diese Versionsaktualisierung wird auf die Version Spring '21 verschoben. Die automatische Aktivierung (Erzwingung) war für die Version Summer '20 geplant. 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 ein Feld in einem Datensatz zugreift.

Festlegen, dass Flows Zugriffsmodifizierer für ältere Apex-Aktionen berücksichtigen (Aktualisierung, verschoben)

Diese Versionsaktualisierung wird auf die Version Spring '21 verschoben. Die automatische Aktivierung (Erzwingung) war für die Version Summer '20 geplant. Wenn diese Versionsaktualisierung 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.

Deaktivieren von Regeln zum Erzwingen des expliziten Zugriffs auf Apex-Klassen (Aktualisierung, verschoben)

Die Aktualisierung "Benutzerzugriff auf durch Flow aufgerufene Apex-Klassen voraussetzen" wurde eingestellt. Die Versionsaktualisierung "Regeln zum Erzwingen des expliziten Zugriffs auf Apex-Klassen deaktivieren", die ursprünglich für die Version Summer '20 angekündigt war, wurde auf die Version Summer '21 verschoben. Die automatische Aktivierung (Erzwingung) war für die Version Spring '21 geplant. Mit der Aktualisierung "Regeln zum Erzwingen des expliziten Zugriffs auf Apex-Klassen deaktivieren" werden Organisationen durch die neue Aktualisierung in ihren ursprünglichen Zustand zurückversetzt, in dem Benutzer nur Zugriff auf den Flow benötigten, um einen Flow ausführen zu können, der Apex-Aktionen beinhaltet.

Zurückgeben von Nullwerten in Prozess- und Flow-Formeln (Aktualisierung, eingestellt)

Die Versionsaktualisierung "Nach Null-Datensatzvariablen oder Nullwerten von Nachschlagebeziehungsfeldern in Prozess- und Flow-Formeln suchen" wurde auf die Version Spring '21 verschoben. Die automatische Aktivierung (Erzwingung) war für die Version Spring '20 geplant. **Hinweis:** Diese Aktualisierung wurde bereits in Salesforce-Organisationen aktiviert, die die Version Summer '20 vor dem 10. Juli 2020 erhalten haben. Wenn dies bei Ihrer Organisation der Fall ist, können Sie die Aktualisierung bei Bedarf bis zur Version Spring '21 deaktivieren. 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 (Aktualisierung, eingestellt)

Diese in der Version Summer '19 veröffentlichte und auf Spring '21 verschobene Aktualisierung wurde eingestellt. Vorher hieß diese Aktualisierung "Verbessern der Sicherheit durch Vorschreiben des Benutzerzugriffs auf durch den Flow aufgerufene Apex-Klassen".

Kriterien auf der Grundlage ursprünglicher Datensatzwerte im Prozessgenerator auswerten (Aktualisierung, verschoben)

Diese Versionsaktualisierung wird auf die Version Winter '22 verschoben. Die automatische Aktivierung (Erzwingung) war ursprünglich für die Version Summer '20 geplant und wurde dann auf die Version Winter '21 verschoben. Durch diese Aktualisierung wird sichergestellt, dass ein Prozess mit mehreren Kriterien und einer Datensatzaktualisierung den *ursprünglichen* Wert des Felds, das den Prozess begonnen hat, mit null auswertet. Diese Versionsaktualisierung wurde in der Version Summer '19 erstmals zur Verfügung gestellt.

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

Wann: Diese Aktualisierung wird in der Version Winter '22 erzwungen. Wenn Sie das Datum des Hauptversions-Upgrades für Ihre Instanz anzeigen möchten, wechseln Sie zum Trust-Status, suchen Sie nach Ihrer Instanz und klicken Sie auf die Wartungsregisterkarte.

Wie: Wenn Sie diese Aktualisierung erzwingen möchten, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Versionsaktualisierungen` ein und wählen Sie **Versionsaktualisierungen** aus. Führen Sie für "Kriterien auf der Grundlage ursprünglicher Datensatzwerte im Prozessgenerator auswerten" die Schritte zum Testen und Aktivieren durch.

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:

Versionsaktualisierungen (Beta)

Teilspeicherung für aufrufbare Aktionen aktivieren (Aktualisierung, verschoben)

Diese Versionsaktualisierung wird auf die Version Spring '21 verschoben. Die automatische Aktivierung (Erzwingung) war ursprünglich für die Version Spring '20 geplant und wurde dann auf die Version Winter '21 verschoben. Durch diese Versionsaktualisierung 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 Versionsaktualisierung werden, sobald eine aufrufbare Aktion fehlschlägt, andere aufrufbare Aktionen in der übergeordneten Transaktion ebenfalls zurückgesetzt. Mit dieser Versionsaktualisierung 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 Versionsaktualisierung 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: Diese Aktualisierung wird in der Version Spring '21 erzwungen. Wenn Sie das Datum des Hauptversions-Upgrades für Ihre Instanz anzeigen möchten, wechseln Sie zum Trust-Status, suchen Sie nach Ihrer Instanz und klicken Sie auf die Wartungsregisterkarte. Vor dem Datum der Erzwingung oder bevor Sie diese Versionsaktualisierung 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: Wenn Sie diese Aktualisierung erzwingen möchten, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Versionsaktualisierungen` ein und wählen Sie **Versionsaktualisierungen** aus. Führen Sie für "Teilspeicherung für aufrufbare Aktionen aktivieren" die Schritte zum Testen und Aktivieren durch.

Überprüfen Sie alle API-Integrationen, die aufrufbare Aktionen verwenden, um sicherzustellen, dass sie sich bei der Teilspeicherung ordnungsgemäß verhalten.

SIEHE AUCH:

Versionsaktualisierungen (Beta)

Datenzugriff in Flow-Formeln erzwingen (Aktualisierung, verschoben)

Diese Versionsaktualisierung wird auf die Version Spring '21 verschoben. Die automatische Aktivierung (Erzwingung) war für die Version Summer '20 geplant. 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 ein Feld in einem Datensatz zugreift.

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

Wann: Diese Aktualisierung wird in der Version Spring '21 erzwungen. Wenn Sie das Datum des Hauptversions-Upgrades für Ihre Instanz anzeigen möchten, wechseln Sie zum Trust-Status, suchen Sie nach Ihrer Instanz und klicken Sie auf die Wartungsregisterkarte.

Warum: Bei aktivierter Aktualisierung berücksichtigen Flow-Formeln die Objektberechtigungen des aktuellen Benutzers, Zugriff auf Feldebene und Zugriff auf Datensatzebene, wie beispielsweise Freigaberegeln.

Stellen Sie sich beispielsweise eine Organisation vor, in denen Kundenvorgänge als privat festgelegt werden, wenn der Kundenvorgangsinhaber sie nicht explizit für andere Benutzer freigibt.

Ohne diese Aktualisierung wäre Folgendes der Fall: Wenn ein Benutzer, der nicht der Kundenvorgangsinhaber ist, einen Flow ausführt, der über eine Formel auf ein Feld in einem Kundenvorgang zugreift, ignoriert das Flow-Interview die Sicherheit auf Datensatzebene und aktualisiert das Feld.

Wenn diese Aktualisierung aktiviert wird, wird der Zugriff auf Datensatzebene des aktuellen Benutzers erzwungen, sodass das Flow-Interview nicht auf das Feld zugreifen kann.

Wie: Sie sollten diese Aktualisierung in einer Sandbox testen, bevor Sie sie in Ihrer Produktionsorganisation aktivieren. Testen Sie alle Flow-Pfade, die Formeln verwenden, um auf Felder in Datensätzen zuzugreifen, die durch objektspezifische Sicherheit, Feldebenensicherheit oder Sicherheit auf Datensatzebene geschützt sind. Testen Sie beispielsweise Flows, die Formeln verwenden, um auf Felder in Datensätzen zuzugreifen, die nicht für den aktuellen Benutzer des Flows freigegeben sind.

Wenn Sie diese Aktualisierung erzwingen möchten, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *`Versionsaktualisierungen`* ein und wählen Sie **Versionsaktualisierungen** aus. Führen Sie für "Datenzugriff in Flow-Formeln erzwingen" die Schritte zum Testen und Aktivieren durch.

Wenn Probleme auftreten, wenden Sie sich an den Salesforce-Kundensupport.

SIEHE AUCH:

Versionsaktualisierungen (Beta)

Festlegen, dass Flows Zugriffsmodifizierer für ältere Apex-Aktionen berücksichtigen (Aktualisierung, verschoben)

Diese Versionsaktualisierung wird auf die Version Spring '21 verschoben. Die automatische Aktivierung (Erzwingung) war für die Version Summer '20 geplant. Wenn diese Versionsaktualisierung 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: Diese Aktualisierung wird in der Version Spring '21 erzwungen. Wenn Sie das Datum des Hauptversions-Upgrades für Ihre Instanz anzeigen möchten, wechseln Sie zum Trust-Status, suchen Sie nach Ihrer Instanz und klicken Sie auf die Wartungsregisterkarte.

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.

Wenn Sie diese Aktualisierung erzwingen möchten, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *`Versionsaktualisierungen`* ein und wählen Sie **Versionsaktualisierungen** aus. Führen Sie für "Festlegen, dass Flows Zugriffsmodifizierer für ältere Apex-Aktionen berücksichtigen" die Schritte zum Testen und Aktivieren durch.

SIEHE AUCH:

Versionsaktualisierungen (Beta)

Deaktivieren von Regeln zum Erzwingen des expliziten Zugriffs auf Apex-Klassen (Aktualisierung, verschoben)

Die Aktualisierung "Benutzerzugriff auf durch Flow aufgerufene Apex-Klassen voraussetzen" wurde eingestellt. Die Versionsaktualisierung "Regeln zum Erzwingen des expliziten Zugriffs auf Apex-Klassen deaktivieren", die ursprünglich für die Version Summer '20 angekündigt war, wurde auf die Version Summer '21 verschoben. Die automatische Aktivierung (Erzwingung) war für die Version Spring '21 geplant. Mit der Aktualisierung "Regeln zum Erzwingen des expliziten Zugriffs auf Apex-Klassen deaktivieren" werden Organisationen durch die neue Aktualisierung in ihren ursprünglichen Zustand zurückversetzt, in dem Benutzer nur Zugriff auf den Flow benötigten, um einen Flow ausführen zu können, der Apex-Aktionen beinhaltet.

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

Wann: Diese Aktualisierung wird in der Version Summer '21 erzwungen. Wenn Sie das Datum des Hauptversions-Upgrades für Ihre Instanz anzeigen möchten, wechseln Sie zum Trust-Status, suchen Sie nach Ihrer Instanz und klicken Sie auf die Wartungsregisterkarte.

Wer: Diese neue Aktualisierung ist nur für Organisationen verfügbar, in der die Aktualisierung "Benutzerzugriff auf durch Flow aufgerufene Apex-Klassen voraussetzen" aktiviert ist. Wenn Ihnen die Aktualisierung "Regeln zum Erzwingen des expliziten Zugriffs auf Apex-Klassen deaktivieren" nicht angezeigt wird, müssen Sie nichts weiter tun.

Wie: Wenn Sie diese Aktualisierung erzwingen möchten, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *`Versionsaktualisierungen`* ein und wählen Sie **Versionsaktualisierungen** aus. Klicken Sie bei "Regeln zum Erzwingen des expliziten Zugriffs auf Apex-Klassen deaktivieren" auf **Aktivieren**. Da eine Anforderung entfernt wird, hat die Aktivierung dieser

Aktualisierung keine Auswirkungen auf Ihre bestehenden Anpassungen. Administratoren sollten die Berechtigungen überprüfen, um sicherzustellen, dass Benutzer, die aus anderen Gründen Zugriff auf Apex-Klassen benötigen, weiterhin Zugriff auf sie haben.

SIEHE AUCH:

Versionsaktualisierungen (Beta)

Benutzerzugriff auf durch Flow aufgerufene Apex-Klassen voraussetzen (Aktualisierung, eingestellt)

Zurückgeben von Nullwerten in Prozess- und Flow-Formeln (Aktualisierung, verschoben)

Die Versionsaktualisierung "Nach Null-Datensatzvariablen oder Nullwerten von Nachschlagebeziehungsfeldern in Prozess- und Flow-Formeln suchen" wurde auf die Version Spring '21 verschoben. Die automatische Aktivierung (Erzwingung) war für die Version Spring '20 geplant. **Hinweis:** Diese Aktualisierung wurde bereits in Salesforce-Organisationen aktiviert, die die Version Summer '20 vor dem 10. Juli 2020 erhalten haben. Wenn dies bei Ihrer Organisation der Fall ist, können Sie die Aktualisierung bei Bedarf bis zur Version Spring '21 deaktivieren. 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: Diese Aktualisierung wird in der Version Spring '21 erzwungen. Wenn Sie das Datum des Hauptversions-Upgrades für Ihre Instanz anzeigen möchten, wechseln Sie zum Trust-Status, suchen Sie nach Ihrer Instanz und klicken Sie auf die Wartungsregisterkarte.

Wie: Zum Testen dieser wichtigen Aktualisierung sollten Sie in einer Sandbox arbeiten. 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. Wenn Sie diese Aktualisierung erzwingen möchten, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *`Versionsaktualisierungen`* ein und wählen Sie **Versionsaktualisierungen** aus. Befolgen Sie die Test- und Aktivierungsschritte für "Nach Null-Datensatzvariablen oder Nullwerten von Nachschlagebeziehungsfeldern in Prozess- und Flow-Formeln suchen".

SIEHE AUCH:

Versionsaktualisierungen (Beta)

Benutzerzugriff auf durch Flow aufgerufene Apex-Klassen voraussetzen (Aktualisierung, eingestellt)

Diese in der Version Summer '19 veröffentlichte und auf Spring '21 verschobene Aktualisierung wurde eingestellt. Vorher hieß diese Aktualisierung "Verbessern der Sicherheit durch Vorschreiben des Benutzerzugriffs auf durch den Flow aufgerufene Apex-Klassen".

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

Wann: Diese Aktualisierung wurde eingestellt und wird in der Critical Update Console und auf der Seite mit den Einstellungen zur Versionsaktualisierung nach der Aktualisierung Ihrer Organisation auf die Version Summer '20 nicht mehr angezeigt. Ignorieren Sie das Datum für die automatische Anwendung, das in der Setup-Benutzeroberfläche für Summer '20 angezeigt wird, da die Aktualisierung für keine Organisation automatisch angewendet wird.

Warum: Vorher benötigten Benutzer die Berechtigung "Flows ausführen", um einen beliebigen Flow auszuführen. Dadurch erhielten sie Zugriff zum Ausführen aller Flows, auch solcher, die von Gastbenutzern nicht ausgeführt werden müssen. Mit der Versionsaktualisierung wurde sichergestellt, dass Gastbenutzer keinen Apex-Code ausführen können, den sie nicht ausführen sollen, indem sie versehentlich einen anderen Flow ausführen. Wenn die Aktualisierung aktiviert ist und ein Flow Apex-Code aufruft, muss der Benutzer des laufenden Flows aufgrund seines Profils oder seiner Berechtigungssätze expliziten Zugriff auf diese Apex-Klasse haben.

Seitdem wurden Funktionen bereitgestellt, mit denen Sie die Genehmigung von Flows individuell erteilen können. Diese Funktion ist die bevorzugte Methode zum Schutz Ihrer Organisation.

Wenn diese Aktualisierung in Ihrer Organisation aktiviert wurde, wird Ihnen die Aktualisierung "Regeln zum Erzwingen des expliziten Zugriffs auf Apex-Klassen deaktivieren" angezeigt. Nach der Aktivierung werden Organisationen durch die neue Aktualisierung in ihren ursprünglichen Zustand zurückversetzt, in dem Benutzer nur Zugriff auf den Flow benötigten, um einen Flow ausführen zu können, der Apex-Aktionen beinhaltet.

Wichtig: Es wird dringend empfohlen, die Benutzerberechtigung "Flows ausführen" aus Ihren Gastbenutzerprofilen zu entfernen. Zum Schutz Ihrer Organisation sollten Sie Gastbenutzern lediglich Zugriff auf bestimmte Flows, die sie ausführen müssen, gewähren.

SIEHE AUCH:

Deaktivieren von Regeln zum Erzwingen des expliziten Zugriffs auf Apex-Klassen (Aktualisierung, verschoben)

Einstein-Prognosegenerator: Definieren von Prognosesätzen, Ausführen von Berichten und Aktivieren von Prognosen über die Scorecard

Wählen Sie die Datensätze aus, die durch Einstein bewertet werden sollen, um die Relevanz Ihrer Prognoseergebnisse zu steigern. Führen Sie Berichte aus, um die in Ihrer Prognose verwendeten Daten erkunden zu können. Sparen Sie Zeit, indem Sie Prognosen direkt auf der Prognose-Scorecard aktivieren oder deaktivieren. Verwenden Sie die Datenprüfung für noch weitere Feld- und Datensatztypen.

Die Rechte von ALBERT EINSTEIN werden mit Erlaubnis der Hebräischen Universität von Jerusalem verwendet. Die Vertretung erfolgt ausschließlich durch Greenlight.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Definieren von Prognosesätzen im Einstein-Prognosegenerator

Wählen Sie beim Erstellen einer Prognose die Datensätze aus, die durch Einstein bewertet werden sollen. Jetzt können Sie nicht nur Ihr Segment und Ihr Beispiel-Datenset, sondern auch Ihren Prognosesatz definieren. Sie können für Ihren Prognosesatz definieren, dass er nur Datensätze enthalten soll, die oder die nicht in Ihrem Beispiel-Datenset vorhanden sind oder die Sie über Filter auswählen.

Ausführen von Berichten über den Einstein-Prognosegenerator

Ermitteln Sie alle Fakten über Ihre Daten, während Sie eine Prognose erstellen. Führen Sie beim Erstellen einen Bericht über die Datenprüfung aus, um Probleme in Ihrem Datenset beheben oder Prognoseeinstellungen bei Bedarf ändern zu können.

Aktivieren von Einstein-Prognosen über die Scorecard

Nachdem Sie die Scorecard Ihrer Prognose überprüft haben und alles gut aussieht, müssen Sie zur Listenansicht zurückkehren. Nehmen Sie die Aktivierung direkt über die Scorecard vor. In der Zeit, die Sie dadurch gespart haben, können Sie Überlegungen zu neuen Prognosen anstellen.

Prüfen von Daten für mehr Feldtypen im Einstein-Prognosegenerator

Die Datenprüfung unterstützt jetzt Feldvergleiche und lange Textfelder, für die der Operator "Beginnt mit" oder "Enthält" verwendet wird. Bei Prognosen, die einen dieser Feldtypen in ihren Filterbedingungen enthalten, können Sie jetzt von den Vorteilen der Datenprüfung profitieren. Bisher wurden Sie bei der Datenprüfung dazu aufgefordert, solche Felder aus Ihren Filterbedingungen zu entfernen, und mussten sie anschließend wieder hinzufügen, um Ihre Prognose zu erstellen. Darum müssen Sie sich jetzt nicht mehr kümmern.

Einfacheres Lesen der Scorecard im Einstein-Prognosegenerator

Jetzt können Sie die Scorecard Ihrer Prognosen dank neuer Bezeichnungen in einigen Bereichen leichter lesen und interpretieren.

SIEHE AUCH:

Salesforce Einstein: Bessere Ergebnisse bei der Einstein-Suche, Texterkennung in Bildern mit Einstein OCR und bessere Prognosen durch mehr Algorithmen und Daten in Einstein Discovery

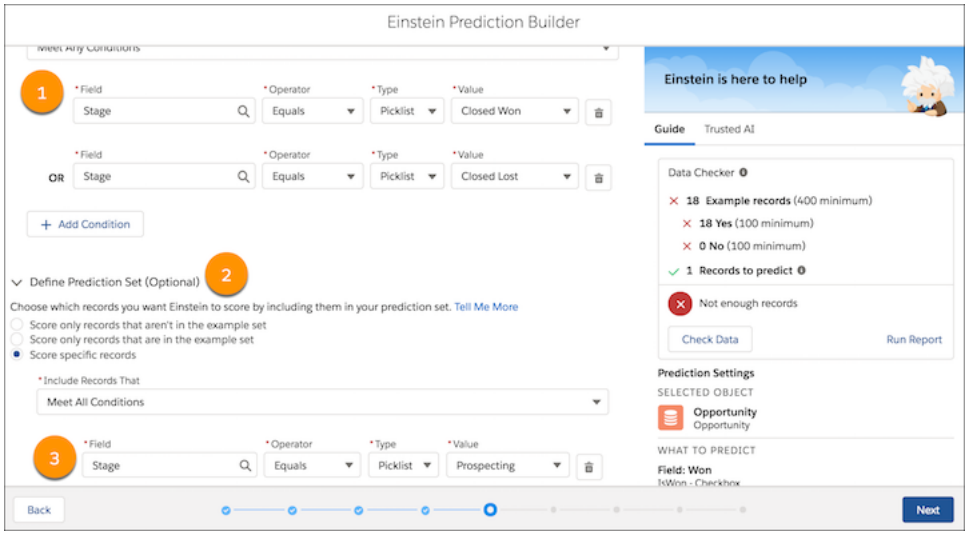
Definieren von Prognosesätzen im Einstein-Prognosegenerator

Wählen Sie beim Erstellen einer Prognose die Datensätze aus, die durch Einstein bewertet werden sollen. Jetzt können Sie nicht nur Ihr Segment und Ihr Beispiel-Datenset, sondern auch Ihren Prognosesatz definieren. Sie können für Ihren Prognosesatz definieren, dass er nur Datensätze enthalten soll, die oder die nicht in Ihrem Beispiel-Datenset vorhanden sind oder die Sie über Filter auswählen.

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: Erweitern Sie beim Erstellen der Prognose den Abschnitt "Prognosesatz definieren (optional)" auf der Seite, auf der Sie das Feld für das zu prognostizierende Feld auswählen. Wählen Sie aus, welche Datensätze in Ihren Prognosesatz aufgenommen werden sollen. Einstein stellt nur für diese Datensätze Bewertungen bereit.



Beispiel: Sie möchten geschlossene und gewonnene Opportunities prognostizieren. Ihr Beispiel-Datenset (1) enthält Opportunities mit der Phase "Geschlossen/Gewonnen" oder "Geschlossen/Verloren" und Sie definieren Ihren Prognosesatz (2) als Opportunities in der Kundengewinnungsphase (3). Andere Phasen sind nicht enthalten, sodass Einstein nur anhand von Beispielen geschlossener Opportunities lernt und nur für neue Opportunities Prognosen erstellt.

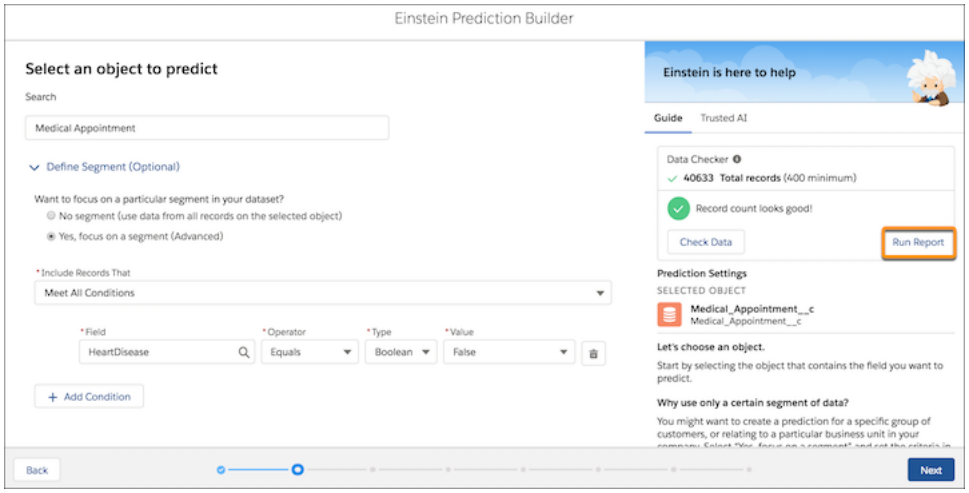
Ausführen von Berichten über den Einstein-Prognosegenerator

Ermitteln Sie alle Fakten über Ihre Daten, während Sie eine Prognose erstellen. Führen Sie beim Erstellen einen Bericht über die Datenprüfung aus, um Probleme in Ihrem Datenset beheben oder Prognoseeinstellungen bei Bedarf ändern zu können.

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: An allen Stellen, an denen "Datenprüfung" angezeigt wird, können Sie einen Bericht zu Ihren Prognosedaten ausführen. Führen Sie ihn aus, wenn Sie ein Objekt für die Prognose auswählen. Führen Sie ihn aus, wenn Sie ein zu prognostizierendes Feld auswählen oder Beispiele in Ihrer filterbasierten Prognose definieren. Führen Sie ihn noch einmal aus, wenn Sie Ihre Prognoseeinstellungen überprüfen. Verwenden Sie in der Datenprüfung den Link "Bericht ausführen". Sie werden aufgefordert, einen Berichtstyp auszuwählen. Der Bericht wird auf einer neuen Registerkarte oder in einem neuen Fenster geöffnet.



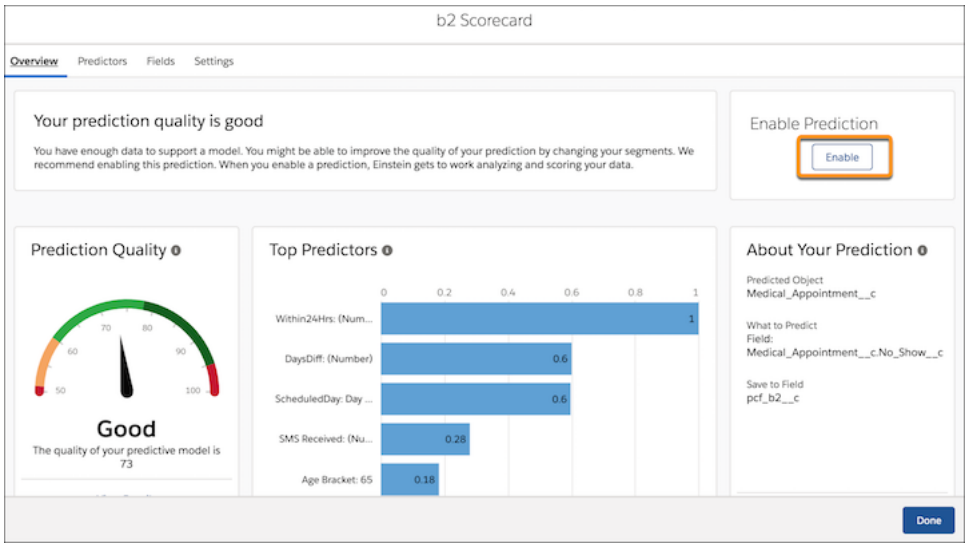
Aktivieren von Einstein-Prognosen über die Scorecard

Nachdem Sie die Scorecard Ihrer Prognose überprüft haben und alles gut aussieht, müssen Sie zur Listenansicht zurückkehren. Nehmen Sie die Aktivierung direkt über die Scorecard vor. In der Zeit, die Sie dadurch gespart haben, können Sie Überlegungen zu neuen Prognosen anstellen.

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: Überprüfen Sie die Scorecard Ihrer Prognose. Bereit für die Aktivierung? Aktivieren Sie Ihre Prognose auf der Übersichtsseite.



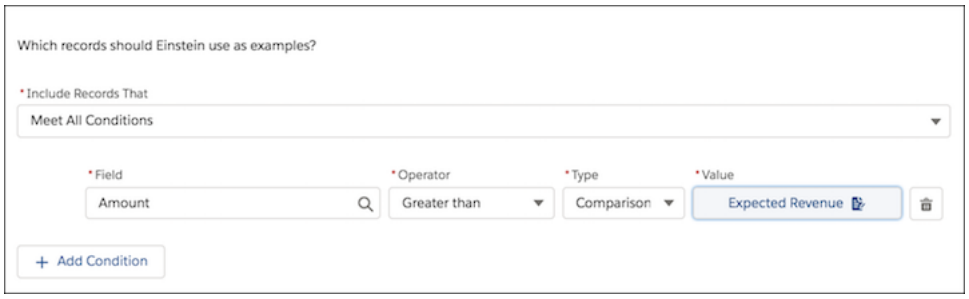
Prüfen von Daten für mehr Feldtypen im Einstein-Prognosegenerator

Die Datenprüfung unterstützt jetzt Feldvergleiche und lange Textfelder, für die der Operator "Beginnt mit" oder "Enthält" verwendet wird. Bei Prognosen, die einen dieser Feldtypen in ihren Filterbedingungen enthalten, können Sie jetzt von den Vorteilen der Datenprüfung profitieren. Bisher wurden Sie bei der Datenprüfung dazu aufgefordert, solche Felder aus Ihren Filterbedingungen zu entfernen, und mussten sie anschließend wieder hinzufügen, um Ihre Prognose zu erstellen. Darum müssen Sie sich jetzt nicht mehr kümmern.

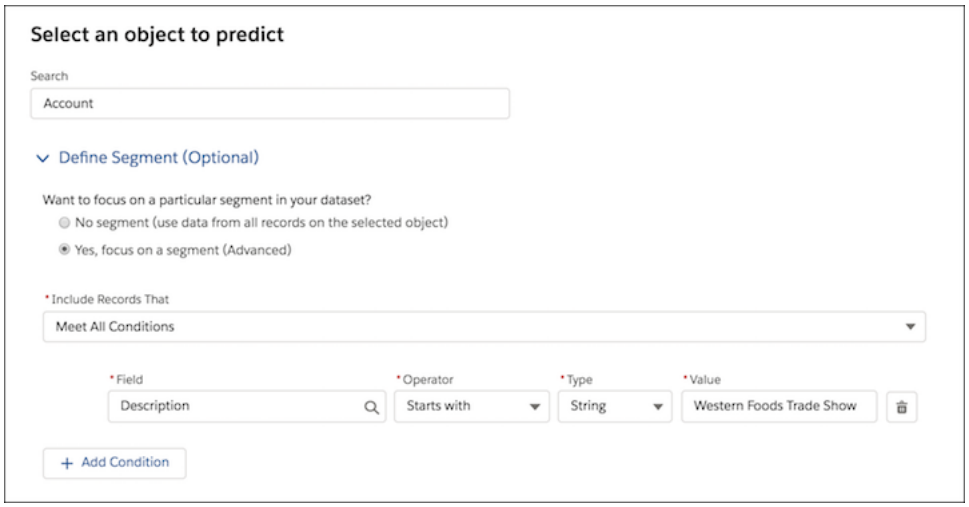
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise und Developer Edition.

Wer: Diese Funktion ist für Administratoren mit einer Lizenz für Einstein Analytics Plus, Einstein-Prognosen oder EinsteinBuilderFree verfügbar.

Wie: Angenommen, Ihr Beispiel-Datenset verfügt über eine Bedingung, mit der nur Opportunities aufgenommen werden sollen, deren Betrag größer ist als die erwarteten Umsatzerlöse. Dann handelt es sich um einen Feldvergleich. Sie haben als Typ "Vergleich" und anschließend mit "Vergleich erstellen" das Feld "Erwartete Umsatzerlöse" ausgewählt. Jetzt möchten Sie Ihre Daten prüfen, um sicherzustellen, dass Sie genügend Datensätze haben. Und das geht!



Angenommen, Ihr Segment enthält eine Filterbedingung, mit der Accounts aufgenommen werden, deren Beschreibungsfeld mit dem Ausdruck "Western Foods Trade Show" beginnt oder ihn enthält. Das Beschreibungsfeld kann höchstens 256 Zeichen umfassen. Kein Problem! Die Datenprüfung kann damit umgehen.



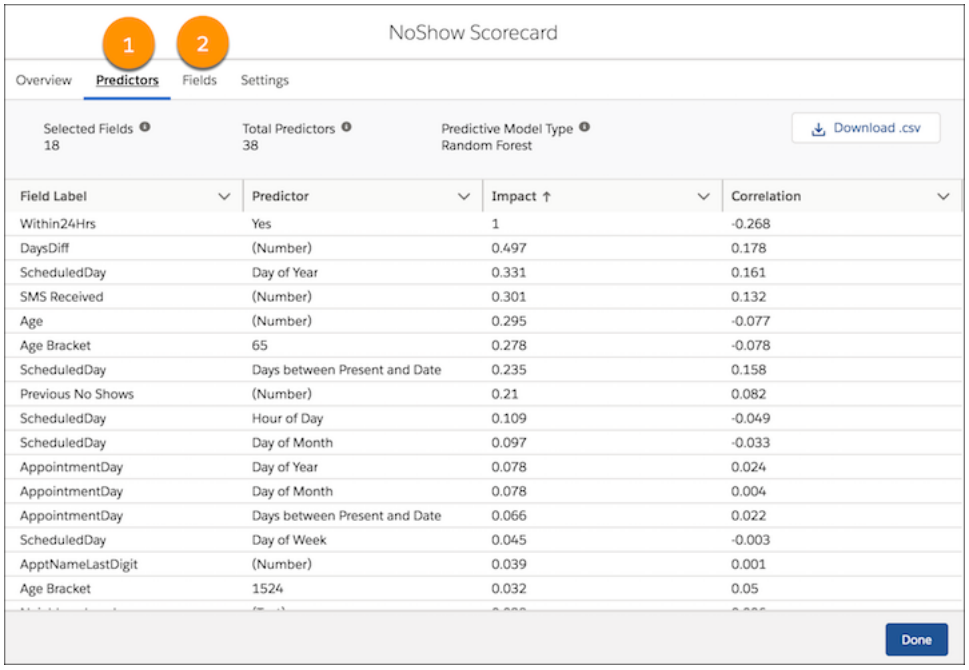
Einfacheres Lesen der Scorecard im Einstein-Prognosegenerator

Jetzt können Sie die Scorecard Ihrer Prognosen dank neuer Bezeichnungen in einigen Bereichen leichter lesen und interpretieren.

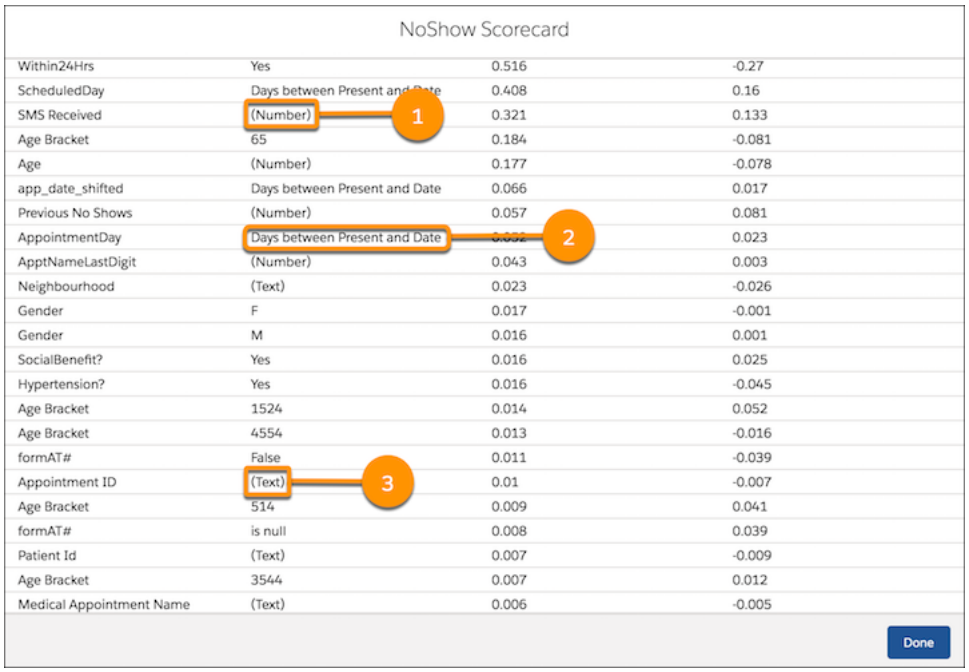
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise und Developer Edition.

Wer: Diese Funktion ist für Administratoren mit einer Lizenz für Einstein Analytics Plus, Einstein-Prognosen oder EinsteinBuilderFree verfügbar.

Wie: Die Registerkarte "Details" heißt jetzt "Prädiktoren" (1) und die ehemalige Registerkarte "Prädiktoren" heißt nun "Felder" (1). Diese Position dieser beiden Registerkarten wurde außerdem vertauscht, damit Sie die wichtigsten Informationen zuerst sehen. Die Spalte für Wichtigkeit/Gewichtung wird auf der Scorecard nicht mehr angezeigt, aber Sie können die entsprechenden Daten abrufen, indem Sie eine CSV-Datei mit den Scorecard-Daten herunterladen.



Die Bezeichnungen in der Spalte "Feldwerte" für Zahlen-, Datums- und Textfelder waren bisher in der Regel recht kryptisch. Jetzt sind sie aussagekräftiger. In Bezeichnungen für Zahlenfelder (1) und Textfelder (3) werden Klammern verwendet, um anzuzeigen, dass es sich um einen Werttyp und nicht um einen bestimmten Wert handelt. Bezeichnungen für Datumsfelder (2) sind genauer.



Lightning-Anwendungsgenerator: Verbesserungen des barrierefreien Zugriffs

Mit den Tabulator- und Pfeiltasten können Sie leicht durch die Komponentenpalette navigieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verwenden von Tabulator- und Pfeiltasten für die Navigation in der Komponentenpalette

Die Komponentenpalette im Lightning-Anwendungsgenerator ist jetzt benutzerfreundlicher. Durch Drücken der Tabulatortaste können Sie auf das erste Element in der Liste zugreifen und anschließend mithilfe der Tabulatortaste oder der Pfeiltasten durch die Liste navigieren.

Hinzufügen der Komponente "Globale C360-Profile" zu mehr Seitenlayouts

Bieten Sie Ihren Benutzern mehr Transparenz bei globalen Profildaten, unabhängig davon, wo sie darauf zugreifen. Die Komponente "Globale C360-Profile" ist nun zusätzlich zu Account-Datensatzseiten als eine Standardkomponente auf Seiten für Kontakte, Leads und einzelne Datensätze verfügbar.

Verwenden von Tabulator- und Pfeiltasten für die Navigation in der Komponentenpalette

Die Komponentenpalette im Lightning-Anwendungsgenerator ist jetzt benutzerfreundlicher. Durch Drücken der Tabulatortaste können Sie auf das erste Element in der Liste zugreifen und anschließend mithilfe der Tabulatortaste oder der Pfeiltasten durch die Liste navigieren.

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

Hinzufügen der Komponente "Globale C360-Profile" zu mehr Seitenlayouts

Bieten Sie Ihren Benutzern mehr Transparenz bei globalen Profildaten, unabhängig davon, wo sie darauf zugreifen. Die Komponente "Globale C360-Profile" ist nun zusätzlich zu Account-Datensatzseiten als eine Standardkomponente auf Seiten für Kontakte, Leads und einzelne Datensätze verfügbar.

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

Wer: Benutzer mit einem Customer 360 Data Manager-Add-On-Abonnement.

SIEHE AUCH:

- Erstellen von mehr Datensätzen aus globalen Profilen
- *Salesforce-Hilfe*: Erstellen von Datensätzen mithilfe von Customer 360 Data Manager-Daten
- *Salesforce-Hilfe*: Standardkomponenten für Lightning-Seiten
- *Salesforce-Hilfe*: Lightning Service Console

Globalisierung: Datenübersetzung sowie neue und geänderte Gebietsschemaformate

Übersetzen Sie Daten, die in den Produkt- und Produktkategoriedatensätzen mit B2B Commerce gespeichert wurden. Eine Versionsaktualisierung ermöglicht neue und verbesserte Formate für internationale Datumswerte und Uhrzeiten. Darüber hinaus wurden der Name der Sprache Maori (Neuseeland) und das Adressformat für die Gebietsschemata Walisisch (Großbritannien) und Englisch (Großbritannien) geändert.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Übersetzen von Produktdetails mit der Datenübersetzung

Verwenden Sie die Datenübersetzung für B2B Commerce, um mit Kunden in ihrer Sprache zu kommunizieren. Mit der Datenübersetzung können Sie die in den Namens- und Beschreibungsfeldern von Produkt- und Produktkategorie-Objekten gespeicherten Daten übersetzen. Außerdem haben Sie die Möglichkeit, die Datenübersetzung für URL-Felder und einige benutzerdefinierte Textfelder in diesen Objekten zu aktivieren.

ICU-Gebietsschemaformate aktivieren (zuvor veröffentlichte Aktualisierung)

Damit Sie standortunabhängig Geschäfte tätigen können, werden für Datums- und Zeitangaben die ICU-Formate (International Components for Unicode) übernommen. 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. Die ICU-Formate ersetzen die JDK8-Formate (Java 8 Development Kit) von Oracle. Diese Aktualisierung wurde in der Version Winter '20 erstmals zur Verfügung gestellt.

Die Formate für die Bezeichnung der Sprache Maori und das Gebietsschema Großbritannien wurden aktualisiert

Der Name der auf die Plattform beschränkten Sprache "Maori (Neuseeland)" wurde zu "Te reo (Neuseeland)" geändert. Das Adressformat für die Gebietsschemata "Walisisch (Großbritannien)" und "Englisch (Großbritannien)" wurde ebenfalls geändert.

Verbesserte Übersetzungsdokumentation

Damit Sie Ihre Übersetzungen besser verwalten können, wurde die Dokumentation zur Übersetzungsworkbench in der Salesforce-Hilfe aktualisiert.

Übersetzen von Produktdetails mit der Datenübersetzung

Verwenden Sie die Datenübersetzung für B2B Commerce, um mit Kunden in ihrer Sprache zu kommunizieren. Mit der Datenübersetzung können Sie die in den Namens- und Beschreibungsfeldern von Produkt- und Produktkategorie-Objekten gespeicherten Daten übersetzen. Außerdem haben Sie die Möglichkeit, die Datenübersetzung für URL-Felder und einige benutzerdefinierte Textfelder in diesen Objekten zu aktivieren.

Wo: Diese Änderung gilt für B2B Commerce in Lightning Experience in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

SIEHE AUCH:

Salesforce B2B Commerce: Entwerfen, Erstellen und Einführen einer Business-to-Business Commerce-Lösung

Salesforce-Hilfe: Verwalten Ihrer Übersetzungen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

ICU-Gebietsschemaformate aktivieren (zuvor veröffentlichte Aktualisierung)

Damit Sie standortunabhängig Geschäfte tätigen können, werden für Datums- und Zeitangaben die ICU-Formate (International Components for Unicode) übernommen. 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. Die ICU-Formate ersetzen die JDK8-Formate (Java 8 Development Kit) von Oracle. Diese Aktualisierung wurde in der Version Winter '20 erstmals zur Verfügung gestellt.

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 Aktualisierung wird am 30. Januar 2022 automatisch angewendet. In Salesforce-Organisationen, die in der Version Winter '20 oder später erstellt wurden, sind die ICU-Gebietsschemaformate standardmäßig aktiviert.

Wie: Bevor Sie diese 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.

Wenn Sie diese Aktualisierung erzwingen möchten, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *Versionsaktualisierungen* ein und wählen Sie dann **Versionsaktualisierungen** aus. Führen Sie für "ICU-Gebietsschemaformate aktivieren" die Schritte zum Testen und Aktivieren aus.

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 dieser 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 (Versionsaktualisierung)

Versionsaktualisierungen (Beta)

Die Formate für die Bezeichnung der Sprache Maori und das Gebietsschema Großbritannien wurden aktualisiert

Der Name der auf die Plattform beschränkten Sprache "Maori (Neuseeland)" wurde zu "Te reo (Neuseeland)" geändert. Das Adressformat für die Gebietsschemata "Walisisch (Großbritannien)" und "Englisch (Großbritannien)" wurde ebenfalls geändert.

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

Warum: Die Reihenfolge, in der Bundesland und Postleitzahl für die Gebietsschemata "Walisisch (Großbritannien)" und "Englisch (Großbritannien)" angegeben wird, wurde umgekehrt.

Adressformat in der Version Spring '20	Adressformat in der Version Summer '20
Anschrift Zeile 1	Anschrift Zeile 1
Anschrift Zeile 2	Anschrift Zeile 2
Stadt	Stadt
PLZ	Bundesland
Bundesland	PLZ
Land	Land

SIEHE AUCH:

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

Salesforce-Hilfe: Gebietsschemas – Übersicht (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Verbesserte Übersetzungsdokumentation

Damit Sie Ihre Übersetzungen besser verwalten können, wurde die Dokumentation zur Übersetzungsworkbench in der Salesforce-Hilfe aktualisiert.

Wo: Die Metadatenübersetzung ist in Lightning Experience und Salesforce Classic in der Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition verfügbar. Datenübersetzungen sind für B2B Commerce in Lightning Experience in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition verfügbar.

SIEHE AUCH:

Bessere Einblicke in Übersetzungen

Freigabe: Freigabeeinstellungen für Gastbenutzer

Die Einstellung "Sicherer Gastbenutzerzugriff auf Datensätze" wird aktiviert, um die Daten Ihrer Salesforce-Organisation zu schützen. Wenn Sie bisher Freigaberegeln für Gastbenutzer erstellt haben, haben Sie diese Einstellung zuerst aktiviert.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Sichere organisationsweite Standards und Freigabemodell für Gastbenutzer werden erzwungen
Die Einstellung "Sicherer Gastbenutzerzugriff auf Datensätze" wird aktiviert, um die Daten Ihrer Salesforce-Organisation zu schützen. Diese Einstellung erzwingt private organisationsweite Standardeinstellungen für Gastbenutzer und schränkt die Freigabemechanismen ein, mit denen Sie Gastbenutzern Datensatzzugriff gewähren können. Führen Sie zur Vorbereitung die Anweisungen zur Überprüfung der Einstellungen für die Gastbenutzerfreigabe und zum Erstellen von Freigaberegeln für Gastbenutzer im Hinweis "Sichere organisationsweite Standards und Freigabemodell für Gastbenutzer" durch.

Standardmäßiges Erstellen von Freigaberegeln für Gastbenutzer
Freigaberegeln für Gastbenutzer sind in allen Salesforce-Organisationen mit Communities oder Sites standardmäßig aktiviert. Zum Erstellen von Freigaberegeln für Gastbenutzer mussten Sie zuvor zunächst auf der Setup-Seite "Freigabeeinstellungen" die Einstellung "Sicherer Gastbenutzerzugriff auf Datensätze" aktivieren. Eine Freigaberegel für Gastbenutzer ist eine kriterienbasierte Freigaberegel, über die Sie Gastbenutzern Lesezugriff erteilen können.

Sichere organisationsweite Standards und Freigabemodell für Gastbenutzer werden erzwungen

Die Einstellung "Sicherer Gastbenutzerzugriff auf Datensätze" wird aktiviert, um die Daten Ihrer Salesforce-Organisation zu schützen. Diese Einstellung erzwingt private organisationsweite Standardeinstellungen für Gastbenutzer und schränkt die Freigabemechanismen ein, mit denen Sie Gastbenutzern Datensatzzugriff gewähren können. Führen Sie zur Vorbereitung die Anweisungen zur Überprüfung der Einstellungen für die Gastbenutzerfreigabe und zum Erstellen von Freigaberegeln für Gastbenutzer im Hinweis "Sichere organisationsweite Standards und Freigabemodell für Gastbenutzer" durch.

Wo: Diese Änderung gilt für Organisationen mit aktiven Communities und Sites in der Enterprise, Essentials, Unlimited, Performance und Developer Edition.

Wann: Die Zeitvorgaben für die Einführung und Durchsetzung dieser Einstellung werden im Thema über die Sicherheitsrichtlinien und Zeitvorgaben für Gastbenutzer veröffentlicht.

SIEHE AUCH:

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

Abmelden bei Sicherheitsrichtlinien für Gastbenutzer vor der Version Summer '20 (zuvor veröffentlichte Aktualisierung)

Salesforce-Hilfe: Sichern der Freigabeeinstellungen von Gastbenutzern und des Datensatzzugriffs (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Standardmäßiges Erstellen von Freigaberegeln für Gastbenutzer

Freigaberegeln für Gastbenutzer sind in allen Salesforce-Organisationen mit Communities oder Sites standardmäßig aktiviert. Zum Erstellen von Freigaberegeln für Gastbenutzer mussten Sie zuvor zunächst auf der Setup-Seite "Freigabeeinstellungen" die Einstellung "Sicherer Gastbenutzerzugriff auf Datensätze" aktivieren. Eine Freigaberegel für Gastbenutzer ist eine kriterienbasierte Freigaberegel, über die Sie Gastbenutzern Lesezugriff erteilen können.

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

Wann: Vor dem Aktivieren der Einstellung "Sicherer Gastbenutzerzugriff auf Datensätze" empfiehlt es sich, Freigaberegeln für Gastbenutzer zu erstellen, die die Freigabemechanismen ersetzen, mit denen Sie Gastbenutzern bisher Zugriff erteilt haben. Ist diese Einstellung aktiviert, können Sie Gastbenutzern den Zugriff auf Datensätze lediglich über Freigaberegeln für Gastbenutzer erteilen. Die Zeitvorgaben für die Einführung und Durchsetzung dieser Einstellung werden im Thema über die Sicherheitsrichtlinien und Zeitvorgaben für Gastbenutzer veröffentlicht.

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Freigabeeinstellungen` ein und wählen Sie dann **Freigabeeinstellungen** aus. Klicken Sie in der Themenliste "Freigaberegeln" für das Objekt auf **Neu** und wählen Sie den Regeltyp **Gastbenutzerzugriff, auf Kriterien basierend** aus.

SIEHE AUCH:

- Gastbenutzer: Sicherheitsrichtlinien werden erzwungen
- *Salesforce-Hilfe*: Sichern der Freigabeeinstellungen von Gastbenutzern und des Datensatzzugriffs
- *Salesforce-Hilfe*: Erstellen von Freigaberegeln

Genehmigungen: Korrigierte Werte für Briefvorlagenfelder und die programmgesteuerte Anordnung von Genehmigungen

Rufen Sie die richtigen Werte für Briefvorlagenfelder in E-Mail-Benachrichtigungen zu Genehmigungen ab. Verwenden Sie die Metadaten-API. Änderungssets und entsperrte Pakete, um die Reihenfolge zu steuern, in der Genehmigungsprozesse ausgewertet werden.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Aktualisieren von E-Mail-Benachrichtigungen, für die korrigierte Briefvorlagenfelder für Genehmigungen verwendet werden

In Briefvorlagenfeldern für Genehmigungen werden jetzt die richtigen Werte in E-Mail-Benachrichtigungen für Genehmigungsaktionen, Ablehnungsaktionen, Aktionen für endgültige Genehmigungen, Aktionen für endgültige Ablehnungen und Widerrufsaktionen bereitgestellt. Wenn Sie Ihre E-Mail-Vorlagen vorher mit einer Behelfslösung zum Umgehen der fehlerhaften Werte in Briefvorlagenfeldern angepasst haben, aktualisieren Sie die betreffenden E-Mail-Vorlagen, sodass die richtigen Werte eingefügt werden. Neue E-Mail-Vorlagen für Genehmigungen lassen sich jetzt leichter einrichten, da Briefvorlagenfelder in E-Mail-Benachrichtigungen jetzt die erwarteten Werte enthalten.

Programmgesteuertes Festlegen der Reihenfolge aktiver Genehmigungsprozesse

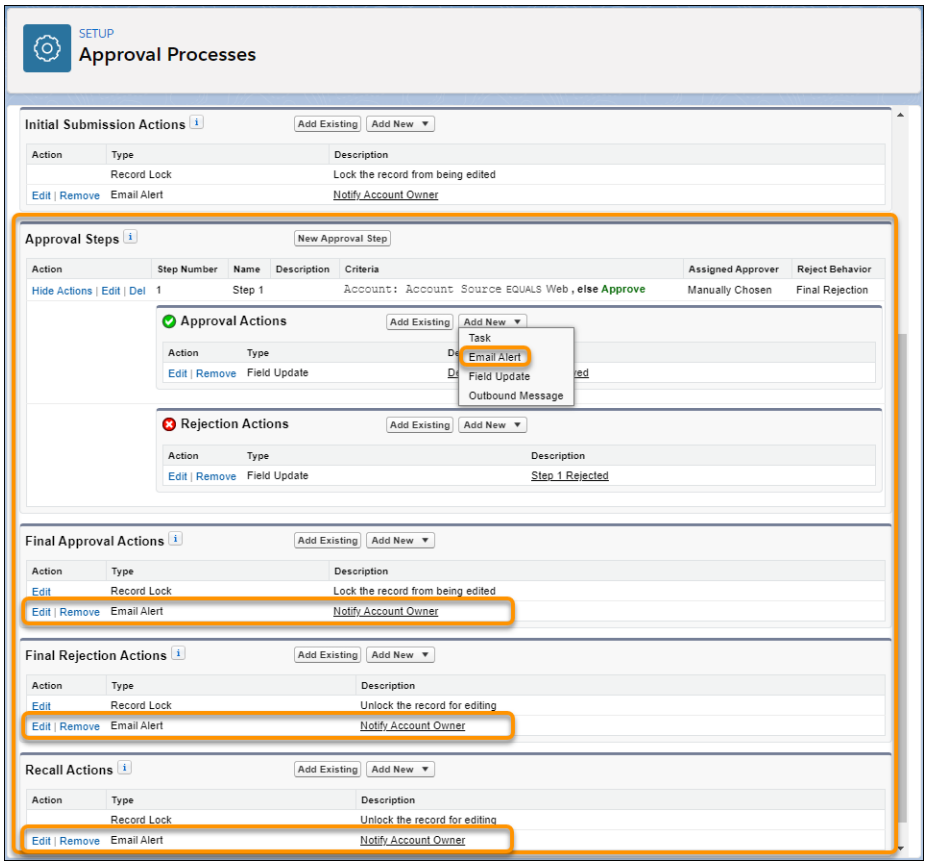
Jetzt können Sie die Reihenfolge Ihrer aktiven Genehmigungsprozesse über die Metadaten-API, Änderungssets und entsperrte Pakete steuern. Verwenden Sie bei der Bereitstellung der Metadaten-API das Feld `processOrder` im Metadatentyp ApprovalProcess, um die Reihenfolge festzulegen. Zuvor konnten Sie die Reihenfolge nur unter "Setup" festlegen.

Aktualisieren von E-Mail-Benachrichtigungen, für die korrigierte Briefvorlagenfelder für Genehmigungen verwendet werden

In Briefvorlagenfeldern für Genehmigungen werden jetzt die richtigen Werte in E-Mail-Benachrichtigungen für Genehmigungsaktionen, Ablehnungsaktionen, Aktionen für endgültige Genehmigungen, Aktionen für endgültige Ablehnungen und Widerrufsaktionen bereitgestellt. Wenn Sie Ihre E-Mail-Vorlagen vorher mit einer Behelfslösung zum Umgehen der fehlerhaften Werte in Briefvorlagenfeldern angepasst haben, aktualisieren Sie die betreffenden E-Mail-Vorlagen, sodass die richtigen Werte eingefügt werden. Neue E-Mail-Vorlagen für Genehmigungen lassen sich jetzt leichter einrichten, da Briefvorlagenfelder in E-Mail-Benachrichtigungen jetzt die erwarteten Werte enthalten.

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

Wie: Prüfen Sie jeden Genehmigungsprozess auf E-Mail-Benachrichtigungen in den Genehmigungsaktionen, den Ablehnungsaktionen, den Aktionen für endgültige Genehmigungen, den Aktionen für endgültige Ablehnungen und den Widerrufsaktionen.



Überprüfen Sie für jede E-Mail-Benachrichtigung, ob die E-Mail-Benachrichtigung aktualisierte Briefvorlagenfelder wie beispielsweise `{!ApprovalRequest.Status}` oder `{!ApprovalRequest.Process_Approver}` enthält. Aktualisieren Sie die E-Mail-Vorlagen nach Bedarf, um die korrigierten Werte einzufügen. In der folgenden Tabelle sind die korrigierten Briefvorlagenfelder aufgeführt.

Briefvorlagenfeld	Falscher Wert	Richtiger Wert
Name des Prozessschritts für Genehmigungsprozess `{!ApprovalRequest.Process_Step_Name}`	"ApproveEnd" oder "RemovedEnd".	Name des aktuellen Schritts.
Genehmigungsschritt, Genehmiger `{!ApprovalRequest.Process_Approver}`	Genehmiger aus dem vorigen Schritt.	Genehmiger aus dem aktuellen Schritt.
Genehmigungsschritt, Genehmiger-ID `{!ApprovalRequest.Process_Approver_Id}`	Benutzer-ID des Genehmigers aus dem vorigen Schritt.	Benutzer-ID des Genehmigers aus dem aktuellen Schritt.
Genehmigungsschritt, Empfänger `{!ApprovalRequest.Process_Assignee}`	Zugewiesener Genehmiger aus dem vorigen Schritt.	Zugewiesener Genehmiger aus dem vorigen Schritt.
Genehmigungsschritt, Empfänger-ID `{!ApprovalRequest.Process_Assignee_Id}`	Benutzer-ID des zugewiesenen Genehmigers aus dem vorigen Schritt.	Benutzer-ID des zugewiesenen Genehmigers aus dem aktuellen Schritt.

Briefvorlagenfeld	Falscher Wert	Richtiger Wert
Genehmigungsschritt, Kommentare `{!ApprovalRequest.Comments}`	Beim Leerlassen stammen die Kommentare aus dem vorigen Schritt.	Beim Leerlassen sind die Kommentare leer.
Genehmigungsschritt, Antwortdatum `{!ApprovalRequest.Response_Date}`	Datum, an dem der vorige Schritt ausgeführt wurde.	Datum, an dem der aktuelle Schritt ausgeführt wurde.
Genehmigungsschritt, Status `{!ApprovalRequest.Status}`	Genehmigungsstatus nach dem vorigen Schritt.	Genehmigungsstatus nach dem aktuellen Schritt.

SIEHE AUCH:

Bekanntes Problem: Briefvorlagenfelder für Genehmigungen weisen für Genehmigungs-E-Mails einen falschen Wert auf

Salesforce-Hilfe: Briefvorlagenfelder für Genehmigungen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Aktionen für E-Mail-Benachrichtigungen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: E-Mail-Vorlagen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Programmgesteuertes Festlegen der Reihenfolge aktiver Genehmigungsprozesse

Jetzt können Sie die Reihenfolge Ihrer aktiven Genehmigungsprozesse über die Metadaten-API, Änderungssets und entsperrte Pakete steuern. Verwenden Sie bei der Bereitstellung der Metadaten-API das Feld `processOrder` im Metadatentyp ApprovalProcess, um die Reihenfolge festzulegen. Zuvor konnten Sie die Reihenfolge nur unter "Setup" festlegen.

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

Warum: Wenn Sie über mehrere Genehmigungsprozesse verfügen, die die Kriterien für Objekte erfüllen, können Sie die Reihenfolge festlegen, in der die Genehmigungsprozesse ausgewertet werden. Mit dem Feld `processOrder` können Sie die Reihenfolge über die Metadaten-API steuern.

Wie: Wenn Sie die Reihenfolge von Genehmigungsprozessen über die Metadaten-API festlegen möchten, aktivieren Sie die Prozesse und verwenden Sie das Feld `processOrder` in einem separaten Vorgang.

Allgemeines Setup: Vollständige Ansicht für Datensätze ist allgemein verfügbar, neues Benutzerprofil und Übersetzung von Lightning-Seiten-Registerkarten

Zeigen Sie mit der jetzt allgemein verfügbaren vollständigen Ansicht für Datensätze alle Details und Themenlisten auf einer Seite an. Geben Sie Ihren Benutzern mit dem neuen Salesforce-Profil für den Mindestzugriff die Mindestberechtigungen, die sie benötigen. Fügen Sie Übersetzungen für Lightning-Seiten über das Setup anstatt über die Metadaten-API hinzu.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Anzeigen von Datensätzen mit der vollständigen Ansicht (allgemein verfügbar)

Jetzt verfügen Sie über zwei Optionen für die Standardansicht von Datensatzseiten. Wählen Sie zwischen der aktuellen Ansicht, die jetzt gruppierte Ansicht heißt, und der neuen vollständigen Ansicht aus. Die vollständige Ansicht zeigt alle Details und Themenlisten auf derselben Seite an. Wenn Sie zu Lightning Experience wechseln, ähnelt diese Ansicht Salesforce Classic. Diese Funktion, die allgemein verfügbar ist, umfasst die gleiche Funktionalität wie die Beta-Version und steht qualifizierten Salesforce-Organisationen zur Verfügung.

Verwenden des Benutzerprofils mit Mindestzugriff

Jetzt können Sie einem Benutzer ein Profil mit Mindestberechtigungen zuweisen und ihm anschließend über Berechtigungssätze und Berechtigungssatzgruppen weitere Berechtigungen hinzufügen. Das Salesforce-Profil für den Mindestzugriff beinhaltet die Berechtigungen "Auf Aktivitäten zugreifen", "Interner Chatter-Benutzer", "Lightning-Konsolenbenutzer" und "Hilfe-Link anzeigen".

Übersetzen von Bezeichnungen von Lightning-Seiten-Registerkarten im Setup

Jetzt können Sie mithilfe der Übersetzungsworkbench Registerkartenbezeichnungen für Lightning-Seiten übersetzen. Zuvor konnten Bezeichnungsübersetzungen für Lightning-Seiten nur über die Metadaten-API durchgeführt werden.

Salesforce IoT Explorer Edition wird eingestellt

Die Salesforce IoT Explorer Edition wurde durch Lightning-Flow ersetzt. Salesforce IoT Explorer Edition ist nur in Salesforce-Organisationen verfügbar, die über ein aktives IoT Explorer-Abonnement verfügen. IoT Explorer-Abonnements werden nicht mehr verlängert. Es wird empfohlen, stattdessen Lightning-Flow zu verwenden, da hier optimierte und leistungsstärkere IoT-Funktionen mit geringeren Einschränkungen verfügbar sind als in der Salesforce IoT Explorer Edition. Weitere Informationen finden Sie unter *Einstellung von IoT Explorer*.

Anzeigen von automatisch aktualisierten Einheitsberechtigungen im Setup-Aktivierungsprotokoll

Ein Profil oder ein Berechtigungssatz kann eine Einheit, wie beispielsweise einen Account, mit einer Master-Detail Beziehung aufweisen. Eine fehlerhafte Berechtigungsabhängigkeit besteht, wenn die untergeordnete Einheit über Berechtigungen verfügt, die eigentlich für das übergeordnete Element gelten sollten. Salesforce aktualisiert die übergeordnete Einheit bei einer fehlerhaften Berechtigungsabhängigkeit mit der Speicheraktion für das Profil oder den Berechtigungssatz.

Erhöhte Obergrenzen für Push-Benachrichtigungen

Sie können bis zu 20.000 iOS- und 10.000 Android-Push-Benachrichtigungen pro Stunde und Organisation senden.

Berechtigung zum Anzeigen von Datensatznamen in Nachschlagefeldern anfordern (Aktualisierung, verschoben)

Um die Daten in Ihrer Salesforce-Organisation besser zu schützen, wurde eingeschränkt, wer Datensatznamen in Nachschlagefeldern anzeigen kann. Benutzer benötigen Lesezugriff auf diese Datensätze oder die Berechtigung zum Anzeigen aller Namen von Nachschlagedatensätzen, um diese Daten anzuzeigen. Diese Aktualisierung gilt auch für Systemfelder wie "Erstellt von" und "Zuletzt geändert von". Für diese in der Version Spring '20 veröffentlichte Aktualisierung wurde geplant, dass sie in der Version Summer '20 automatisch aktiviert wird (Erzwingung). Diese automatische Aktivierung wurde jedoch im März 2020 auf Version Winter '21 verschoben.

Berechtigungsänderungen für Anpassungsfunktionen

Überprüfen Sie die Änderungen beim Zugriff auf Anpassungsfunktionen, die mit der Version Summer '20 wirksam werden.

Anzeigen von Datensätzen mit der vollständigen Ansicht (allgemein verfügbar)

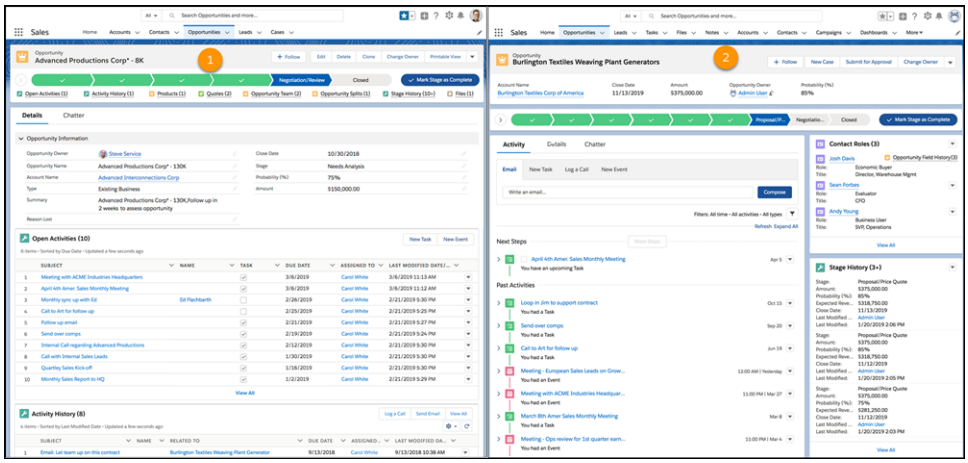
Jetzt verfügen Sie über zwei Optionen für die Standardansicht von Datensatzseiten. Wählen Sie zwischen der aktuellen Ansicht, die jetzt gruppierte Ansicht heißt, und der neuen vollständigen Ansicht aus. Die vollständige Ansicht zeigt alle Details und Themenlisten auf derselben Seite an. Wenn Sie zu Lightning Experience wechseln, ähnelt diese Ansicht Salesforce Classic. Diese Funktion, die allgemein verfügbar ist, umfasst die gleiche Funktionalität wie die Beta-Version und steht qualifizierten Salesforce-Organisationen zur Verfügung.

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

Wer: Um die Leistungsqualität aufrechtzuerhalten, ist die vollständige Ansicht nicht für alle Organisationskonfigurationen verfügbar. Für den Zugriff auf die vollständige Ansicht muss Ihr Seitenlayout Folgendes aufweisen:

- Nicht mehr als 50 Felder
- Nicht mehr als 12 verwandte Listen
- Keine Inline-Visualforce-Komponenten

Warum: Ihnen stehen zusätzliche standardmäßige Optionen zur Verfügung, sodass Sie eine Ansicht wählen können, die den Geschäftsanforderungen und Präferenzen Ihrer Benutzer entspricht. Als Alternative zur aktuell vorhandenen Ansicht wurde die vollständige Ansicht hinzugefügt. Die vollständige Ansicht (1) zeigt alle Details und Themenlisten auf derselben Seite an. In der gruppierten Ansicht (2), der ursprünglichen Lightning Experience-Datensatzansicht, können Sie sich auf Details konzentrieren, da die Informationen in Registerkarten und Spalten gruppiert werden.



Wie: Wenn Sie Lightning Experience bereits verwenden, können Sie die Standarddatensatzansicht Ihrer Organisation in "Setup" ändern. Wenn Sie Lightning Experience nach der Version Summer '20 aktivieren, konfigurieren Sie diese Einstellungen im Assistenten für die Umstellung auf Lightning Experience, bevor Sie Lightning Experience aktivieren, oder unter "Setup", nachdem Sie Lightning Experience aktiviert haben.

Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Einstellungen für die Datensatzseite` ein und wählen Sie **Einstellungen für die Datensatzseite** aus.

SIEHE AUCH:

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

Salesforce-Hilfe: Erstellen und Konfigurieren von Lightning Experience-Datensatzseiten (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Verwenden des Benutzerprofils mit Mindestzugriff

Jetzt können Sie einem Benutzer ein Profil mit Mindestberechtigungen zuweisen und ihm anschließend über Berechtigungssätze und Berechtigungssatzgruppen weitere Berechtigungen hinzufügen. Das Salesforce-Profil für den Mindestzugriff beinhaltet die Berechtigungen "Auf Aktivitäten zugreifen", "Interner Chatter-Benutzer", "Lightning-Konsolenbenutzer" und "Hilfe-Link anzeigen".

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 `Profile` ein und klicken Sie dann auf **Profile**, um das neue Profil anzuzeigen.

Übersetzen von Bezeichnungen von Lightning-Seiten-Registerkarten im Setup

Jetzt können Sie mithilfe der Übersetzungsworkbench Registerkartenbezeichnungen für Lightning-Seiten übersetzen. Zuvor konnten Bezeichnungsübersetzungen für Lightning-Seiten nur über die Metadaten-API durchgeführt werden.

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

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Übersetzen` ein und klicken Sie auf **Übersetzen**. Wählen Sie eine Sprache aus und dann die **Webregisterkarte** in der Dropdown-Liste "Setup-Komponente". Die Liste der zur Übersetzung verfügbaren Registerkarten enthält jetzt auch Lightning-Seiten-Registerkarten.

Salesforce IoT Explorer Edition wird eingestellt

Die Salesforce IoT Explorer Edition wurde durch Lightning-Flow ersetzt. Salesforce IoT Explorer Edition ist nur in Salesforce-Organisationen verfügbar, die über ein aktives IoT Explorer-Abonnement verfügen. IoT Explorer-Abonnements werden nicht mehr verlängert. Es wird empfohlen, stattdessen Lightning-Flow zu verwenden, da hier optimierte und leistungsstärkere IoT-Funktionen mit geringeren Einschränkungen verfügbar sind als in der Salesforce IoT Explorer Edition. Weitere Informationen finden Sie unter *Einstellung von IoT Explorer*.

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

Warum: Lightning-Flow und die Lightning-Plattform bieten bessere IoT-Funktionen als die Salesforce IoT Explorer Edition. Skalieren Sie Ihre Implementierungen mit unserem leistungsstarken Workflow-Modul, das täglich mehr als 10 Milliarden Prozesse ausführt. Lightning-Flow bietet Zugriff auf benutzerfreundliche Tools, bei denen Sie Maßnahmen bei Gerätesignalen ergreifen können, beispielsweise Kundenvorgänge oder Arbeitsaufträge erstellen.

SIEHE AUCH:

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

Anzeigen von automatisch aktualisierten Einheitsberechtigungen im Setup-Aktivierungsprotokoll

Ein Profil oder ein Berechtigungssatz kann eine Einheit, wie beispielsweise einen Account, mit einer Master-Detail Beziehung aufweisen. Eine fehlerhafte Berechtigungsabhängigkeit besteht, wenn die untergeordnete Einheit über Berechtigungen verfügt, die eigentlich für das übergeordnete Element gelten sollten. Salesforce aktualisiert die übergeordnete Einheit bei einer fehlerhaften Berechtigungsabhängigkeit mit der Speicheraktion für das Profil oder den Berechtigungssatz.

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

Erhöhte Obergrenzen für Push-Benachrichtigungen

Sie können bis zu 20.000 iOS- und 10.000 Android-Push-Benachrichtigungen pro Stunde und Organisation senden.

Wo: Diese Änderung gilt für über AppExchange installierte mobile Anwendungen, die Push-Benachrichtigungen senden. Die Pakete können in der Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition installiert werden.

SIEHE AUCH:

Senden von mehr Push-Benachrichtigungen mit höheren Obergrenzen

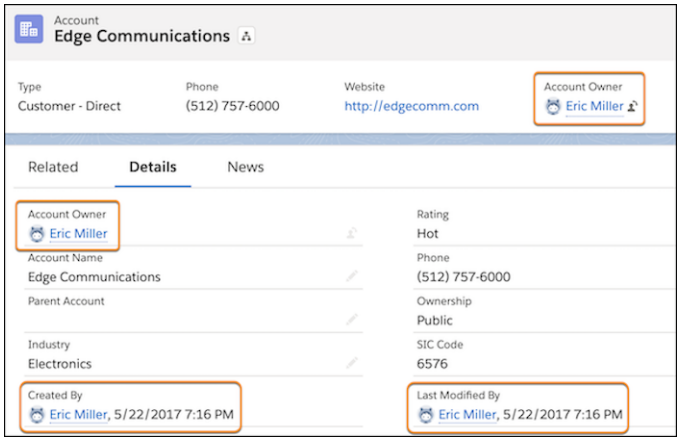
Berechtigung zum Anzeigen von Datensatznamen in Nachschlagefeldern anfordern (Aktualisierung, verschoben)

Um die Daten in Ihrer Salesforce-Organisation besser zu schützen, wurde eingeschränkt, wer Datensatznamen in Nachschlagefeldern anzeigen kann. Benutzer benötigen Lesezugriff auf diese Datensätze oder die Berechtigung zum Anzeigen aller Namen von Nachschlagedatensätzen, um diese Daten anzuzeigen. Diese Aktualisierung gilt auch für Systemfelder wie "Erstellt von" und "Zuletzt geändert von". Für diese in der Version Spring '20 veröffentlichte Aktualisierung wurde geplant, dass sie in der Version Summer '20 automatisch aktiviert wird (Erzwingung). Diese automatische Aktivierung wurde jedoch im März 2020 auf Version Winter '21 verschoben.

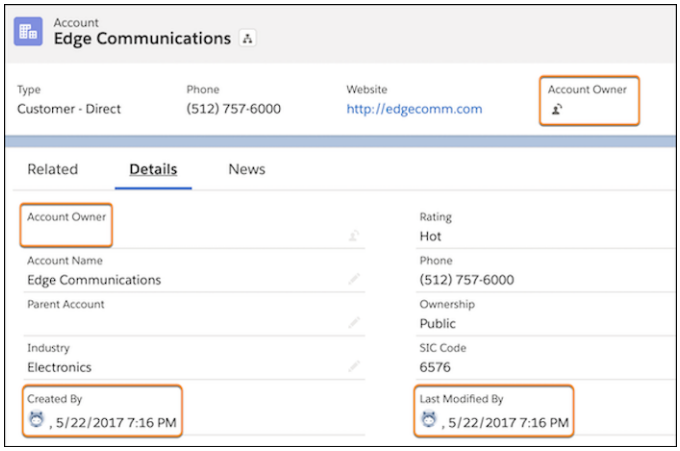
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in allen Editionen.

Wann: Diese Aktualisierung wird in der Version Winter '21 erzwungen. Wenn Sie das Datum des Hauptversions-Upgrades für Ihre Instanz anzeigen möchten, wechseln Sie zum Trust-Status, suchen Sie nach Ihrer Instanz und klicken Sie auf die Wartungsregisterkarte.

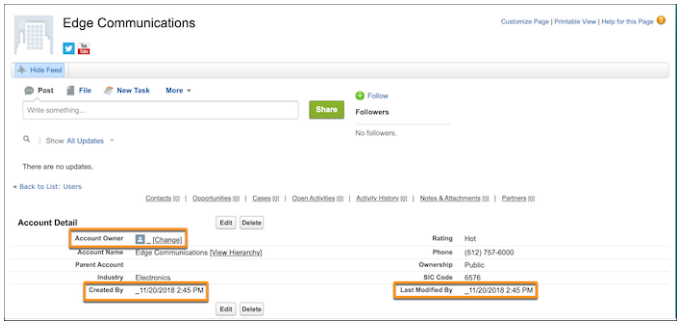
Warum: Administratoren können besser steuern, was Benutzer in Datensätzen anzeigen können. Derzeit können Benutzer Datensatznamen in Nachschlagefeldern anzeigen, ohne Zugriff auf die betreffenden Datensätze zu haben.



Nach dem Erzwingen dieser Aktualisierung in Lightning Experience können Benutzer, die nicht über Lesezugriff oder die Berechtigung "Alle Nachschlagedatensatznamen anzeigen" verfügen, zwar die Bezeichnungen von Nachschlagefeldern, nicht jedoch die Daten in den zugehörigen Feldern sehen.



In Salesforce Classic wird Benutzern ohne Lesezugriff oder ohne die Berechtigung "Alle Nachschlagedatensatznamen anzeigen" ein Unterstrich in den Systembenutzer-Nachschlagefeldern und die Datensatz-ID in den benutzerdefinierten Benutzernachschlagefeldern und Nicht-Benutzernachschlagefeldern angezeigt.



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. Diese Berechtigung gilt nur für Nachschlagedatensatznamen in Listenansichten und auf Datensatz-Detailseiten.

Sie sollten diese Aktualisierung in einer Sandbox- oder Developer Edition-Organisation testen, bevor Sie sie in Ihrer Produktionsorganisation aktivieren.

Wenn Sie diese Aktualisierung erzwingen möchten, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Versionsaktualisierungen` ein und wählen Sie dann **Versionsaktualisierungen** aus. Klicken Sie für "Berechtigung zum Anzeigen von Datensatznamen in Nachschlagefeldern anfordern" auf **Details anzeigen** oder auf **Erste Schritte**.

SIEHE AUCH:

Spring '20 – Versionshinweis: Berechtigung zum Anzeigen von Datensatznamen in Nachschlagefeldern anfordern (wichtige Aktualisierung)

Versionsaktualisierungen (Beta)

Berechtigungsänderungen für Anpassungsfunktionen

Überprüfen Sie die Änderungen beim Zugriff auf Anpassungsfunktionen, die mit der Version Summer '20 wirksam werden.

Stummschaltungsberechtigungssätze

Der Zugriff auf Stummschaltungsberechtigungssätze ist auf authentifizierte Benutzer mit der Berechtigung "Setup und Konfiguration anzeigen", "Aktivierung des Berechtigungssatzes für die Sitzung verwalten" oder "Berechtigungssätze zuweisen" begrenzt.

Objekteinstellungen, Zuweisungen und Berechtigungen

Benutzer benötigen die Berechtigung "Setup und Konfiguration anzeigen", um auf folgende Einstellungen, Zuweisungen und Berechtigungen für standardmäßige und benutzerdefinierte Objekte in einem angegebenen Profil oder Berechtigungssatz zugreifen zu können:

- Clienteinstellungen
- Feldberechtigungen
- Layout-Zuweisungen
- Objektberechtigungen
- Berechtigungsabhängigkeiten

- Berechtigungssatz-Registerkarteneinstellungen
- Komponenten von Berechtigungssatzgruppen
- Datensatztypen

Berechtigungsabhängigkeiten
Der Zugriff auf Berechtigungsabhängigkeiten über die API ist auf authentifizierte Benutzer mit der Berechtigung "Setup und Konfiguration anzeigen" begrenzt.

Lizenzzuweisungen für Berechtigungssätze
Benutzer benötigen die Berechtigung "Setup und Konfiguration anzeigen" oder "Berechtigungssätze zuweisen", um über die API auf Lizenzzuweisungen für Berechtigungssätze zugreifen zu können.

Profillayouts und Datensatzsichtbarkeit
Benutzer benötigen die Berechtigung "Setup und Konfiguration anzeigen", um auf Profillayouts, Profillayout-Zuweisungen und die Sichtbarkeit von Datensatztypen für Benutzer zugreifen zu können, die einem Profil zugewiesen sind.

Freigeben von Objekten
Der Zugriff für die Freigabe von Einträgen in Account-, Kampagnen-, Kundenvorgangs-, Lead-, Opportunity- und Auftragsobjekten ist auf Benutzer begrenzt, die zum Zugriff auf das jeweilige Objekt selbst berechtigt sind. Der Zugriff zum Freigeben von Einträgen im Benutzerobjekt ist auf Standardbenutzer und Benutzer mit der Berechtigung "Anwendung anpassen" begrenzt.

Benutzerrollen
Der Zugriff auf Benutzerrollen ist für Benutzer mit der Berechtigung "Rollen und Rollenhierarchien anzeigen" verfügbar. Die Bearbeitung von Benutzerrollen ist für Benutzer mit der Berechtigung "Rollen verwalten" verfügbar.

SIEHE AUCH:

Knowledge-Artikel: Beschreibungen der Benutzerprofilberechtigungen

Sicherheit, Datenschutz und Identität: Authentifizierungserweiterungen, OCSP Stapling und Echtzeit-Ereignisüberwachungs-Bedrohungserkennung (allgemein verfügbar)

Die Zwei-Faktoren-Authentifizierung und die delegierte Authentifizierung wurden aktualisiert. HTTPS stellt mit OCSP Stapling schneller Verbindungen her. Die Echtzeit-Ereignisüberwachung-Bedrohungserkennung ist allgemein verfügbar. Sie können zudem auswählen, ob Sie Benachrichtigungen über die Anwendung, per E-Mail oder per SMS empfangen möchten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Authentifizierung und Identität: Erweiterte Zwei-Faktoren-Authentifizierung, Verbund-IDs und Aktivierung der delegierten Authentifizierung

Sie können die Zwei-Faktoren-Authentifizierung mit zwei neuen Apex-Methoden initiieren und für eine External Identity mit einer Benutzerberechtigung aktivieren. Darüber hinaus können sich reine API-Benutzer für die Zwei-Faktoren-Authentifizierung auf der Salesforce-Benutzeroberfläche registrieren. Für die einfachere Drittanbieterintegration sollten Sie die Berücksichtigung der Groß- und Kleinschreibung der Verbund-IDs für Ihre Salesforce-Organisation deaktivieren. Indem Sie die delegierte Authentifizierung durch die entsprechende Salesforce-Organisationsvoreinstellung aktivieren, können Sie Ihre Benutzer zudem davon abhalten, sich mit ihren Salesforce-Anmeldeinformationen bei externen Identitätsanbietern anzumelden.

Domänen: OCSP Stapling, Salesforce Edge und kürzere URLs

OCSP Stapling (Online Certificate Status-Protokoll) wurde aktiviert, damit HTTPS schnellere Verbindungen herstellen kann und sensible Daten gleichzeitig privat bleiben. Für Kunden mit "Meine Domäne" werden die Domänenanforderungen mit Salesforce Edge beschleunigt. Außerdem werden die Instanznamen aus den URLs für "Meine Domäne" durch Versionsaktualisierungen entfernt.

Salesforce Shield: Echtzeit-Ereignisüberwachung-Bedrohungserkennung (allgemein verfügbar) und mehr Funktionen der Shield-Plattformverschlüsselung in Testorganisationen

Die allgemein verfügbare Echtzeit-Ereignisüberwachung-Bedrohungserkennung bietet neue Ereignisse, mit denen Sie Credential-Stuffing, anomale Berichtsnutzungen und Session-Hijacking-Aktivitäten erkennen können. Zeigen Sie Bedrohungsereignisse in der neuen Anwendung "Bedrohungserkennung" an oder erstellen Sie Transaktionssicherheitsrichtlinien, damit Sie per E-Mail oder SMS benachrichtigt werden, wenn Bedrohungsereignisse auftreten. In Testorganisationen sind mehr Funktionen der Shield-Plattformverschlüsselung verfügbar, die das Testen und die Entwicklung von Anwendungen erleichtern. Mit einem verbesserten Ereignis-Bus-Verschlüsselungs-Flow in der Metadaten-API können Sie Konfigurationen der Shield-Plattformverschlüsselung verhindern, die dafür sorgen, dass Datenänderungserfassungs- und Plattformereignisse blockiert werden. Außerdem bietet die neue Shield-Lernkarte ein benutzerfreundliches, praktisches Portal für Shield-Lernressourcen und -Dokumentationen.

Datenschutz und Datenschutzdetails: Kanäle für Kundeneinwilligungen und Einwilligungs-API-Aufrufe

Es wurden Funktionen hinzugefügt, um die Verwaltung der bevorzugten Art der Kundenkontaktaufnahme durch Ihre Benutzer zu verbessern. Verwenden Sie das Kontaktpunktadressen-Feld zur Aufzeichnung der Informationen zur Postanschrift und der Einwilligung des Kunden. Speichern Sie Einwilligungsdatensätze für neue Kontaktpunktkanäle oder erstellen Sie mit dem Feld "Engagement-Kanaltyp" Ihre eigenen. Verwenden Sie die Richtlinienoption für API-Aufrufe mit Leseeinwilligung, um eine ausdrückliche Einwilligung für Kontaktkanäle in einem Objekt vorzuschreiben.

Weitere Änderungen in Bezug auf die Sicherheit: Private Connect (allgemein verfügbar), strengere Sicherheit mit Salesforce-Sites und sicherere Algorithmen mit der Apex-Kryptografieklasse

Private Connect (allgemein verfügbar) stellt eine sichere Verbindung mit Amazon Web Services her, um Ihren cloudübergreifenden Datenverkehr vor externen Bedrohungen zu schützen. Wählen Sie einen Standardinhaber für die durch einen Gastbenutzer von Salesforce-Sites erstellten Datensätze aus. Zudem unterstützt die Kryptografieklasse weitere Hashalgorithmen für sichereres Schlüsselmaterial.

Authentifizierung und Identität: Erweiterte Zwei-Faktoren-Authentifizierung, Verbund-IDs und Aktivierung der delegierten Authentifizierung

Sie können die Zwei-Faktoren-Authentifizierung mit zwei neuen Apex-Methoden initiieren und für eine External Identity mit einer Benutzerberechtigung aktivieren. Darüber hinaus können sich reine API-Benutzer für die Zwei-Faktoren-Authentifizierung auf der Salesforce-Benutzeroberfläche registrieren. Für die einfachere Drittanbieterintegration sollten Sie die Berücksichtigung der Groß- und Kleinschreibung der Verbund-IDs für Ihre Salesforce-Organisation deaktivieren. Indem Sie die delegierte Authentifizierung durch die entsprechende Salesforce-Organisationsvoreinstellung aktivieren, können Sie Ihre Benutzer zudem davon abhalten, sich mit ihren Salesforce-Anmeldeinformationen bei externen Identitätsanbietern anzumelden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Initiieren der Zwei-Faktoren-Authentifizierung mit Apex

Initiieren Sie Ihren Prozess für die Zwei-Faktoren-Authentifizierung mit zwei neuen Apex-Methoden in der `System.UserManagement`-Klasse. Wenn Sie die Identität eines Benutzers per E-Mail, Telefon (SMS) oder Salesforce Authenticator überprüfen möchten, verwenden Sie die Methoden zusammen – eine zum Initiieren eines Überprüfungsservice und eine zum Abschließen des Überprüfungsservice. Bei einer Überprüfung mit einem Kennwort oder einem zeitbasierten Einmalkennwort (TOTP) können Sie die zweite Methode allein verwenden, um einen vollständigen Überprüfungsservice bereitzustellen.

Aktivieren der Zwei-Faktoren-Authentifizierung für externe Benutzer

Der External Identity-Lizenz wurde die Benutzerberechtigung "Zwei-Faktoren-Authentifizierung für Anmeldungen auf der Benutzeroberfläche" hinzugefügt. Daher können Sie die Zwei-Faktoren-Authentifizierung für Ihre externen Benutzer nun so aktivieren, wie Sie dies für Ihre internen Benutzer tun. Aktivieren Sie diese Benutzerberechtigung einfach in einem External Identity-Benutzerprofil oder weisen Sie External Identity-Benutzern einen Berechtigungssatz mit dieser Benutzerberechtigung zu.

Reine API-Benutzer können sich auf der Salesforce-Benutzeroberfläche für die Zwei-Faktoren-Authentifizierung registrieren

Es wird nun zugelassen, dass reine API-Benutzer auf die Salesforce-Benutzeroberfläche zugreifen, um sich für die Zwei-Faktoren-Authentifizierung zu registrieren. Nach einer erfolgreichen Authentifizierung können reine API-Benutzer nicht mehr auf die Benutzeroberfläche zugreifen.

Zulassen des Überspringens der Identitätsüberprüfung für sehr vertrauenswürdige Benutzer

Lassen Sie zu, dass sich sehr vertrauenswürdige Benutzer über ein neues Gerät bei Ihrer Salesforce-Organisation anmelden können, ohne ihre Identität mit einem zweiten Faktor wie einem SMS-Code zu bestätigen. Aufgrund von Sicherheitsrisiken wird empfohlen, diese Berechtigung nur in Fällen zu aktivieren, bei denen der Benutzer sehr vertrauenswürdig ist. Aktivieren Sie diese Berechtigung beispielsweise, wenn sich der Salesforce-Kundensupport bei Ihrer Organisation anmelden muss, um ein Problem zu beheben.

Anwenden der delegierten Authentifizierung auf Ihre Salesforce-Organisation

Wenn Sie die Sicherheit Ihrer Salesforce-Organisation erhöhen möchten, aktivieren Sie die delegierte Authentifizierung für Ihre gesamte Organisation und verwalten Sie diese Einstellung auf Berechtigungsebene für Ihre Benutzer. Die delegierte Authentifizierung leitet Ihre Benutzer zu einem Authentifizierungsanbieter Ihrer Wahl um, wodurch verhindert wird, dass sich Benutzer mit ihren Salesforce-Anmeldeinformationen anmelden. Verwenden Sie diese Funktion, um zu verhindern, dass ehemalige Mitarbeiter mit ihren Salesforce-Anmeldeinformationen, die sich von den Anmeldeinformationen unterscheiden, die sie für den Authentifizierungsanbieter verwenden, auf Ihre Organisation zugreifen. Bisher haben Sie sich an den Salesforce-Kundensupport gewendet, um diese Funktion zu aktivieren.

Nahtloses Integrieren von Verbund-IDs in Identitätsanbieter

Für die einfachere Integration in Identitätsdrittanbieter können Sie die Berücksichtigung der Groß-/Kleinschreibung von Verbund-IDs für Ihre gesamte Salesforce-Organisation deaktivieren. Bisher war es möglich, zwei eindeutige Benutzer mit ähnlichen Verbund-IDs zu erstellen, da die Groß-/Kleinschreibung von Salesforce erkannt wurde (z. B. "sschmidt" und "SSchmidt"). Da einige externe Identitätsanbieter die Groß-/Kleinschreibung nicht konsistent erkennen, führt dies zu Authentifizierungsproblemen.

Anpassen Ihres Seitentyps für die eingebettete Anmeldung

Bieten Sie Ihren Kunden eine bessere Anmeldeoberfläche. Konfigurieren Sie "Eingebettete Anmeldung", um den erkennbaren Anmeldeseitentyp oder andere benutzerdefinierte Anmeldeseitentypen zu verwenden, die bereits für Ihre Community festgelegt sind.

Verbessern von SSO mit benutzerdefinierten Community-URLs

Verbessern Sie die Anmeldeerfahrung für Ihre Community-Benutzer und reduzieren Sie HTTP-Umleitungen, indem Sie optionale Community-spezifische URLs für Single Sign-On verwenden.

Entdecken von Anmeldeseitenattributen mit neuen JSON-Antwortfeldern

Verwenden Sie zwei neue JSON-Antwortfelder, um Anmeldeseitenattribute zu entdecken. Das neue Feld "LoginPageType" bestimmt, ob der Communities zugewiesene Seitentyp erkennbar, benutzerdefiniert oder standardmäßig ist oder ob Seiten von Salesforce-Organisationen erkennbar oder standardmäßig sind. Das neue Feld "LoginPageTypeConfigs" bestimmt, ob in der Anmeldeaufforderung eine vorkonfigurierte lokalisierte Meldung für erkennbare Anmeldeseitentypen angezeigt wird. Bei benutzerdefinierten Anmeldeseiten enthält es den benutzerdefinierten Anmeldeseiten-URL und definiert, ob der Anmeldeseitentyp "Designer" oder "VisualForce" lautet. Mit dem Feld "LoginPageTypeConfigs" wird auch angezeigt, ob der der Community zugewiesene erkennbare oder benutzerdefinierte Anmeldeseitentyp der Konfiguration "Eingebettete Anmeldung" zugewiesen ist.

Zugreifen auf Pardot-API-Services mit verbundenen Anwendungen

Sie können eine verbundene Anwendung für den Zugriff auf Ihre Pardot-API-Services konfigurieren. Mit dieser Konfiguration greift ein Client (durch die verbundene Anwendung dargestellt) im Namen des Benutzers auf die Pardot-Services zu. Verwalten Sie den vollen Umfang der aufrufbaren Services in Pardot.

Filtern des Anmeldeverlaufs nach Anwendungs- und Anmeldetypen

Sie können Berichte und Listenansichten vom Typ "Anmeldeverlauf" nun nach dem Typ der Anwendung filtern, über die sich ein Benutzer angemeldet hat (z. B. Mobilgerät). Sie können auch nach dem Typ der Anmeldung filtern (z. B. Outlook-Integrationsanmeldungen). Diese Filter gelten für Anmeldedaten, die in den letzten 6 Monaten erfasst wurden.

Initiieren der Zwei-Faktoren-Authentifizierung mit Apex

Initiieren Sie Ihren Prozess für die Zwei-Faktoren-Authentifizierung mit zwei neuen Apex-Methoden in der `System.UserManagement`-Klasse. Wenn Sie die Identität eines Benutzers per E-Mail, Telefon (SMS) oder Salesforce Authenticator überprüfen möchten, verwenden Sie die Methoden zusammen – eine zum Initiieren eines Überprüfungsservice und eine zum Abschließen des Überprüfungsservice. Bei einer Überprüfung mit einem Kennwort oder einem zeitbasierten Einmalkennwort (TOTP) können Sie die zweite Methode allein verwenden, um einen vollständigen Überprüfungsservice bereitzustellen.

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

Wie: Je nach Überprüfungstyp können Sie eine oder beide dieser Apex-Methoden verwenden.

- `System.UserManagement.initVerificationMethod`
- `System.UserManagement.verifyVerificationMethod`

SIEHE AUCH:

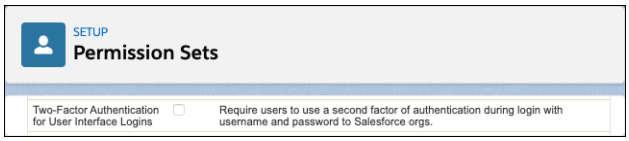
Salesforce Summer '20 – Versionshinweise: Apex: Neue und geänderte Elemente (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Implementieren der Zwei-Faktoren-Authentifizierung mit Apex (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Aktivieren der Zwei-Faktoren-Authentifizierung für externe Benutzer

Der External Identity-Lizenz wurde die Benutzerberechtigung "Zwei-Faktoren-Authentifizierung für Anmeldungen auf der Benutzeroberfläche" hinzugefügt. Daher können Sie die Zwei-Faktoren-Authentifizierung für Ihre externen Benutzer nun so aktivieren, wie Sie dies für Ihre internen Benutzer tun. Aktivieren Sie diese Benutzerberechtigung einfach in einem External Identity-Benutzerprofil oder weisen Sie External Identity-Benutzern einen Berechtigungssatz mit dieser Benutzerberechtigung zu.

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



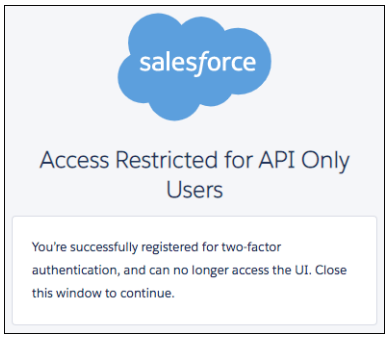
SIEHE AUCH:

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

Reine API-Benutzer können sich auf der Salesforce-Benutzeroberfläche für die Zwei-Faktoren-Authentifizierung registrieren

Es wird nun zugelassen, dass reine API-Benutzer auf die Salesforce-Benutzeroberfläche zugreifen, um sich für die Zwei-Faktoren-Authentifizierung zu registrieren. Nach einer erfolgreichen Authentifizierung können reine API-Benutzer nicht mehr auf die Benutzeroberfläche zugreifen.

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



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Zwei-Faktoren-Authentifizierung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Zulassen des Überspringens der Identitätsüberprüfung für sehr vertrauenswürdige Benutzer

Lassen Sie zu, dass sich sehr vertrauenswürdige Benutzer über ein neues Gerät bei Ihrer Salesforce-Organisation anmelden können, ohne ihre Identität mit einem zweiten Faktor wie einem SMS-Code zu bestätigen. Aufgrund von Sicherheitsrisiken wird empfohlen, diese Berechtigung nur in Fällen zu aktivieren, bei denen der Benutzer sehr vertrauenswürdig ist. Aktivieren Sie diese Berechtigung beispielsweise, wenn sich der Salesforce-Kundensupport bei Ihrer Organisation anmelden muss, um ein Problem zu beheben.

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

Wie: Weisen Sie einem Benutzerprofil die Berechtigung "Identitätsbestätigung bei der Anmeldung überspringen" zu. Weisen Sie dieses Benutzerprofil dann dem sehr vertrauenswürdigen Benutzer zu, für den Sie das Anmelden ohne Identitätsbestätigung zulassen.

SIEHE AUCH:

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

Anwenden der delegierten Authentifizierung auf Ihre Salesforce-Organisation

Wenn Sie die Sicherheit Ihrer Salesforce-Organisation erhöhen möchten, aktivieren Sie die delegierte Authentifizierung für Ihre gesamte Organisation und verwalten Sie diese Einstellung auf Berechtigungsebene für Ihre Benutzer. Die delegierte Authentifizierung leitet Ihre Benutzer zu einem Authentifizierungsanbieter Ihrer Wahl um, wodurch verhindert wird, dass sich Benutzer mit ihren Salesforce-Anmeldeinformationen anmelden. Verwenden Sie diese Funktion, um zu verhindern, dass ehemalige Mitarbeiter mit ihren Salesforce-Anmeldeinformationen, die sich von den Anmeldeinformationen unterscheiden, die sie für den Authentifizierungsanbieter verwenden, auf Ihre Organisation zugreifen. Bisher haben Sie sich an den Salesforce-Kundensupport gewendet, um diese Funktion zu aktivieren.

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

Wie: Aktivieren Sie zunächst die delegierte Authentifizierung für Ihre Organisation. Wechseln Sie zu "Setup" und dann zu "Single Sign On-Einstellungen". Wählen Sie unter "Delegierte Authentifizierung" die Option **Anmeldung mit Salesforce-Anmeldeinformationen deaktivieren** aus und klicken Sie auf **Speichern**. Aktivieren Sie dann die Berechtigung "Ist Single Sign On aktiviert" für ein Benutzerprofil, um zu verhindern, dass sich der Benutzer mit seinen Salesforce-Anmeldeinformationen anmeldet. Wenn Sie diese Funktion vor der Version Summer '20 aktiviert haben und sie vor dem 27. Juli 2020 deaktivieren möchten, wenden Sie sich an den Salesforce-Kundensupport.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Konfiguration von Salesforce für delegierte Authentifizierung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Nahtloses Integrieren von Verbund-IDs in Identitätsanbieter

Für die einfachere Integration in Identitätsdrittanbieter können Sie die Berücksichtigung der Groß-/Kleinschreibung von Verbund-IDs für Ihre gesamte Salesforce-Organisation deaktivieren. Bisher war es möglich, zwei eindeutige Benutzer mit ähnlichen Verbund-IDs zu erstellen, da die Groß-/Kleinschreibung von Salesforce erkannt wurde (z. B. "sschmidt" und "SSchmidt"). Da einige externe Identitätsanbieter die Groß-/Kleinschreibung nicht konsistent erkennen, führt dies zu Authentifizierungsproblemen.

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

Wie: Wenn Sie Verbund-IDs ohne Berücksichtigung der Groß-/Kleinschreibung verwenden möchten, wechseln Sie zu "Setup" und dann zu "Single Sign On-Einstellungen". Wählen Sie unter "Verbundenes Single Sign On" die Option **Groß-/Kleinschreibung für die Verbund-ID nicht berücksichtigen** aus.

SIEHE AUCH:

IdeaExchange: Case Insensitive validation on Federation Id for SSO implementation (Validierung ohne Berücksichtigung der Groß- und Kleinschreibung der Verbund-ID für die SSO-Implementierung)

Salesforce-Hilfe: Konfigurieren von SAML-Einstellungen für Single Sign-On (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

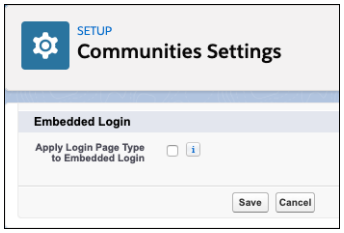
Salesforce-Hilfe: Konfigurieren von SSO für Salesforce mit den AD FS von Microsoft als Identitätsanbieter (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Anpassen Ihres Seitentyps für die eingebettete Anmeldung

Bieten Sie Ihren Kunden eine bessere Anmeldeoberfläche. Konfigurieren Sie "Eingebettete Anmeldung", um den erkennbaren Anmeldeseitentyp oder andere benutzerdefinierte Anmeldeseitentypen zu verwenden, die bereits für Ihre Community festgelegt sind.

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

Wie: Wählen Sie auf der Seite mit den Communities-Einstellungen die Option **Anmeldeseitentyp auf eingebettete Anmeldung anwenden** aus. Wenn Sie Ihren Community-Anmeldeseitentyp nicht anwenden möchten, stellen der Benutzername und das Kennwort den standardmäßigen Anmeldeseitentyp für die eingebettete Anmeldung dar.



SIEHE AUCH:

Salesforce External Identity Implementation Guide: Embedded Login: Allow Visitors to Log In to Your Web Pages (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

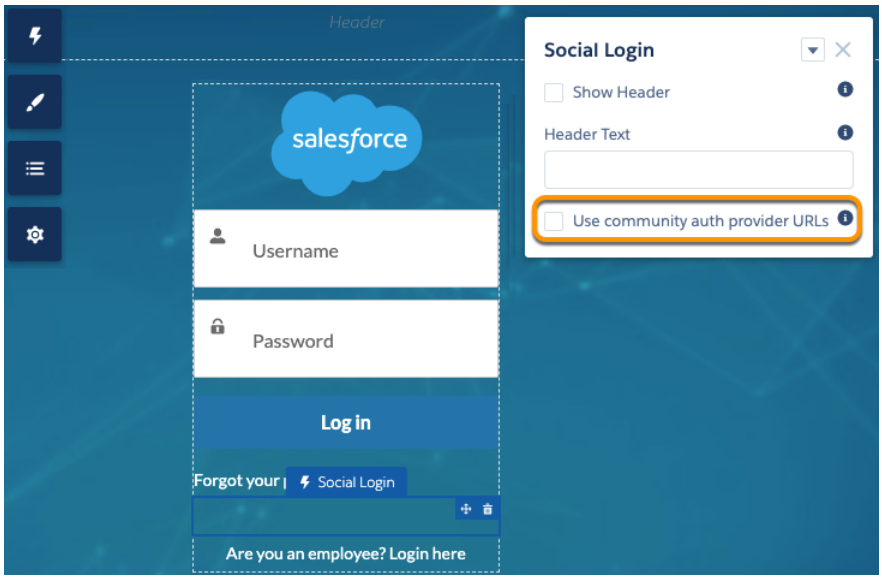
Salesforce External Identity Implementation Guide: Choose a Login Page Type (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Verbessern von SSO mit benutzerdefinierten Community-URLs

Verbessern Sie die Anmeldeerfahrung für Ihre Community-Benutzer und reduzieren Sie HTTP-Umleitungen, indem Sie optionale Community-spezifische URLs für Single Sign-On verwenden.

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

Wie: Öffnen Sie im Erfahrungsgenerator die Anmeldeseite, die die Komponente "Anmeldung bei sozialem Netzwerk" enthält. Wählen Sie die Komponente und dann die Eigenschaft **Community-Authentifizierungsanbieter-URLs verwenden** aus.



Nachdem Sie diese Eigenschaft aktiviert haben, verwenden alle Authentifizierungsanbieter für die Community Community-spezifische URLs, die Sie in den Authentifizierungsanbieterdetails finden. Wenn Sie diese Eigenschaft nicht auswählen, verwendet Salesforce weiterhin `login.salesforce.com` oder `test.salesforce.com` für Umleitungen zu Ihrer Community bei SSO, was zu Leistungseinbußen führen kann.

Stellen Sie sicher, dass Sie die Rückmeldungs-URL der Community in Ihren Identitätsanbietern ändern. Wenn Sie die Rückmeldungs-URL der Community finden möchten, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *`Authentifizierungsanbieter`* ein und wählen Sie dann **Authentifizierungsanbieter** aus. Klicken Sie als Nächstes auf den Namen eines Authentifizierungsanbieters, dessen Rückmeldungs-URL Sie kopieren möchten, und wechseln Sie zum Abschnitt "Salesforce-Konfiguration". Kopieren Sie den Rückmeldungs-URL und fügen Sie ihn dem Setup Ihres Identitätsanbieters hinzu. Wenn Sie für Ihre Community über mehrere Identitätsanbieter wie Apple, Facebook und Google verfügen, denken Sie daran, alle zu aktualisieren.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Komponente "Anmeldung bei sozialem Netzwerk" (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Entdecken von Anmeldeseitenattributen mit neuen JSON-Antwortfeldern

Verwenden Sie zwei neue JSON-Antwortfelder, um Anmeldeseitenattribute zu entdecken. Das neue Feld "LoginPageType" bestimmt, ob der Communities zugewiesene Seitentyp erkennbar, benutzerdefiniert oder standardmäßig ist oder ob Seiten von Salesforce-Organisationen erkennbar oder standardmäßig sind. Das neue Feld "LoginPageTypeConfigs" bestimmt, ob in der Anmeldeaufforderung eine vorkonfigurierte lokalisierte Meldung für erkennbare Anmeldeseitentypen angezeigt wird. Bei benutzerdefinierten Anmeldeseiten enthält es den benutzerdefinierten Anmeldeseiten-URL und definiert, ob der Anmeldeseitentyp "Designer" oder "VisualForce" lautet. Mit dem Feld "LoginPageTypeConfigs" wird auch angezeigt, ob der der Community zugewiesene erkennbare oder benutzerdefinierte Anmeldeseitentyp der Konfiguration "Eingebettete Anmeldung" zugewiesen ist.

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: Senden Sie eine POST-Anforderung an den Endpunkt ".well-known/auth-configuration". Die JSON-Antwort enthält die neuen Felder für den Anmeldeseitentyp wie im folgenden Beispiel:

GET `https://<Community oder benutzerdefinierter URL>/.well-known/auth-configuration`

```
{
 "LoginPageType": "discoverable",
 "LoginPageTypeConfigs": {
 "LoginPrompt": "Username",
 "ApplyToEmbeddedLogin": false
 }
}
```

SIEHE AUCH:

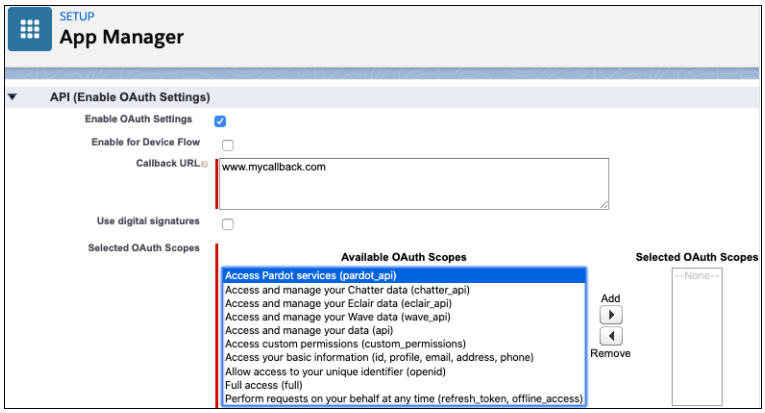
Salesforce-Hilfe: Abfragen der SAML-Authentifizierungseinstellungen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Zugreifen auf Pardot-API-Services mit verbundenen Anwendungen

Sie können eine verbundene Anwendung für den Zugriff auf Ihre Pardot-API-Services konfigurieren. Mit dieser Konfiguration greift ein Client (durch die verbundene Anwendung dargestellt) im Namen des Benutzers auf die Pardot-Services zu. Verwalten Sie den vollen Umfang der aufrufbaren Services in Pardot.

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

Wie: Wenden Sie den neuen OAuth-Geltungsbereich "Auf Pardot-Services zugreifen" auf eine neue oder vorhandene verbundene Anwendung an.



SIEHE AUCH:

Pardot-API: Neue und geänderte Elemente

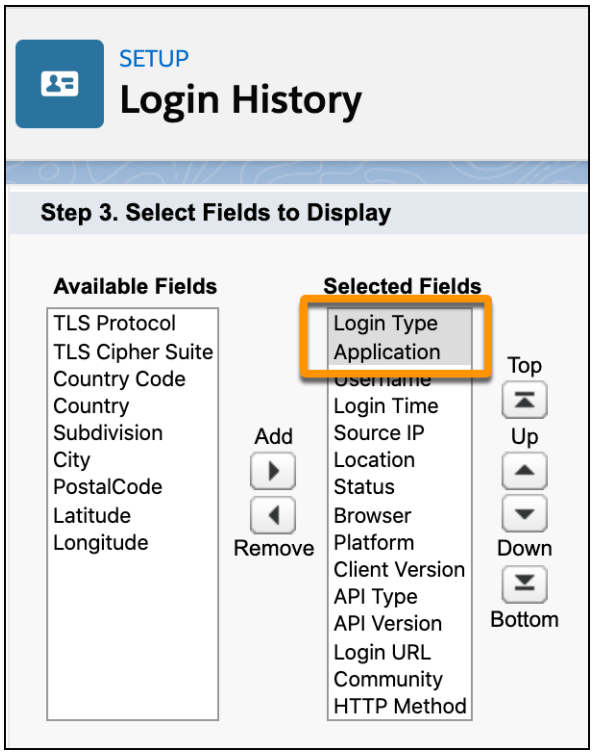
Salesforce-Hilfe: Aktivieren von OAuth-Einstellungen für die API-Integration (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Filtern des Anmeldeverlaufs nach Anwendungs- und Anmeldetypen

Sie können Berichte und Listenansichten vom Typ "Anmeldeverlauf" nun nach dem Typ der Anwendung filtern, über die sich ein Benutzer angemeldet hat (z. B. Mobilgerät). Sie können auch nach dem Typ der Anmeldung filtern (z. B. Outlook-Integrationsanmeldungen). Diese Filter gelten für Anmeldedaten, die in den letzten 6 Monaten erfasst wurden.

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

Wie: Erstellen Sie eine Listenansicht "Anmeldeverlauf" mit den ausgewählten Feldern **Anwendung** und **Anmeldetyp**.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Überwachen des Anmeldeverlaufs (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Domänen: OCSP Stapling, Salesforce Edge und kürzere URLs

OCSP Stapling (Online Certificate Status-Protokoll) wurde aktiviert, damit HTTPS schnellere Verbindungen herstellen kann und sensible Daten gleichzeitig privat bleiben. Für Kunden mit "Meine Domäne" werden die Domänenanforderungen mit Salesforce Edge beschleunigt. Außerdem werden die Instanznamen aus den URLs für "Meine Domäne" durch Versionsaktualisierungen entfernt.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Optimieren der externen Zertifikatsüberprüfung mit OCSP Stapling

Damit Ihre Informationen geschützt bleiben und sich gleichzeitig die Leistung verbessert, wurde OCSP Stapling (Online Certificate Status-Protokoll) implementiert. OCSP Stapling ermöglicht schnellere HTTPS-Verbindungen und stellt sicher, dass sensible Daten privat bleiben. Wenn die Anwendung eine externe HTTPS-verschlüsselte Website mit aktiviertem OCSP Stapling aufruft, hängt (oder "tackert") diese Website eine Überprüfung ihres HTTPS-Zertifikats an die Antwort an. Die Überprüfung enthält digital signierte Informationen mit Zeitstempel des Zertifizierungsstellenanbieters, sofern das Zertifikat gültig und aktuell ist.

Stabilisieren von URLs für Visualforce, Erfahrungsgenerator, Site.com Studio und Inhaltsdateien (Aktualisierung, verschoben)

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 Aktualisierung gilt für Organisationen, die über eine bereitgestellte Domäne vom Typ "Meine Domäne" verfügen. Nach der Aktivierung dieser Aktualisierung werden alle URLs, die den Instanznamen enthalten (z. B. ein Lesezeichen), automatisch zum neuen Hostnamen umgeleitet. Die automatische Aktivierung der in Version Spring '18 veröffentlichten Aktualisierung wurde für den 11. Juli 2020 geplant und auf die Version Summer '21 verschoben.

Hostnamen des URLs für "Meine Domäne" in Sandbox-Instanzen stabilisieren (Aktualisierung, erzwungen)

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 Aktualisierung war in der Version Summer '18 erstmals verfügbar und wird in der Version Summer '20 erzwungen.

Meine Domänen über Salesforce Edge weiterleiten (Aktualisierung, erzwungen)

Infolge dieser Aktualisierung werden Domänenanforderungen für "Meine Domänen" beschleunigt. Sie können dieselbe Adresse vom Typ "Meine Domäne" beibehalten. Die Anforderungen werden jedoch über Salesforce Edge übertragen. Salesforce Edge nutzt Technologie für maschinelles Lernen, um die Konnektivität und Leistung zu verbessern. Diese Aktualisierung war in der Version Winter '20 erstmals verfügbar und wird in der Version Summer '20 erzwungen.

Geänderte Anforderung an die Namenslänge für "Meine Domäne"

Damit die iOS-Anforderungen erfüllt werden, müssen neue Namen für "Meine Domäne" aus mindestens 3 Zeichen bestehen. Wenn der Name Ihrer vorhandenen "Meine Domäne" aus lediglich 2 Zeichen besteht, ist es nicht möglich, auf Lightning Experience zuzugreifen, wenn Sie mit iOS auf den URL für "Meine Domäne" Ihrer Sandbox zugreifen. Benennen Sie zum Beheben dieses Problems Ihre "Meine Domäne".

Optimieren der externen Zertifikatsüberprüfung mit OCSP Stapling

Damit Ihre Informationen geschützt bleiben und sich gleichzeitig die Leistung verbessert, wurde OCSP Stapling (Online Certificate Status-Protokoll) implementiert. OCSP Stapling ermöglicht schnellere HTTPS-Verbindungen und stellt sicher, dass sensible Daten privat bleiben. Wenn die Anwendung eine externe HTTPS-verschlüsselte Website mit aktiviertem OCSP Stapling aufruft, hängt (oder "tackert") diese Website eine Überprüfung ihres HTTPS-Zertifikats an die Antwort an. Die Überprüfung enthält digital signierte Informationen mit Zeitstempel des Zertifizierungsstellenanbieters, sofern das Zertifikat gültig und aktuell ist.

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

Wie: OCSP Stapling ist für den Endbenutzer transparent. Um vollständig vom optimierten Überprüfungsvorgang profitieren zu können, muss OCSP Stapling auch auf der externen HTTPS-verschlüsselten Zielwebsite aktiviert sein. Ein Webserver mit aktiviertem Stapling sendet regelmäßige Aufrufe an den zugehörigen Zertifizierungsstellenanbieter, um die erforderliche Überprüfung abzurufen, die während TLS-Handshakes gesendet werden.

Ist OCSP Stapling auf der externen Website nicht aktiviert, wird das Zertifikat dennoch von Salesforce überprüft. In diesem Fall sind für den Vorgang jedoch zwei Aufrufe erforderlich: einer bei der externen Website und einer beim Zertifizierungsstellenanbieter. Wenn Sie beim Aufrufen einer externen HTTPS-verschlüsselten Site längere Verbindungszeiten bemerken, sollten Sie im Rahmen Ihrer Fehlerbehebung den Inhaber des Serverendpunkts bitten, OCSP Stapling zu aktivieren.

Stabilisieren von URLs für Visualforce, Erfahrungsgenerator, Site.com Studio und Inhaltsdateien (Aktualisierung, verschoben)

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 Aktualisierung gilt für Organisationen, die über eine bereitgestellte Domäne vom Typ "Meine Domäne" verfügen. Nach der Aktivierung dieser Aktualisierung werden alle URLs, die den Instanznamen enthalten (z. B. ein Lesezeichen), automatisch zum neuen Hostnamen umgeleitet. Die automatische Aktivierung der in Version Spring '18 veröffentlichten Aktualisierung wurde für den 11. Juli 2020 geplant und auf die Version Summer '21 verschoben.

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

Wann: Diese Aktualisierung wird automatisch auf Sandbox-Organisationen angewendet, wenn sie erstellt oder aktualisiert werden. Sie wird in Version Summer '21 auf alle Organisationen angewendet.

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`

Wenn Ihre Benutzer mit dem Apple® Safari®-Browser Version 13.1 oder höher auf Salesforce zugreifen, kann es sein, dass Visualforce-Seiten nicht angezeigt werden, wenn diese Aktualisierung aktiviert ist. Sie sollten Ihre Benutzer auffordern, einen anderen unterstützten Browser zu verwenden.

Geben Sie zum Aktivieren dieser Aktualisierung unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *`Versionsaktualisierungen`* ein und wählen Sie **Versionsaktualisierungen** aus. Befolgen Sie die Test- und Aktivierungsschritte, um URLs für Visualforce, für den Erfahrungsgenerator, für Site.com Studio und für Inhaltsdateien zu stabilisieren.

Anmerkung: Durch diese Aktualisierung werden Benutzer, die auf URLs von Visualforce, Erfahrungsgenerator, Site.com Studio und Inhaltsdateien zugreifen, möglicherweise abgemeldet. Zum Vermeiden von Unterbrechungen sollten Sie diese Aktualisierung außerhalb der Hauptbelastungszeiten anwenden.

SIEHE AUCH:

Spring '18 – Versionshinweise: Entfernen von Instanznamen aus URLs für Visualforce, Erfahrungsgenerator, Site.com Studio und Inhaltsdateien (wichtige Aktualisierung)

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

Versionsaktualisierungen (Beta)

Hostnamen des URLs für "Meine Domäne" in Sandbox-Instanzen stabilisieren (Aktualisierung, erzwungen)

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 Aktualisierung war in der Version Summer '18 erstmals verfügbar und wird in der Version Summer '20 erzwungen.

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

Wann: Diese Aktualisierung wird in Sandbox-Organisationen automatisch angewendet, wenn sie erstellt oder aktualisiert werden. Sie wird am 11. Juli 2020 automatisch auf vorhandene Sandbox-Instanzen in der Version Summer '20 und für alle Produktionsorganisationen angewendet. In vorhandenen Sandbox-Instanzen, für die nach dem 11. Juli 2020 ein Upgrade vorgenommen wird, wird die Aktualisierung mit der Version Summer '20 angewendet.

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.

Wenn Sie diese Aktualisierung aktivieren möchten, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Wichtige Aktualisierungen` ein und wählen Sie **Wichtige Aktualisierungen** aus. 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 Aktualisierung in diesen Sandbox-Organisationen. Durch Aktivieren dieser 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)

Versionsaktualisierungen (Beta)

Meine Domänen über Salesforce Edge weiterleiten (Aktualisierung, erzwungen)

Infolge dieser Aktualisierung werden Domänenanforderungen für "Meine Domänen" beschleunigt. Sie können dieselbe Adresse vom Typ "Meine Domäne" beibehalten. Die Anforderungen werden jedoch über Salesforce Edge übertragen. Salesforce Edge nutzt Technologie für maschinelles Lernen, um die Konnektivität und Leistung zu verbessern. Diese Aktualisierung war in der Version Winter '20 erstmals verfügbar und wird in der Version Summer '20 erzwungen.

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

Wann: Diese Aktualisierung wird in Version Summer '20 erzwungen. Wenn Sie das Datum des Hauptversions-Upgrades für Ihre Instanz anzeigen möchten, wechseln Sie zum Trust-Status, suchen Sie nach Ihrer Instanz und klicken Sie auf die Wartungsregisterkarte.

Wer: Nur Kunden mit "Meine Domäne" oder "Benutzerdefinierte Domäne". Public Cloud- und Salesforce Government Cloud-Organisationen sind derzeit vom Umstieg auf Salesforce Edge ausgeschlossen.

Warum: Im Rahmen dieser Aktualisierung wurden Kunden mit der entwickelten Lösung "Meine Domäne" oder "Benutzerdefinierte Domäne" über die bevorstehende Änderung informiert. Zudem erhielten sie die Möglichkeit, sich für das Pilot-Programm zu registrieren.

SIEHE AUCH:

Knowledge-Artikel: Was ist Salesforce Edge?

Winter '20 – Versionshinweise: Weiterleiten von Domänen über Salesforce Edge (wichtige Aktualisierung)

Versionsaktualisierungen (Beta)

Geänderte Anforderung an die Namenslänge für "Meine Domäne"

Damit die iOS-Anforderungen erfüllt werden, müssen neue Namen für "Meine Domäne" aus mindestens 3 Zeichen bestehen. Wenn der Name Ihrer vorhandenen "Meine Domäne" aus lediglich 2 Zeichen besteht, ist es nicht möglich, auf Lightning Experience zuzugreifen, wenn Sie mit iOS auf den URL für "Meine Domäne" Ihrer Sandbox zugreifen. Benennen Sie zum Beheben dieses Problems Ihre "Meine Domäne".

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

SIEHE AUCH:

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

Salesforce Shield: Echtzeit-Ereignisüberwachung-Bedrohungserkennung (allgemein verfügbar) und mehr Funktionen der Shield-Plattformverschlüsselung in Testorganisationen

Die allgemein verfügbare Echtzeit-Ereignisüberwachung-Bedrohungserkennung bietet neue Ereignisse, mit denen Sie Credential-Stuffing, anomale Berichtsnutzungen und Session-Hijacking-Aktivitäten erkennen können. Zeigen Sie Bedrohungsereignisse in der neuen Anwendung "Bedrohungserkennung" an oder erstellen Sie Transaktionssicherheitsrichtlinien, damit Sie per E-Mail oder SMS benachrichtigt werden, wenn Bedrohungsereignisse auftreten. In Testorganisationen sind mehr Funktionen der Shield-Plattformverschlüsselung verfügbar, die das Testen und die Entwicklung von Anwendungen erleichtern. Mit einem verbesserten Ereignis-Bus-Verschlüsselungs-Flow in der Metadaten-API können Sie Konfigurationen der Shield-Plattformverschlüsselung verhindern, die dafür sorgen, dass Datenänderungserfassungs- und Plattformereignisse blockiert werden. Außerdem bietet die neue Shield-Lernkarte ein benutzerfreundliches, praktisches Portal für Shield-Lernressourcen und -Dokumentationen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Plattformverschlüsselung: Funktionen von Testorganisationen zum Testen und Schluss mit blockierten Ereignissen

Für eine bessere Test- und Entwicklungserfahrung wurden "Nur-Cache-Schlüssel", die Schlüsselrotation, die Hintergrundverschlüsselung und die Kompatibilität der Verschlüsselungsstatistik für Testorganisationen hinzugefügt. Verhindern Sie blockierte Datenänderungserfassungs- und Plattformereignisse mit den neuen Überprüfungen der Ereignis-Bus-Mandantengeheimnisse, die die Verschlüsselung verhindern. Falls Sie es noch nicht getan haben, aktivieren Sie zudem die Aktualisierung, durch die die Berechtigung "Verschlüsselungsschlüssel verwalten" aus dem Systemadministratorprofil entfernt wird.

Ereignisüberwachung: Allgemeine Verfügbarkeit von Bedrohungserkennungs-Echtzeitereignissen, Transaktionssicherheitsunterstützung für Ereignisse der Bedrohungserkennung, Einstellung der veralteten Transaktionssicherheit

Mit den drei neuen Ereignissen für die Echtzeit-Ereignisüberwachung, die nun allgemein verfügbar sind, können Sie Bedrohungen Ihrer Salesforce-Organisation erkennen. Zu diesen Bedrohungen zählen Anomalien bei der Ausführung von Berichten durch Benutzer, Session-Hijacking und Credential-Stuffing. Erstellen Sie rein benachrichtigungsbasierte Transaktionssicherheitsrichtlinien für diese Ereignisse und zeigen Sie sie mit der Anwendung "Bedrohungserkennung" auf der Salesforce-Benutzeroberfläche an. Ermitteln Sie Fehler, wenn eine Organisation die Apex-Obergrenze für gleichzeitige lange Ausführungen überschreitet. Passen Sie Blockierungsnachrichten für Transaktionssicherheitsrichtlinien an. Das veraltete Transaktionssicherheits-Framework wird eingestellt. Daher sollten Sie Ihre vorhandenen Richtlinien zum erweiterten Framework migrieren.

Finden der richtigen Ressourcen mit der Shield-Lernkarte

Die neue Shield-Lernkarte ist eine benutzerfreundliche, praktische Ressource, mit der Sie den Umgang mit Shield lernen. Auf der Karte werden alle Shield-Lern-, -Entwickler- und -Administratorinhalte in praktische Sequenzen organisiert, die Sie durch die Planung, Einrichtung und Anpassung von Flows führen. Unabhängig von dem von Ihnen eingesetzten Shield-Produkt können Sie anhand der Lernkarte die Sicherheitsverfahren erfolgreich nutzen.

Plattformverschlüsselung: Funktionen von Testorganisationen zum Testen und Schluss mit blockierten Ereignissen

Für eine bessere Test- und Entwicklungserfahrung wurden "Nur-Cache-Schlüssel", die Schlüsselrotation, die Hintergrundverschlüsselung und die Kompatibilität der Verschlüsselungsstatistik für Testorganisationen hinzugefügt. Verhindern Sie blockierte Datenänderungserfassungs- und Plattformereignisse mit den neuen Überprüfungen der Ereignis-Bus-Mandantengeheimnisse, die die Verschlüsselung verhindern. Falls Sie es noch nicht getan haben, aktivieren Sie zudem die Aktualisierung, durch die die Berechtigung "Verschlüsselungsschlüssel verwalten" aus dem Systemadministratorprofil entfernt wird.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Testen von mehr Funktionen der Shield-Plattformverschlüsselung in Testorganisationen

Die Shield-Plattformverschlüsselung bietet mehr konfigurierbare Funktionen in Testorganisationen. So erhalten Entwickler eine bessere Test- und Anwendungsentwicklungserfahrung. Nun können Sie manuell die Rotationshäufigkeit des Schlüsselmaterials festlegen, Statistiken zu verschlüsselten Daten sammeln und Daten mit aktiven Schlüsseln synchronisieren. Die kürzeren Schlüsselrotations- und Verwaltungszyklen unterstützen Sie beim Testen und Debuggen automatisierter Prozesse, insbesondere bei von SOQL-Abfragen abhängigen Prozessen. Schließlich können Kunden, die den Service für nur zwischengespeicherte Schlüssel erworben haben, nun "Nur-Cache-Schlüssel" in Testorganisationen aktivieren, um ihre Einrichtung des Service für externer Schlüssel zu testen.

Vermeiden blockierter Ereignisse bei der Verschlüsselung über die Metadaten-API

Bevor Sie die Metadaten-API-Einstellung "enableEventBusEncryption" verwenden können, benötigen Sie nun ein vorhandenes Mandantengeheimnis des Ereignis-Bus-Typs. Verfügen Sie nicht über das richtige Mandantengeheimnis, wird ein Anzeigefehler angezeigt. Durch diese Änderung können Sie Shield-Plattformverschlüsselungskonfigurationen verhindern, welche die Datenänderungserfassung und Plattformereignisse blockieren.

Entfernen der Berechtigung "Verschlüsselungsschlüssel verwalten" aus dem Systemadministratorprofil (zuvor veröffentlichte Aktualisierung)

Administratoren müssen die Berechtigung zum Ausüben von Schlüsselverwaltungsrollen aktiv zuweisen. Die Berechtigung "Verschlüsselungsschlüssel verwalten" wird für das Standardadministratorprofil widerrufen, wenn Sie diese wichtige Versionsaktualisierung anwenden. 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 Versionsaktualisierung wurde in Spring '16 erstmals zur Verfügung gestellt und gilt nur für Kunden, welche die Shield-Plattformverschlüsselung vor der Version Spring '16 aktiviert haben.

Testen von mehr Funktionen der Shield-Plattformverschlüsselung in Testorganisationen

Die Shield-Plattformverschlüsselung bietet mehr konfigurierbare Funktionen in Testorganisationen. So erhalten Entwickler eine bessere Test- und Anwendungsentwicklungserfahrung. Nun können Sie manuell die Rotationshäufigkeit des Schlüsselmaterials festlegen, Statistiken zu verschlüsselten Daten sammeln und Daten mit aktiven Schlüsseln synchronisieren. Die kürzeren Schlüsselrotations- und Verwaltungszyklen unterstützen Sie beim Testen und Debuggen automatisierter Prozesse, insbesondere bei von SOQL-Abfragen abhängigen Prozessen. Schließlich können Kunden, die den Service für nur zwischengespeicherte Schlüssel erworben haben, nun "Nur-Cache-Schlüssel" in Testorganisationen aktivieren, um ihre Einrichtung des Service für externer Schlüssel zu testen.

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

Wie: Fügen Sie der Organisationsdefinitionsdatei Ihrer Testorganisation mindestens eine dieser Funktionen hinzu.

- "CacheOnlyKeys": Aktiviert den Service für nur zwischengespeicherte Schlüssel, der das außerhalb von Salesforce gespeicherte Schlüsselmaterial auf Daten anwendet, die in Salesforce im Leerlauf gespeichert werden. Hierfür ist das Add-on-Abonnement des Service für nur zwischengespeicherte Schlüssel erforderlich.

- MinKeyRotationInterval: Hiermit wird festgelegt, dass das Verschlüsselungsschlüsselmaterial alle 86.400 Sekunden (1 Tag) rotiert wird. Die Standardeinstellung (falsch) legt das Intervall für das Suchindex-Schlüsselmaterial auf einmal pro 604.800 Sekunden und für alle anderen Schlüsselmaterialien auf einmal pro 86.400 Sekunden fest. Gilt für Organisationen mit zusätzlich abonnierter Shield-Plattformverschlüsselung.
- EncryptionStatisticsInterval:<value>: Legt das Intervall zwischen den Prozessen für das Sammeln von Verschlüsselungsstatistiken fest – bis zu 604.800 Sekunden (7 Tage). Der Standard lautet einmal alle 86.400 Sekunden (24 Stunden). Geben Sie einen Wert in Sekunden zwischen 0 und 604.800 an. Gilt für Organisationen mit zusätzlich abonnierter Shield-Plattformverschlüsselung.
- EncryptionSyncInterval:<value>: Gibt an, wie häufig die Organisation Daten mit dem aktiven Schlüsselmaterial synchronisieren kann. Der Standardwert ist eine Synchronisierung alle 604.800 Sekunden. Geben Sie einen Wert in Sekunden an, der mindestens "0" entspricht. Gilt für Organisationen mit zusätzlich abonnierter Shield-Plattformverschlüsselung.

Beispiel:

```
"features": [“CacheOnlyKeys”, "MinKeyRotationInterval", "EncryptionSyncInterval:0"]
```

SIEHE AUCH:

Salesforce DX Developer Guide: Definition einer Testorganisationskonfiguration (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Vermeiden blockierter Ereignisse bei der Verschlüsselung über die Metadaten-API

Bevor Sie die Metadaten-API-Einstellung "enableEventBusEncryption" verwenden können, benötigen Sie nun ein vorhandenes Mandantengeheimnis des Ereignis-Bus-Typs. Verfügen Sie nicht über das richtige Mandantengeheimnis, wird ein Anzeigefehler angezeigt. Durch diese Änderung können Sie Shield-Plattformverschlüsselungskonfigurationen verhindern, welche die Datenänderungserfassung und Plattformereignisse blockieren.

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

Weitere Informationen finden Sie unter Für das Aktivieren der Ereignisverschlüsselung über die Metadaten-API ist ein Ereignis-Bus-Mandantengeheimnis erforderlich.

Entfernen der Berechtigung "Verschlüsselungsschlüssel verwalten" aus dem Systemadministratorprofil (zuvor veröffentlichte Aktualisierung)

Administratoren müssen die Berechtigung zum Ausüben von Schlüsselverwaltungsrollen aktiv zuweisen. Die Berechtigung "Verschlüsselungsschlüssel verwalten" wird für das Standardadministratorprofil widerrufen, wenn Sie diese wichtige Versionsaktualisierung anwenden. 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 Versionsaktualisierung wurde in Spring '16 erstmals zur Verfügung gestellt und gilt nur für Kunden, welche die Shield-Plattformverschlüsselung vor der Version Spring '16 aktiviert haben.

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

Wer: Diese Versionsaktualisierung betrifft Kunden, die die Shield-Plattformverschlüsselung vor der Version Spring '16 aktiviert haben. Kunden, die die Shield-Plattformverschlüsselung nach der Version Spring '16 aktiviert haben, sind nicht betroffen.

Wann: Diese Versionsaktualisierung wird in Spring '29 automatisch angewendet. Wenn Sie das Datum des Hauptversions-Upgrades für Ihre Instanz anzeigen möchten, wechseln Sie zum Trust-Status, suchen Sie nach Ihrer Instanz und klicken Sie auf die Wartungsregisterkarte.

SIEHE AUCH:

Salesforce Spring '16 – Versionshinweise: Wichtige Aktualisierungen

Ereignisüberwachung: Allgemeine Verfügbarkeit von Bedrohungserkennungs-Echtzeitereignissen, Transaktionssicherheitsunterstützung für Ereignisse der Bedrohungserkennung, Einstellung der veralteten Transaktionssicherheit

Mit den drei neuen Ereignissen für die Echtzeit-Ereignisüberwachung, die nun allgemein verfügbar sind, können Sie Bedrohungen Ihrer Salesforce-Organisation erkennen. Zu diesen Bedrohungen zählen Anomalien bei der Ausführung von Berichten durch Benutzer, Session-Hijacking und Credential-Stuffing. Erstellen Sie rein benachrichtigungsbasierte Transaktionssicherheitsrichtlinien für diese Ereignisse und zeigen Sie sie mit der Anwendung "Bedrohungserkennung" auf der Salesforce-Benutzeroberfläche an. Ermitteln Sie Fehler, wenn eine Organisation die Apex-Obergrenze für gleichzeitige lange Ausführungen überschreitet. Passen Sie Blockierungsnachrichten für Transaktionssicherheitsrichtlinien an. Das veraltete Transaktionssicherheits-Framework wird eingestellt. Daher sollten Sie Ihre vorhandenen Richtlinien zum erweiterten Framework migrieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Bedrohungserkennung für Ihre Salesforce-Organisation (allgemein verfügbar)

Mit den drei neuen Ereignissen für die Echtzeit-Ereignisüberwachung können Sie Bedrohungen für die Sicherheit Ihrer Organisation verfolgen. Salesforce generiert diese Ereignisse, unterstützt durch maschinell lernende Algorithmen, um Anomalien im Verhalten Ihrer Benutzer und um nicht autorisierte Zugriffe auf Ihre Organisation zu ermitteln.

Erhalten von Benachrichtigungen bei erkannten Bedrohungen

Erstellen Sie Transaktionssicherheitsrichtlinien für die drei Speicherereignisse der Bedrohungserkennung, damit Sie Benachrichtigungen empfangen können, wenn für Ihre Organisation eine Bedrohung erkannt wird. Die drei Ereignisse sind "ReportAnomalyEventStore", "SessionHijackingEventStore" und "CredentialStuffingEventStore".

Anzeigen von Ereignissen der Bedrohungserkennung und Abgeben von Feedback

Starten Sie die neue Anwendung "Bedrohungserkennung" und zeigen Sie alle erkannten Bedrohungen an, die in Ihrer Salesforce-Organisation aufgetreten sind. Zu Bedrohungen zählen Anomalien bei der Ausführung von Berichten durch Benutzer, Session-Hijacking-Versuche und Credential-Stuffing. Mit derselben Anwendung können Sie ohne Weiteres Feedback über den Schweregrad einer bestimmten Bedrohung abgeben.

Ermitteln von Fehlern, wenn eine Organisation die Apex-Obergrenze für gleichzeitige lange Ausführungen überschreitet

Verfolgen Sie Fehler mit dem neuen Ereignis "ConcurLongRunApexErrEvent" in der Echtzeit-Ereignisüberwachung. Verwenden Sie dieses Ereignis, um benachrichtigt zu werden, wenn eine neue Apex-Anforderung nicht gestartet werden kann, da Ihre Organisation die Apex-Obergrenze für gleichzeitige lange Ausführungen überschritten hat.

Benutzerberechtigung für Echtzeit-Ereignisüberwachung wurde umbenannt

Die Benutzerberechtigung zum Anzeigen und Verwalten von Echtzeitereignissen wurde in "Daten der Echtzeit-Ereignisüberwachung anzeigen" umbenannt. Davor hieß sie "Ereignisse zur Erkennung von Datenlecks anzeigen". Der neue Name spiegelt die Funktion besser wider.

Einsparen von Speicherplatz mit der verbesserten Event Monitoring Analytics-Anwendung

Es ist wahrscheinlich, dass Sie die Speichergrenze für Einstein Analytics-Zeilen erreichen, wenn Sie die Event Monitoring Analytics-Anwendung verwenden, da die doppelten Datensets reduziert wurden. Wenn Daten aus Ihrer Salesforce-Organisation in die Anwendung geladen werden, werden oft mehrere verwandte Datensets verknüpft, um ein einziges hochwertigeres Datenset zu erstellen. In Vorversionen wurde das zugehörige doppelte Datenset auf Ihre Salesforce-Speicherobergrenze angerechnet.

Anpassen von Blockierungsnachrichten für die Transaktionssicherheit

Wenn Benutzer durch eine Transaktionssicherheitsrichtlinie blockiert werden, wird ihnen eine kurze Meldung mit einer Erläuterung der Blockieraktion angezeigt, in der auf die nächsten Schritte verwiesen wird. Bisher wurde für alle Blockieraktionen eine Standardmeldung angezeigt. Nun können Sie jede Meldung während des Richtlinien-Setups anpassen, um organisations- oder richtlinienspezifische Informationen anzugeben. Sie können auch rückwirkend aktiven Richtlinien benutzerdefinierte Blockierungsnachrichten hinzufügen, die das erweiterte Transaktionssicherheits-Framework verwenden.

Einfacheres Schreiben von Transaktionssicherheitsrichtlinien mit verbesserter Bedingungsgeneratoroberfläche

Mit der Benutzeroberfläche für den Bedingungsgenerator können Sie nun einfacher effektive Transaktionssicherheitsrichtlinien erstellen. Der Bedingungsgenerator ist die Standardoption über Apex. Wechseln Sie nahtlos zwischen den Ereignistypen, bevor Sie Änderungen an den Richtlinien vornehmen. Navigieren Sie über direkte Links im Setup-Assistenten zur Dokumentation des Ereignistyps, um das Referenzmaterial während des Richtlinien-Setups einfach zu konsultieren.

Geänderte Anforderungen an die Benutzerberechtigungen für Empfänger von Benachrichtigungen von Transaktionssicherheitsrichtlinien

Wenn Sie eine Transaktionssicherheitsrichtlinie erstellen, geben Sie den Salesforce-Organisationsbenutzer an, der beim Auslösen einer Richtlinie anwendungsinterne oder E-Mail-Benachrichtigungen empfängt. In Vorversionen benötigte der Empfänger dieser Benachrichtigungen die Berechtigungen "Alle Daten modifizieren" und "Setup anzeigen", was den Transaktionssicherheitszugriff auf Administratoren und Entwickler einschränkte. Nun benötigt der Empfänger keine Berechtigungen mehr. Daher können alle Benutzer Richtlinienbenachrichtigungen empfangen und Ereignisse überwachen.

Migrieren alter Richtlinien zum erweiterten Framework für die Transaktionssicherheit (zuvor veröffentlichte Aktualisierung)

Mit dem erweiterten Framework für die Transaktionssicherheitsrichtlinie 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 oder ändern. Das ältere Framework wird in der Version Winter '21 eingestellt. Migrieren Sie Ihre veralteten Transaktionssicherheitsrichtlinien schnellstmöglich zum neuen Framework, um sich auf diese Einstellung vorzubereiten und die neuen Funktionen zu nutzen. Diese Aktualisierung wurde in der Version Winter '20 erstmals zur Verfügung gestellt.

Problemloses Integrieren von Daten mit der verbesserten 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. Zudem 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.

Bedrohungserkennung für Ihre Salesforce-Organisation (allgemein verfügbar)

Mit den drei neuen Ereignissen für die Echtzeit-Ereignisüberwachung können Sie Bedrohungen für die Sicherheit Ihrer Organisation verfolgen. Salesforce generiert diese Ereignisse, unterstützt durch maschinell lernende Algorithmen, um Anomalien im Verhalten Ihrer Benutzer und um nicht autorisierte Zugriffe auf Ihre Organisation zu ermitteln.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Unlimited und Developer Edition mit aktivierter Ereignisüberwachung.

Wer: Die Einstellungen für die Ereignisüberwachung stehen Kunden mit erworbenem Salesforce Shield- oder Salesforce-Ereignisüberwachungs-Add-On-Abonnement zur Verfügung.

Wie: Mit diesen neuen Plattformereignissen für die Echtzeit-Ereignisüberwachung können Sie allgemeine Bedrohungen für Ihre Organisation ermitteln:

- CredentialStuffingEvent: Verfolgt Ereignisse, bei denen sich ein Benutzer während eines identifizierten Credential-Stuffing-Angriffs erfolgreich bei Salesforce anmeldet. Credential-Stuffing bezieht sich auf groß angelegte automatisierte Anmeldeanforderungen mit gestohlenen Benutzeranmeldeinformationen. "CredentialStuffingEventStore" speichert die Streaming-Daten für bis zu 6 Monate.

- ReportAnomalyEvent: Verfolgt Anomalien bei der Ausführung oder dem Exportieren von Berichten durch Benutzer. "ReportAnomalyEventStore" speichert die Streaming-Daten für bis zu 6 Monate.
- SessionHijackingEvent: Verfolgt Ereignisse, bei denen nicht autorisierte Benutzer die Sitzung eines Salesforce-Benutzers mithilfe eines gestohlenen Sitzungskennzeichners übernehmen. "SessionHijackingEventStore" speichert die Streaming-Daten für bis zu 6 Monate.

Seit der Beta-Version in Spring '20 wurde die Bedrohungserkennung um weitere Funktionen ergänzt. Sie haben nun folgende Möglichkeiten:

- Anzeigen der drei Speicherereignisse der Bedrohungserkennung auf der Salesforce-Benutzeroberfläche mit der neuen Anwendung "Bedrohungserkennung". Bereitstellen von Feedback zu einem bestimmten Ereignis der Bedrohungserkennung.
- Erstellen von rein benachrichtigungsbasierten Transaktionssicherheitsrichtlinien für die drei Speicherereignisse der Bedrohungserkennung.
- Lesen einer kurzen Zusammenfassung der erkannten Bedrohung mit dem neuen Zusammenfassungsfeld für jedes Ereignis.
- Anzeigen des vollständigen Satzes der Browser-Fingerabdruck-Funktionen, die ein Session-Hijacking-Ereignis mit dem neuen `SecurityEventData`-Feld "SessionHijackingEvent" ausgelöst haben.
- Erstellen von Berichten zu den drei Ereignissen durch die Erstellung eines benutzerdefinierten Berichtstyps, der eines der drei Ereignisse der Bedrohungserkennung als zugehöriges primäres Objekt verwendet.
- Anzeigen der Posts und Änderungen mit Feed-Verfolgung an den drei Speicherereignissen der Bedrohungserkennung und des neuen Objekts "ThreatDetectionFeedback".
- Erstellen von Einstein Analytics-Berichten und -Dashboards für die drei Ereignisse der Bedrohungserkennung.

SIEHE AUCH:

Erhalten von Benachrichtigungen bei erkannten Bedrohungen

Anzeigen von Ereignissen der Bedrohungserkennung und Abgeben von Feedback

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

Erhalten von Benachrichtigungen bei erkannten Bedrohungen

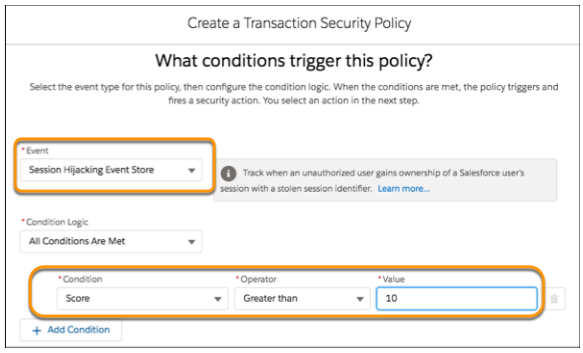
Erstellen Sie Transaktionssicherheitsrichtlinien für die drei Speicherereignisse der Bedrohungserkennung, damit Sie Benachrichtigungen empfangen können, wenn für Ihre Organisation eine Bedrohung erkannt wird. Die drei Ereignisse sind "ReportAnomalyEventStore", "SessionHijackingEventStore" und "CredentialStuffingEventStore".

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Unlimited und Developer Edition mit aktivierter Ereignisüberwachung.

Wer: Die Einstellungen für die Ereignisüberwachung stehen Kunden mit erworbenem Salesforce Shield- oder Salesforce-Ereignisüberwachungs-Add-On-Abonnement zur Verfügung.

Warum: Erhalten Sie eine E-Mail, eine Benachrichtigung innerhalb der Anwendung oder beides, wenn ein Ereignis der Bedrohungserkennung in Ihrer Organisation aufgetreten ist. Zu den Ereignissen der Bedrohungserkennung zählen Anomalien bei der Ausführung eines Berichts durch einen Benutzer, ein Credential-Stuffing- oder ein Session-Hijacking-Versuch.

Wie: Verwenden Sie den Bedingungsgenerator oder schreiben Sie eine Apex-Klasse, um eine Transaktionssicherheitsrichtlinie für eines dieser Ereignisse zu erstellen.



SIEHE AUCH:

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

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

Anzeigen von Ereignissen der Bedrohungserkennung und Abgeben von Feedback

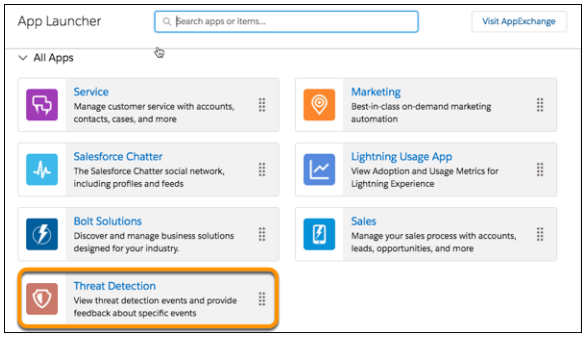
Starten Sie die neue Anwendung "Bedrohungserkennung" und zeigen Sie alle erkannten Bedrohungen an, die in Ihrer Salesforce-Organisation aufgetreten sind. Zu Bedrohungen zählen Anomalien bei der Ausführung von Berichten durch Benutzer, Session-Hijacking-Versuche und Credential-Stuffing. Mit derselben Anwendung können Sie ohne Weiteres Feedback über den Schweregrad einer bestimmten Bedrohung abgeben.

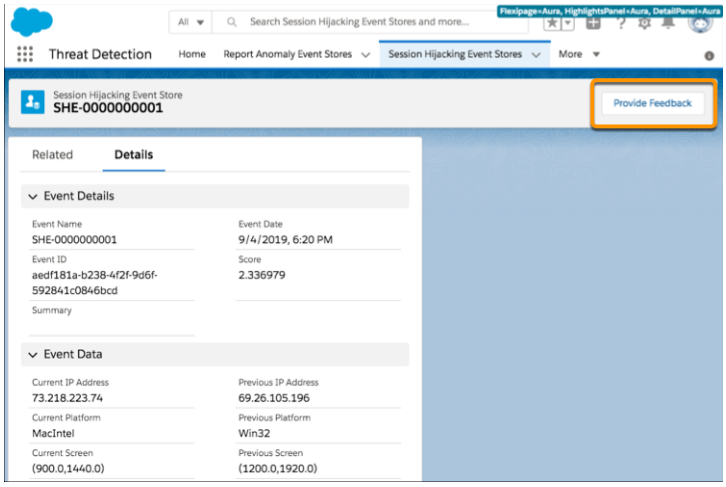
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Unlimited und Developer Edition mit aktivierter Ereignisüberwachung.

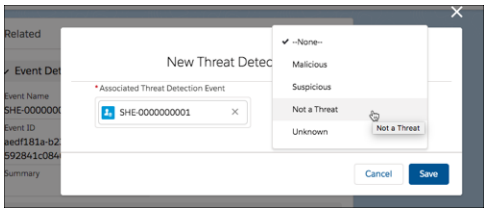
Wer: Die Einstellungen für die Ereignisüberwachung stehen Kunden mit erworbenem Salesforce Shield- oder Salesforce-Ereignisüberwachungs-Add-On-Abonnement zur Verfügung.

Warum: Nicht alle erkannten Bedrohungen sind wirkliche Bedrohungen. Verwenden Sie die Feedback-Funktion, um den Schweregrad einer bestimmten erkannten Bedrohung anzugeben.

Wie: Legen Sie unter "Setup" fest, dass die Anwendung "Bedrohungserkennung" im App Launcher sichtbar ist. Starten Sie dann die Anwendung, um die in Ihrer Organisation auftretenden Ereignisse der Bedrohungserkennung anzuzeigen. Navigieren Sie zu dem spezifischen Ereignis, klicken Sie auf **Feedback geben** und geben Sie anschließend an, ob die Bedrohung bösartig, verdächtig oder unbekannt war oder keine Bedrohung darstellte.







SIEHE AUCH:

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

Ermitteln von Fehlern, wenn eine Organisation die Apex-Obergrenze für gleichzeitige lange Ausführungen überschreitet

Verfolgen Sie Fehler mit dem neuen Ereignis "ConcurLongRunApexErrEvent" in der Echtzeit-Ereignisüberwachung. Verwenden Sie dieses Ereignis, um benachrichtigt zu werden, wenn eine neue Apex-Anforderung nicht gestartet werden kann, da Ihre Organisation die Apex-Obergrenze für gleichzeitige lange Ausführungen überschritten hat.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Unlimited und Developer Edition mit aktivierter Ereignisüberwachung.

Wer: Die Einstellungen für die Ereignisüberwachung stehen Kunden mit erworbenem Salesforce Shield- oder Salesforce-Ereignisüberwachungs-Add-On-Abonnement zur Verfügung.

SIEHE AUCH:

Platform Events Developer Guide: ConcurLongRunApexErrEvent (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

IdeaExchange: Event Monitoring Real-Time Alerts (Event Monitoring-Warnmeldungen in Echtzeit)

Benutzerberechtigung für Echtzeit-Ereignisüberwachung wurde umbenannt

Die Benutzerberechtigung zum Anzeigen und Verwalten von Echtzeitereignissen wurde in "Daten der Echtzeit-Ereignisüberwachung anzeigen" umbenannt. Davor hieß sie "Ereignisse zur Erkennung von Datenlecks anzeigen". Der neue Name spiegelt die Funktion besser wider.

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

Wer: Die Einstellungen für die Ereignisüberwachung stehen Kunden mit bereits erworbenem Salesforce Shield- oder Salesforce-Ereignisüberwachungs-Add-On-Abonnement zur Verfügung.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Aktivieren des Zugriffs auf die Echtzeit-Ereignisüberwachung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Einsparen von Speicherplatz mit der verbesserten Event Monitoring Analytics-Anwendung

Es ist wahrscheinlich, dass Sie die Speichergrenze für Einstein Analytics-Zeilen erreichen, wenn Sie die Event Monitoring Analytics-Anwendung verwenden, da die doppelten Datensets reduziert wurden. Wenn Daten aus Ihrer Salesforce-Organisation in die Anwendung geladen werden, werden oft mehrere verwandte Datensets verknüpft, um ein einziges hochwertigeres Datenset zu erstellen. In Vorversionen wurde das zugehörige doppelte Datenset auf Ihre Salesforce-Speicherobergrenze angerechnet.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Unlimited und Developer Edition mit aktivierter Ereignisüberwachung.

Wer: Die Einstellungen für die Ereignisüberwachung stehen Kunden mit erworbenem Salesforce Shield- oder Salesforce-Ereignisüberwachungs-Add-On-Abonnement zur Verfügung.

Wie: Nehmen Sie ein Upgrade Ihrer Event Monitoring Analytics-Anwendung vor, um von den Verbesserungen profitieren zu können.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Event Monitoring Analytics-Anwendung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Upgrade der Event Monitoring Analytics-Anwendung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Anpassen von Blockierungsnachrichten für die Transaktionssicherheit

Wenn Benutzer durch eine Transaktionssicherheitsrichtlinie blockiert werden, wird ihnen eine kurze Meldung mit einer Erläuterung der Blockieraktion angezeigt, in der auf die nächsten Schritte verwiesen wird. Bisher wurde für alle Blockieraktionen eine Standardmeldung angezeigt. Nun können Sie jede Meldung während des Richtlinien-Setups anpassen, um organisations- oder richtlinienspezifische Informationen anzugeben. Sie können auch rückwirkend aktiven Richtlinien benutzerdefinierte Blockierungsnachrichten hinzufügen, die das erweiterte Transaktionssicherheits-Framework verwenden.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Unlimited und Developer Edition mit aktivierter Ereignisüberwachung. Benutzerdefinierte Blockierungsnachrichten sind nur für die Richtlinien "ApiEvent", "ListViewEvent" und "ReportEvent" verfügbar.

Wer: Die Einstellungen für die Ereignisüberwachung stehen Kunden mit erworbenem Salesforce Shield- oder Salesforce-Ereignisüberwachungs-Add-On-Abonnement zur Verfügung.

Wie: Wenn Sie im Setup-Assistenten eine Richtlinie für "ApiEvent", "ListViewEvent" oder "ReportEvent" erstellen, die die Aktion "Block" oder "Zwei-Faktor-Authentifizierung" umfasst, müssen Sie zwischen der Standardmeldung und der benutzerdefinierten Blockierungsnachricht auswählen. Wenn Sie eine Richtlinie über die API erstellen, verwenden Sie das neue API-Feld `BlockMessage`

im Objekt "TransactionSecurityPolicy", um eine benutzerdefinierte Blockierungsnachricht anzuzeigen. Wenn Sie das Feld Blockierungsnachricht leer lassen, sorgt die Richtlinie dafür, dass die Standardmeldung gesendet wird.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Entwicklerdokumentation: TransactionSecurityPolicy (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

IdeaExchange: Make Transaction Security Policy messages customizable (Festlegen der Nachrichten der Transaktionssicherheitsrichtlinie als anpassbar)

Einfacheres Schreiben von Transaktionssicherheitsrichtlinien mit verbesserter Bedingungsgeneratoroberfläche

Mit der Benutzeroberfläche für den Bedingungsgenerator können Sie nun einfacher effektive Transaktionssicherheitsrichtlinien erstellen. Der Bedingungsgenerator ist die Standardoption über Apex. Wechseln Sie nahtlos zwischen den Ereignistypen, bevor Sie Änderungen an den Richtlinien vornehmen. Navigieren Sie über direkte Links im Setup-Assistenten zur Dokumentation des Ereignistyps, um das Referenzmaterial während des Richtlinien-Setups einfach zu konsultieren.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Unlimited und Developer Edition mit aktivierter Ereignisüberwachung.

Wer: Die Einstellungen für die Ereignisüberwachung stehen Kunden mit erworbenem Salesforce Shield- oder Salesforce-Ereignisüberwachungs-Add-On-Abonnement zur Verfügung.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Erstellen einer Transaktionssicherheitsrichtlinie mit dem Bedingungsgenerator (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Geänderte Anforderungen an die Benutzerberechtigungen für Empfänger von Benachrichtigungen von Transaktionssicherheitsrichtlinien

Wenn Sie eine Transaktionssicherheitsrichtlinie erstellen, geben Sie den Salesforce-Organisationsbenutzer an, der beim Auslösen einer Richtlinie anwendungsinterne oder E-Mail-Benachrichtigungen empfängt. In Vorversionen benötigte der Empfänger dieser Benachrichtigungen die Berechtigungen "Alle Daten modifizieren" und "Setup anzeigen", was den Transaktionssicherheitszugriff auf Administratoren und Entwickler einschränkte. Nun benötigt der Empfänger keine Berechtigungen mehr. Daher können alle Benutzer Richtlinienbenachrichtigungen empfangen und Ereignisse überwachen.

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

Wer: Die Einstellungen für die Ereignisüberwachung stehen Kunden mit bereits erworbenem Salesforce Shield- oder Salesforce-Ereignisüberwachungs-Add-On-Abonnement zur Verfügung.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Erweiterte Transaktionssicherheitsaktionen und -benachrichtigungen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Migrieren alter Richtlinien zum erweiterten Framework für die Transaktionssicherheit (zuvor veröffentlichte Aktualisierung)

Mit dem erweiterten Framework für die Transaktionssicherheitsrichtlinie 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 oder ändern. Das ältere Framework wird in der Version Winter '21 eingestellt. Migrieren Sie Ihre veralteten Transaktionssicherheitsrichtlinien schnellstmöglich zum neuen Framework, um sich auf diese Einstellung vorzubereiten und die neuen Funktionen zu nutzen. Diese Aktualisierung wurde in der Version Winter '20 erstmals zur Verfügung gestellt.

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

Wann: Nach der Einstellung des veralteten Frameworks in der Version Winter '21 sind die veralteten Richtlinien dauerhaft deaktiviert und können von Ihnen nicht aktualisiert werden. Ihre veralteten Richtlinien funktionieren bis zur Version Winter '21 ordnungsgemäß. Sie können sie jedoch nicht mehr erstellen oder ändern.

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 erweiterten Framework, die das Verhalten der veralteten Richtlinie 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)

Problemloses Integrieren von Daten mit der verbesserten 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. Zudem 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)

Finden der richtigen Ressourcen mit der Shield-Lernkarte

Die neue Shield-Lernkarte ist eine benutzerfreundliche, praktische Ressource, mit der Sie den Umgang mit Shield lernen. Auf der Karte werden alle Shield-Lern-, -Entwickler- und -Administratorinhalte in praktische Sequenzen organisiert, die Sie durch die Planung, Einrichtung und Anpassung von Flows führen. Unabhängig von dem von Ihnen eingesetzten Shield-Produkt können Sie anhand der Lernkarte die Sicherheitsverfahren erfolgreich nutzen.

Wer: Salesforce Shield steht als Add-on-Abonnement zur Verfügung.

Wie: In der Shield-Produktdokumentation sind die entsprechenden Links zur Shield-Lernkarte aufgeführt. Alternativ können Sie direkt zu https://shieldlearningmap.com navigieren.

Klicken Sie anschließend auf einen Punkt im Trail, um Ressourcen anzuzeigen zum:

- Kennenlernen von Shield und Nachvollziehen, wie Kunden diese leistungsstarke Suite von Sicherheitsprodukten verwenden
- Erfüllen Ihrer Überwachungs- und Compliance-Anforderungen
- Verschlüsseln von Daten und Verwalten von Schlüsselmaterial mit der Shield-Plattformverschlüsselung
- Einsehen Ihrer Daten und Anzeigen, wer sie verwendet, mit der Echtzeit-Ereignisüberwachung
- Ermitteln der Einführung und Leistung von Funktionen

Datenschutz und Datenschutzdetails: Kanäle für Kundeneinwilligungen und Einwilligungs-API-Aufrufe

Es wurden Funktionen hinzugefügt, um die Verwaltung der bevorzugten Art der Kundenkontaktaufnahme durch Ihre Benutzer zu verbessern. Verwenden Sie das Kontaktpunktadressen-Feld zur Aufzeichnung der Informationen zur Postanschrift und der Einwilligung des Kunden. Speichern Sie Einwilligungsdatensätze für neue Kontaktpunktkanäle oder erstellen Sie mit dem Feld "Engagement-Kanaltyp" Ihre eigenen. Verwenden Sie die Richtlinienoption für API-Aufrufe mit Leseeinwilligung, um eine ausdrückliche Einwilligung für Kontaktkanäle in einem Objekt vorzuschreiben.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Speichern eines neuen Kontaktpunkts und Informationen zur Kundeneinwilligung
Sie können jetzt mehrere Adressen für einen Einzel- oder Personenaccount angeben, um mehr Informationen über Kunden zu speichern. Mit dem Feld für die Kontaktpunktadresse können Sie mehrere Postanschriften angeben und Details zur bevorzugten Art der Kontaktaufnahme eines Kunden hinzufügen. Darüber hinaus können Sie über einen Kontaktpunkt-Einwilligungsdatensatz auf diese Datensätze verweisen, um die Einwilligung eines Kunden, auf diese Weise kontaktiert zu werden, zu speichern.

Anpassen und Speichern weiterer Kanäle für Kundeneinwilligungen
Um Ihrer Organisation zu helfen, besser mit Kunden zu kommunizieren, können Sie das Feld "Engagement-Kanaltyp" verwenden, um Einwilligungsdatensätze für weitere Kontaktpunktkanäle zu verwalten. Beispielsweise können Sie das Feld "Engagement-Kanaltyp" verwenden, um anzugeben, dass ein Kunde die Einwilligung erteilt hat, per SMS oder Fax kontaktiert zu werden, wenn Sie bisher nur Telefon als den Kontaktpunkttyp angeben konnten. Noch besser: Sie können Ihren eigenen Engagement-Kanaltyp erstellen, um die individuellen Bedürfnisse Ihrer Kunden zu erfüllen.

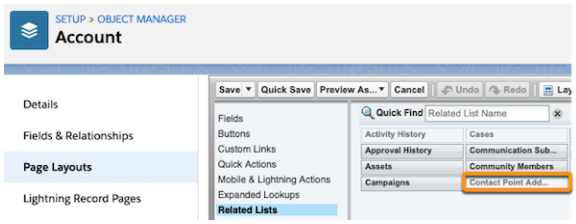
Verbessern der Genauigkeit von Einwilligungs-API-Aufrufen
Verwenden Sie einen neuen Wert im Parameter "Policy", um die explizite Einwilligung für jedes Objekt einzuholen, bei dem die explizite Einwilligung aufgezeichnet werden kann. Mit dem neuen Wert für den Parameter "Policy" gibt die API eine "infoNotFound"-Antwort zurück, sofern keine Einwilligung für einen Kontaktpunkt angegeben wurde. Die Einwilligung wird nur dann in der API-Antwort zurückgegeben, wenn Ihre Kunden sich für einen Kontaktpunktkanal anmelden.

Speichern eines neuen Kontaktpunkts und Informationen zur Kundeneinwilligung

Sie können jetzt mehrere Adressen für einen Einzel- oder Personenaccount angeben, um mehr Informationen über Kunden zu speichern. Mit dem Feld für die Kontaktpunktadresse können Sie mehrere Postanschriften angeben und Details zur bevorzugten Art der Kontaktaufnahme eines Kunden hinzufügen. Darüber hinaus können Sie über einen Kontaktpunkt-Einwilligungsdatensatz auf diese Datensätze verweisen, um die Einwilligung eines Kunden, auf diese Weise kontaktiert zu werden, zu speichern.

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

Wie: Das Feld für die Kontaktpunktadresse wird standardmäßig im Layout der Themenliste des Objekts "Einzelperson" angezeigt. Fügen Sie es dem Layout der Themenliste des Account-Objekts im Objekt-Manager hinzu.



SIEHE AUCH:

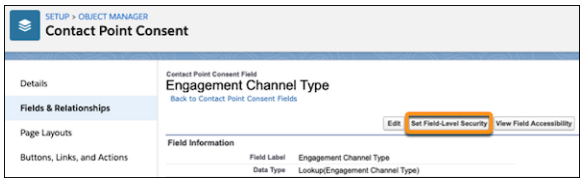
Salesforce-Entwicklerdokumentation: ContactPointAddress (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Anpassen und Speichern weiterer Kanäle für Kundeneinwilligungen

Um Ihrer Organisation zu helfen, besser mit Kunden zu kommunizieren, können Sie das Feld "Engagement-Kanaltyp" verwenden, um Einwilligungsdatensätze für weitere Kontaktpunktkanäle zu verwalten. Beispielsweise können Sie das Feld "Engagement-Kanaltyp" verwenden, um anzugeben, dass ein Kunde die Einwilligung erteilt hat, per SMS oder Fax kontaktiert zu werden, wenn Sie bisher nur Telefon als den Kontaktpunkttyp angeben konnten. Noch besser: Sie können Ihren eigenen Engagement-Kanaltyp erstellen, um die individuellen Bedürfnisse Ihrer Kunden zu erfüllen.

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

Wie: Für neue Organisationen wird der "Engagement-Kanaltyp" standardmäßig im Layout des Objekts "Kontaktpunkteinwilligung" oder "Einwilligung des Kontaktpunkttyps" angezeigt. Wählen Sie bei vorhandenen Organisationen im Objekt "Kontaktpunkteinwilligung" oder "Einwilligung des Kontaktpunkttyps" das Feld "Engagement-Kanaltyp" aus und klicken Sie dann auf **Feldebenensicherheit festlegen**. Legen Sie "Engagement-Kanaltyp" auf **Sichtbar** fest und fügen Sie ihn dann im Objekt-Manager zum Layout des Objekts hinzu. Ändern Sie im Objekt-Manager "Kontaktpunkttyp" zu optional oder entfernen Sie "Kontaktpunkttyp" im Layout-Editor.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Entwicklerdokumentation: ContactPointConsent (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Entwicklerdokumentation: ContactPointTypeConsent (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Verbessern der Genauigkeit von Einwilligungs-API-Aufrufen

Verwenden Sie einen neuen Wert im Parameter "Policy", um die explizite Einwilligung für jedes Objekt einzuholen, bei dem die explizite Einwilligung aufgezeichnet werden kann. Mit dem neuen Wert für den Parameter "Policy" gibt die API eine "infoNotFound"-Antwort zurück, sofern keine Einwilligung für einen Kontaktpunkt angegeben wurde. Die Einwilligung wird nur dann in der API-Antwort zurückgegeben, wenn Ihre Kunden sich für einen Kontaktpunktkanal anmelden.

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

Wie: Fügen Sie zum Verwenden der Richtlinie Ihren Einwilligungs-API-Aufrufen den Parameter `policy=requireExplicitConsent` hinzu.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Entwicklerdokumentation: Consent (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Weitere Änderungen in Bezug auf die Sicherheit: Private Connect (allgemein verfügbar), strengere Sicherheit mit Salesforce-Sites und sicherere Algorithmen mit der Apex-Kryptografieklasse

Private Connect (allgemein verfügbar) stellt eine sichere Verbindung mit Amazon Web Services her, um Ihren cloudübergreifenden Datenverkehr vor externen Bedrohungen zu schützen. Wählen Sie einen Standardinhaber für die durch einen Gastbenutzer von Salesforce-Sites erstellten Datensätze aus. Zudem unterstützt die Kryptografieklasse weitere Hashalgorithmen für sichereres Schlüsselmaterial.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Schützen Ihrer cloudübergreifenden Integrationen mit Private Connect (allgemein verfügbar)
Wenn Sie Ihre Salesforce-Organisation in auf Drittanbieter-Cloud-Services gehosteten Anwendungen integrieren, ist der sichere Versand und Empfang des HTTP/s-Datenverkehrs entscheidend. Mit Private Connect können Sie die Sicherheit in Ihren Amazon Web Services-Integrationen (AWS) erhöhen. Richten Sie dazu eine vollständig verwaltete Netzwerkverbindung zwischen Ihrer Salesforce-Organisation und Ihrer AWS Virtual Private Cloud (VPC) ein. Leiten Sie den cloudübergreifenden Datenverkehr über die Verbindung und nicht über das öffentliche Internet. So lässt sich die Gefährdung durch Sicherheitsbedrohungen von außen verringern.

Verwenden sichererer Hashalgorithmen mit der Apex-Kryptografieklasse
Die Kryptografieklasse unterstützt nun die Hashstandards RSA-SHA384 und RSA-SHA512. So haben Sie mehr Möglichkeiten, kryptografisch sicheres Schlüsselmaterial zu generieren. Sie können die Werte RSA-SHA384 und RSA-SHA512 in den Parameter "algorithmName" für die Methoden "Crypto.sign", "Crypto.signWithCertificate", "Crypto.signXML()" und "Crypto.verify()" übergeben. Mit einer Drittanbieteranwendung oder der Methode "Crypto.generateAesKey" können Sie diesen Schlüssel generieren.

Neue durch Gastbenutzer von Salesforce-Sites erstellte Datensätze dem Standardinhaber zuweisen
Zum Erhöhen der Sicherheit Ihrer Salesforce-Daten sind Gastbenutzer von Salesforce-Sites nicht mehr automatisch Inhaber der von ihnen erstellten Datensätze. Wenn ein Gastbenutzer von Salesforce-Sites einen Datensatz erstellt, wird der Datensatz stattdessen einem standardmäßigen Datensatzinhaber zugewiesen, der von Ihnen ausgewählt wird.

Berechtigungsänderungen für Sicherheitsfunktionen
Überprüfen Sie die Änderungen beim Zugriff auf Sicherheitsfunktionen, die mit der Version Summer '20 wirksam werden.

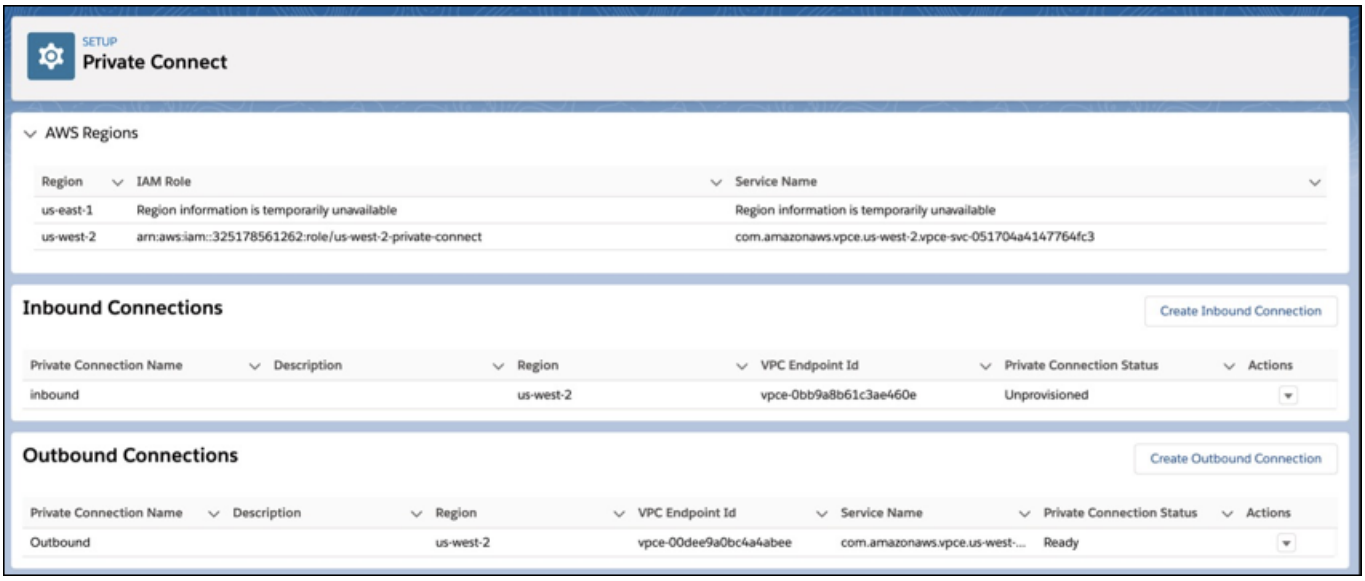
Schützen Ihrer cloudübergreifenden Integrationen mit Private Connect (allgemein verfügbar)

Wenn Sie Ihre Salesforce-Organisation in auf Drittanbieter-Cloud-Services gehosteten Anwendungen integrieren, ist der sichere Versand und Empfang des HTTP/s-Datenverkehrs entscheidend. Mit Private Connect können Sie die Sicherheit in Ihren Amazon Web Services-Integrationen (AWS) erhöhen. Richten Sie dazu eine vollständig verwaltete Netzwerkverbindung zwischen Ihrer Salesforce-Organisation und Ihrer AWS Virtual Private Cloud (VPC) ein. Leiten Sie den cloudübergreifenden Datenverkehr über die Verbindung und nicht über das öffentliche Internet. So lässt sich die Gefährdung durch Sicherheitsbedrohungen von außen verringern.

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

Warum: Die Cloud-Akzeptanz ist auf dem Vormarsch, da mehr Salesforce-Kunden geschäftskritische Enterprise-Anwendungen in Cloud-Services ausführen. Das Senden des cloudübergreifenden Datenverkehrs über das öffentliche Internet kann jedoch sehr gefährlich sein, da das Internet eine große Angriffsfläche bietet. Mit Private Connect bleiben Ihre Kommunikationen geschützt, indem Ihr Datenverkehr über einen privaten, vollständig verwalteten Link geleitet wird und nicht über das öffentliche Internet. Private Connect ist zudem bidirektional: Sie können eingehenden und ausgehenden Datenverkehr initiieren. Bei eingehenden Verbindungen können Sie den Datenverkehr mit Standard-APIs in Salesforce senden. Bei ausgehenden Verbindungen können Sie den Datenverkehr über Funktionen wie Apex-Callouts, externe Services oder externe Objekte aus Salesforce heraus senden.

Wie: Die Einrichtung von Private Connect erfolgt in Salesforce und in AWS. Navigieren Sie in Salesforce zur neuen Setup-Seite "Private Connect", um den Prozess zu starten. Wenn Sie auf AWS zugreifen können, wechseln Sie zwischen der Setup-Seite und dem VPC-Dashboard in AWS, um jede Verbindung zu konfigurieren. Wenn Sie nicht auf AWS zugreifen können, sollten Sie sich an Ihren AWS-Vertreter wenden. "Meine Domäne" ist eine Voraussetzung für eingehende Verbindungen. Dagegen sind "Anmeldeinformationen mit Namen" eine Voraussetzung für ausgehende Verbindungen.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Sichere cloudübergreifende Integrationen in Private Connect (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Versionshinweise: Neue und geänderte Ressourcen der Connect-REST-API

Salesforce-Versionshinweise: Metadaten-API

Verwenden sichererer Hashalgorithmen mit der Apex-Kryptografieklasse

Die Kryptografieklasse unterstützt nun die Hashstandards RSA-SHA384 und RSA-SHA512. So haben Sie mehr Möglichkeiten, kryptografisch sicheres Schlüsselmaterial zu generieren. Sie können die Werte RSA-SHA384 und RSA-SHA512 in den Parameter "algorithmName" für die Methoden "Crypto.sign", "Crypto.signWithCertificate", "Crypto.signXML()" und "Crypto.verify()" übergeben. Mit einer Drittanbieteranwendung oder der Methode "Crypto.generateAesKey" können Sie diesen Schlüssel generieren.

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

Wie: Informationen zum Generieren und Verwenden des Schlüsselmaterials finden Sie im Apex Developer Guide unter Crypto Class.

Neue durch Gastbenutzer von Salesforce-Sites erstellte Datensätze dem Standardinhaber zuweisen

Zum Erhöhen der Sicherheit Ihrer Salesforce-Daten sind Gastbenutzer von Salesforce-Sites nicht mehr automatisch Inhaber der von ihnen erstellten Datensätze. Wenn ein Gastbenutzer von Salesforce-Sites einen Datensatz erstellt, wird der Datensatz stattdessen einem standardmäßigen Datensatzinhaber zugewiesen, der von Ihnen ausgewählt wird.

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

Wann: Diese Änderung gilt für Salesforce-Organisationen, die in Version Summer '20 oder höher erstellt wurden. Sie gilt für vorhandene Organisationen, sofern die wichtige Aktualisierung "Abmelden bei Sicherheitsrichtlinien für Gastbenutzer vor der Version Summer '20" aktiviert wurde. Außerdem gilt sie für alle Organisationen in der Version Winter '21.

Warum: Das Festlegen eines internen Organisationsbenutzers als Inhaber der von Gastbenutzern erstellten Datensätze ist eine bewährte Vorgehensweise von Salesforce hinsichtlich Sicherheit. Haben Sie die wichtige Aktualisierung "Abmelden bei Sicherheitsrichtlinien für Gastbenutzer vor der Version Summer '20" aktiviert, sollten Sie diese Änderung anwenden und testen, bevor sie in Version Winter '21 für alle Organisationen angewendet wird.

Wie: Der Inhaber der Salesforce-Site ist der Standardinhaber von Datensätzen, die von einem Gastbenutzer von Salesforce-Sites erstellt wurden. Wenn Sie einen anderen standardmäßigen Datensatzinhaber für Ihre Site auswählen möchten, geben Sie im Feld "Schnellsuche" den Text `Sites` ein und wählen Sie dann **Sites** aus. Wählen Sie beim Erstellen einer Site oder beim Bearbeiten einer vorhandenen Seite einen Benutzer beim Nachschlagevorgang **Standardmäßiger Datensatzinhaber** aus. Klicken Sie auf **Speichern**.

Ist die wichtige Aktualisierung "Abmelden bei Sicherheitsrichtlinien für Gastbenutzer vor der Version Summer '20" in Ihrer Organisation aktiv, müssen Sie die Site-Einstellung manuell aktivieren, bevor Sie die standardmäßigen Datensatzinhaber auswählen. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Sites` ein und wählen Sie dann **Sites** aus. Wählen Sie **Neue durch Salesforce-Sites-Gastbenutzer erstellte Datensätze dem Standardinhaber zuweisen** aus und klicken Sie auf **Speichern**.

Anmerkung: Ihre Communities werden auch auf der Setup-Seite "Sites" aufgelistet. Damit einer Community ein standardmäßiger Datensatzinhaber zugewiesen werden kann, muss die Einstellung **Neue durch Gastbenutzer erstellte Datensätze dem Standardinhaber zuweisen** aktiv sein. Diese Einstellung ist automatisch in der Version Summer '20 aktiviert, sofern die wichtige Aktualisierung "Abmelden bei Sicherheitsrichtlinien für Gastbenutzer vor der Version Summer '20" in Ihrer Organisation nicht aktiv ist.

SIEHE AUCH:

Abmelden bei Sicherheitsrichtlinien für Gastbenutzer vor der Version Summer '20 (zuvor veröffentlichte Aktualisierung)

Salesforce-Hilfe: Bewährte Vorgehensweisen und Überlegungen beim Arbeiten mit dem Site-Benutzerdatensatz (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Berechtigungsänderungen für Sicherheitsfunktionen

Überprüfen Sie die Änderungen beim Zugriff auf Sicherheitsfunktionen, die mit der Version Summer '20 wirksam werden.

Auslöser der Abmeldeereignisse
Damit Benutzer auf das Objekt "LogoutEventStream" zugreifen können, benötigen sie die Berechtigung "Anwendung anpassen".

SAML Single Sign-On-Konfiguration
Der Zugriff zum Konfigurieren der SAML-Einstellungen für Single Sign-On über die API ist auf Benutzer mit der Berechtigung "Setup und Konfiguration anzeigen" und Benutzer mit den beiden Berechtigungen "Anwendung anpassen" und "Alle Daten modifizieren" begrenzt.

SIEHE AUCH:

Knowledge-Artikel: Beschreibungen der Benutzerprofilberechtigungen

Bereitstellung: Neue Änderungssetkomponenten

Es sind neue Änderungssetkomponenten verfügbar.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neue und geänderte Komponenten für Änderungssets
Die bei Änderrungssets verfügbaren Komponenten unterscheiden sich je nach Edition. Diese Komponenten stehen nun für Änderungssets zur Verfügung.

Neue und geänderte Komponenten für Änderungssets

Die bei Änderrungssets verfügbaren Komponenten unterscheiden sich je nach Edition. Diese Komponenten stehen nun für Änderungssets zur Verfügung.

Bot
Stellt eine Definition einer Einstein Bot-Konfiguration dar, die über eine oder mehrere Versionen verfügen kann. Es kann jeweils nur eine Version aktiv sein.

Benutzerdefinierter NotificationType
Stellt die einem benutzerdefinierten Benachrichtigungstyp zugeordneten Metadaten dar. Mit benutzerdefinierten Benachrichtigungstypen können Sie eine benutzerdefinierte Desktop- oder Mobilgerätebenachrichtigung über einen Prozess oder einen aufrufbaren API-Aufruf senden.

Eingehende Netzwerkverbindung
Stellt die Einheit dar, mit der Informationen zu privaten Verbindungen zwischen einem Drittanbieter-Daten-Service und einer Salesforce-Organisation gespeichert werden. Die Verbindung ist eingehend, da die Callouts *in* Salesforce eingehen.

Ausgehende Netzwerkverbindung
Stellt die Einheit dar, mit der Informationen zu privaten ausgehenden Verbindungen zwischen einer Salesforce-Organisation und einem Drittanbieter-Daten-Service gespeichert werden. Die Verbindung ist ausgehend, da die Callouts *aus* Salesforce ausgehen.

Transaktionssicherheitsrichtlinie
Stellt einen Satz mit Bedingungen dar, mit denen die Benutzeraktivität und die Echtzeitaktionen (Benachrichtigen, Blockieren, Zwei-Faktoren-Authentifizierung) ausgewertet werden, die ausgelöst werden, wenn die Bedingungen erfüllt sind.

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: Freigeben von CSS-Formatregeln zwischen Lightning-Webkomponenten, Löschen von Komponenten aus verwalteten Paketen
Vereinheitlichen Sie das Erscheinungsbild, indem Sie ein gemeinsames CSS-Modul zur Formatierung von Lightning-Webkomponenten verwenden. Löschen Sie eine Lightning-Komponente aus einem verwalteten Paket, wenn sie nicht mehr benötigt wird. Außerdem wurden mehrere Versionsaktualisierungen verschoben, um Ihnen mehr Zeit zur Vorbereitung zu geben.

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 von Bilderkennung und 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.

Visualforce: Lightning-Nachrichtenservice (allgemein verfügbar), neues Erscheinungsbild der Datumsauswahl in Android

Mit dem Lightning-Nachrichtenservice können Sie über Visualforce-, Aura- und Lightning-Webkomponenten hinweg kommunizieren. Die Datumsauswahl in der mobilen Salesforce-Anwendung für Android verfügt nun über eine systemeigene Android-Ansicht.

Paketerstellung: Push-Upgrades für entsperrte Pakete und verwaltete Pakete der zweiten Generation (Beta) verfügbar, Testen von organisationsabhängigen nicht gesperrten Paketen (Beta)

Die Push-Upgrade-API wurde erweitert, damit Sie Upgrades für entsperrte und verwaltete Pakete der zweiten Generation planen und übertragen können. Verwenden Sie die organisationsabhängigen nicht gesperrten Pakete, wenn sich die Entwirrung der Metadaten Ihrer Organisation schwierig gestaltet. Erkunden Sie eine frühe Vorschau der Konvertierung der verwalteten Pakete der ersten Generation.

Apex

Die neue `@JsonAccess`-Anmerkung steuert, wie Apex-Typen serialisiert und deserialisiert werden. Das neue standardmäßige Plattformereignis `ConcurLongRunApexErrEvent` für die Echtzeit-Ereignisüberwachung erkennt gleichzeitige langfristige Apex-Fehler. Das Datum für die automatische Aktivierung der Versionsaktualisierung "Verbesserte Zwischenspeicherung des Organisationsschemas aktivieren" wurde nun vom 9. August 2021 auf den 12. August 2020 vorverlegt. Für zwei Versionsaktualisierungen benötigen Benutzer die Berechtigung "Setup und Konfiguration anzeigen", um auf AsyncApexJob, ApexTestResult und verschiedene andere Objekte zuzugreifen. Die Funktion der Transaktions-Finalizer (in Version Spring '20 eingeführt) wurde durch die `FinalizerContext.getRequestId()`-Methode erweitert, die die Anforderungs-ID der Finalizer-Ausführung zurückgibt.

API

Verwenden Sie in API-Version 49.0 die Bulk-API 2.0, um die Abhängigkeitsbeziehungen zwischen den Metadatenkomponenten in Ihrer Salesforce-Organisation abzufragen. Die Obergrenze gleichzeitiger API-Anforderungen für Sandbox-Instanzen wurde so korrigiert, dass sie der Dokumentation entspricht.

Benutzerdefinierte Metadatentypen: Erstellen von Beziehungen zu Elementen eines Felds

Sie können ein Beziehungsfeld für einen benutzerdefinierten Metadatentyp, das auf einen Einheitenteil verweist, deklarativ definieren.

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: Leistungsstarke neue Möglichkeiten zum Schützen Ihrer Daten mittels Data Mask und automatisches Verfolgen von Änderungen in Ihrer lokalen Arbeitsumgebung (Beta)

Verwenden Sie neue Tools, um persönlich identifizierbare Informationen und andere sensible Daten in einer Sandbox zu schützen. Aktivieren Sie die Quellverfolgung für Developer- und Developer Pro Sandbox-Instanzen (Beta). Salesforce CLI-Befehle für Sandbox-Vorgänge sind nun allgemein verfügbar.

Lightning Design System: Zunehmende Mobile und Touch-Unterstützung und andere Komponentenerweiterungen

Das Salesforce Lightning Design System (SLDS) umfasst die Ressourcen zur Erstellung von Benutzeroberflächen, die mit den Salesforce Lightning-Prinzipien, der Designsprache und den bewährten Vorgehensweisen übereinstimmen. In dieser Version wurde der Fokus auf die Erweiterung der Benutzererfahrung für mobile und Touch-Geräte gelegt.

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.

Datenänderungserfassung: Ereignisanreicherung (Beta) und sonstige Änderungen

Erweitern Sie Ihre Änderungsereignisnachrichten um Felder etwa für externe IDs und nutzen Sie andere Verbesserungen.

Plattformereignisse: Veröffentlichungsstatus-Ereignisse (Pilot)

Lassen Sie sich durch Veröffentlichungsstatus-Ereignisse über den Status von Veröffenlichungsvorgängen für Plattformereignisse benachrichtigen.

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.

Entwickeln von Lösungen für Workplace Command Center für Work.com

Mit Workplace Command Center können Sie die Bereitschaft zur Rückkehr an den Arbeitsplatz überwachen und entscheiden, wann Personen wieder sicher zum Arbeitsplatz zurückkehren können. Indem Sie die Mitarbeitergesundheit und Standortbereitschaft überwachen, können Sie bei der Rückkehr der Mitarbeiter dafür sorgen, dass alle geschützt sind. Workplace Command Center umfasst die Komponenten "Mitarbeiter-Gesundheitscheck", "Vorgangs-Feed" und "Global COVID-19 Tracker".

Lightning-Komponenten: Freigeben von CSS-Formatregeln zwischen Lightning-Webkomponenten, Löschen von Komponenten aus verwalteten Paketen

Vereinheitlichen Sie das Erscheinungsbild, indem Sie ein gemeinsames CSS-Modul zur Formatierung von Lightning-Webkomponenten verwenden. Löschen Sie eine Lightning-Komponente aus einem verwalteten Paket, wenn sie nicht mehr benötigt wird. Außerdem wurden mehrere Versionsaktualisierungen verschoben, um Ihnen mehr Zeit zur Vorbereitung zu geben.

Anmerkung: Auf der Suche nach neuen und geänderten Lightning-Webkomponenten, Aura-Komponenten und Aura-Komponentenschnittstellen? Die Listen mit den neuen und geänderten Elementen wurde am Ende des Abschnitts "Entwicklung" konsolidiert.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Kommunizieren über die Technologien der Salesforce-Benutzeroberflächen hinweg mit dem Lightning-Nachrichtenservice (allgemein verfügbar)

Verwenden Sie den Lightning-Nachrichtenservice, um in Ihrem gesamten Dokumentobjektmodell zu kommunizieren – zwischen Visualforce-Seiten, Aura-Komponenten und Lightning-Webkomponenten, darunter Komponenten auf einer Dienstprogrammleiste. Sie können die Funktion verwenden, um zwischen Komponenten auf einer einzelnen Lightning-Seite oder seitenübergreifend zu kommunizieren. Wenn Sie von Salesforce Classic zu Lightning Experience wechseln, können Sie nun Lightning-Webkomponenten erstellen, die mit vorhandenen Visualforce-Seiten und Aura-Komponenten kommunizieren können. Sie können den Lightning-Nachrichtenservice auch verwenden, um mit Softphones über Open CTI zu kommunizieren.

Freigeben von CSS-Formaten zwischen Lightning-Webkomponenten

Vereinheitlichen Sie das Erscheinungsbild von Lightning-Webkomponenten, indem Sie ein gemeinsames CSS-Modul verwenden. Definieren Sie Formate im CSS-Modul und importieren Sie das Modul in die Komponenten, die diese Formate verwenden sollen.

Löschen von Lightning-Komponenten aus verwalteten Paketen

Sie können eine Aura- oder Lightning-Webkomponente aus einem verwalteten Paket löschen, nachdem es veröffentlicht wurde. Diese Änderung ermöglicht es Ihnen, ein Paket zu refaktorieren und nicht mehr benötigte Komponenten zu löschen.

Aura-Komponenten im Namespace ui werden ersetzt

Es ist geplant, den Support für die ersetzten Komponenten am 1. Mai 2021 zu beenden.

Prüfen von Benutzerberechtigungen für Lightning-Webkomponenten

Passen Sie das Verhalten einer Komponente an, je nachdem, ob der aktuelle Benutzer über eine bestimmte Berechtigung verfügt. Um die Berechtigungszuweisung eines Benutzers zu prüfen, importieren Sie Salesforce-Berechtigungen aus den Umfangsmodulen `@salesforce/userPermission` und `@salesforce/customPermission`.

Abrufen von Informationen über die aktuelle Lightning-Community

Verwenden Sie das Umfangsmodul `@salesforce/community`, um Informationen über den Kontext der aktuellen Community zu importieren, wenn Sie Lightning-Webkomponenten für Lightning-Communities entwickeln.

Prüfen, ob eine Lightning-Webkomponente mit dem DOM verbunden ist

Verwenden Sie eine `isConnected`-Eigenschaft, um zu prüfen, ob eine Komponente mit dem Dokumentobjektmodell (DOM) verbunden ist.

Festlegen einer JavaScript-Eigenschaft mit Großbuchstaben über ein HTML-Attribut

Lightning-Webkomponenten bieten eine spezielle Syntax, die es Ihnen ermöglicht, eine JavaScript-Eigenschaft mit Großbuchstaben über ein HTML-Attribut festzulegen. Zuvor konnten Sie eine JavaScript-Eigenschaft mit Großbuchstaben nicht über ein HTML-Attribut festlegen.

Abrufen von untergeordneten Elementen nach Tag oder Klassenname in Lightning-Webkomponenten

Die APIs `Element.getElementsByTagName()` und `Element.getElementsByClassName()` werden jetzt in der Basisklasse `LightningElement` für Lightning-Webkomponenten unterstützt. In einem übergeordneten Element kann mit `getElementsByTagName()` die Liste der untergeordneten Elemente mit einem angegebenen Tag abgerufen werden. In einem übergeordneten Element kann mit `getElementsByClassName()` die Liste der untergeordneten Elemente mit einer angegebenen Klasse abgerufen werden.

Änderungen der DOM-API erfordern möglicherweise Aktualisierungen bei Benutzeroberflächentests

Der Inhalt und die Struktur von HTML, CSS und DOM 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.

Lightning-Komponenten verwenden native Android-Datumsauswahl

Die Anzeige der Datumsauswahl in der mobilen Salesforce-Anwendung für Android wurde von einem benutzerdefinierten Android-Kalender zu dem nativen Android-Kalender geändert. Es sind keine Aktualisierungen erforderlich.

Lightning-Webkomponenten auf benutzerdefinierten Registerkarten sind reaktiv

Wenn vor der Version Summer '20 auf einer benutzerdefinierten Registerkarte die zugehörigen Abfrageparameter durch eine Lightning-Webkomponente aktualisiert wurden, wurde die Komponente durch das Framework neu erstellt. Nun sind Komponenten auf benutzerdefinierten Registerkarten reaktiv. Wenn die Abfrageparameter durch die zugehörige Komponente aktualisiert werden, wird die Komponente neu dargestellt und nicht mehr erneut erstellt.

Aktualisieren von Jest-Abhängigkeiten auf v25.5.4 bei Aktualisierungen von sfdx-lwc-jest auf v0.9.0

Unsere Jest-Abhängigkeit in `sfdx-lwc-jest` v0.9.0 wurde auf Jest v25.5.4 aktualisiert. Aktualisieren Sie Ihre Abhängigkeiten, um sicherzustellen, dass Ihre Tests nach der Aktualisierung von `sfdx-lwc-jest` weiterhin erfolgreich ausgeführt werden.

Blob-Schema wird bei iframes blockiert

Die Direktive `frame-src` der Inhaltssicherheitsrichtlinie verhindert den Zugriff auf einen Blob-URL über einen iframe. Diese Änderung wurde in der Version Spring '20 eingeführt, bisher aber nicht dokumentiert.

Versionsaktualisierungen (früher "Wichtige Aktualisierungen"): Verschobene Aktualisierungen

Mehrere Aktualisierungen wurden verschoben, um Ihnen mehr Zeit zur Vorbereitung zu geben.

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

Kommunizieren über die Technologien der Salesforce-Benutzeroberflächen hinweg mit dem Lightning-Nachrichtenservice (allgemein verfügbar)

Verwenden Sie den Lightning-Nachrichtenservice, um in Ihrem gesamten Dokumentobjektmodell zu kommunizieren – zwischen Visualforce-Seiten, Aura-Komponenten und Lightning-Webkomponenten, darunter Komponenten auf einer Dienstprogrammleiste. Sie können die Funktion verwenden, um zwischen Komponenten auf einer einzelnen Lightning-Seite oder seitenübergreifend zu kommunizieren. Wenn Sie von Salesforce Classic zu Lightning Experience wechseln, können Sie nun Lightning-Webkomponenten erstellen, die mit vorhandenen Visualforce-Seiten und Aura-Komponenten kommunizieren können. Sie können den Lightning-Nachrichtenservice auch verwenden, um mit Softphones über Open CTI zu kommunizieren.

Wo: Diese Funktion ist in Lightning Experience verfügbar. Verwenden Sie zum Erstellen eines Lightning-Nachrichtenkanals die Enterprise, Performance, Unlimited oder Developer Edition.

Wie: Komponenten und Seiten kommunizieren über Lightning-Nachrichtenkanäle. In diesem Beispiel abonniert eine Visualforce-Seite einen Nachrichtenkanal, auf dem eine Lightning-Webkomponente veröffentlicht.

```
// 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: "001xx000003NGSFAA4",
            recordData: {
                value: "Burlington Textiles Corp of America"
            }
        };
        publish(this.messageContext, SAMPLEMC, message);
    }
}
```

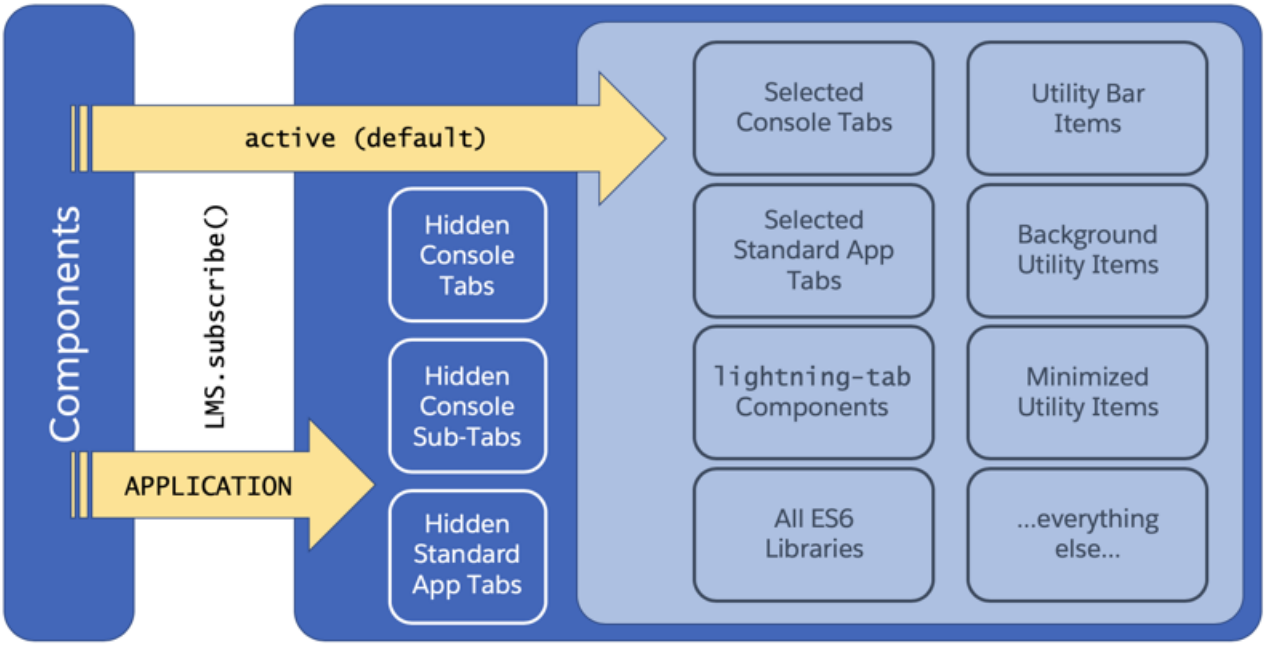
Die Visualforce-Seite abonniert den gleichen Nachrichtenkanal.

```
<apex:page>
    <div>
        <p>Subscribe to SampleMessageChannel</p>
        <button onclick="subscribeMC()">Subscribe</button>
        <p>Unsubscribe from SampleMessageChannel</p>
        <button onclick="unsubscribeMC()">Unsubscribe</button>
        <br/>
        <br/>
```

```
        <p>Received message:</p>
        <textarea id="MCMessageTextArea" rows="10"
style="disabled:true;resize:none;width:100%;"/>
    </div>
    <script>
        // Load the MessageChannel token in a variable
        var SAMPLEMC = "{!$MessageChannel.SampleMessageChannel__c}";
        var subscriptionToMC;
        // Display message in the textarea field
        function onMCPublished(message) {
            var textArea = document.querySelector("#MCMessageTextArea");
          textArea.innerHTML = message ? JSON.stringify(message, null, '\t') : 'no message
 payload';
        }

        function subscribeMC() {
            if (!subscriptionToMC) {
                subscriptionToMC = sforce.one.subscribe(SAMPLEMC, onMCPublished});
            }
        }

        function unsubscribeMC() {
            if (subscriptionToMC) {
                sforce.one.unsubscribe(subscriptionToMC);
                subscriptionToMC = null;
            }
        }
    </script>

</apex:page>
```

Wichtig: Wenn Sie mit dem Lightning-Nachrichtenservice in der Beta-Version gearbeitet haben, beachten Sie folgende Änderung in der allgemein verfügbaren Version. In der Beta-Version enthielt die Methode `subscribe()` den Parameter `scope` mit dem einzelnen Standardwert `"APPLICATION"`. Der Umfang gibt an, wo abonnierende Komponenten in Ihrer Anwendung Meldungen empfangen. Mit dem Lightning Message Service können Sie nun festlegen, dass der Umfang lediglich auf den aktuellen

Bereich (Standard) eingeschränkt wird. Alternativ können Sie die gesamte Anwendung einbeziehen.



Zum Angeben des aktiven Umfangs müssen Sie den Parameter `scope` nicht einbeziehen, da es sich dabei um das Standardverhalten handelt. Wenn Sie den Umfang für die gesamte Anwendung angeben möchten, sollten Sie weiterhin den Parameter `scope` mit dem Wert `"APPLICATION"` verwenden. Bei Verwendung des aktiven Umfangs ist ein Nachrichtenkanal auf die Kommunikation zwischen den Komponenten auf einer aktiven Navigationsregisterkarte, in einem aktiven Navigationselement oder einem Dienstprogrammelement beschränkt. Dienstprogrammelemente sind immer aktiv. Eine Navigationsregisterkarte oder ein Navigationselement ist bei entsprechender Auswahl aktiv. Zu Navigationsregisterkarten und -elementen zählen:

- Standardnavigationsregisterkarten
- Konsolennavigation-Arbeitsumgebungsregisterkarten
- Konsolennavigation-Unterregisterkarten
- Konsolennavigationselemente

SIEHE AUCH:

Komponentenverweis: `lightning/messageService`

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

Open CTI Developer Guide

Freigeben von CSS-Formaten zwischen Lightning-Webkomponenten

Vereinheitlichen Sie das Erscheinungsbild von Lightning-Webkomponenten, indem Sie ein gemeinsames CSS-Modul verwenden. Definieren Sie Formate im CSS-Modul und importieren Sie das Modul in die Komponenten, die diese Formate verwenden sollen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning-Webkomponenten in Lightning Experience und allen Versionen der Salesforce-Anwendung.

Wie:

1. Erstellen Sie eine Komponente, die eine CSS-Datei und eine Konfigurationsdatei enthält. Die Ordner- und Dateinamen müssen identisch sein. Diese Komponente ist Ihr CSS-Modul.

```
cssLibrary
   ├──cssLibrary.css
   └──cssLibrary.js-meta.xml
```

2. Definieren Sie in der CSS-Datei die gemeinsamen Formatregeln.

```
/* cssLibrary.css */
h1 {
    font-size: xx-large;
}
```

3. Die Konfigurationsdatei benötigt nur diese Tags.

```
<!-- cssLibrary.js-meta.xml -->
<?xml version="1.0" encoding="UTF-8" ?>
<LightningComponentBundle xmlns="http://soap.sforce.com/2006/04/metadata">
    <apiVersion>49.0</apiVersion>
    <isExposed>false</isExposed>
</LightningComponentBundle>
```

4. Importieren Sie das Modul in die CSS-Datei einer Lightning-Webkomponente.

```
myComponent
   ├──myComponent.html
   ├──myComponent.js
   ├──myComponent.js-meta.xml
   └──myComponent.css
```

```
/* myComponent.css */
@import 'c/cssLibrary';

/* Define other style rules for myComponent here */
```

Sie können ein oder mehrere CSS-Module importieren.

```
/* Syntax */
@import 'namespace/moduleName';
```

Wichtig: Weitere Informationen über `@import` finden Sie unter MDN web docs: `@import`. MDN führt zwei Syntaxformate auf: `@import` ***`url`*** und `@import` ***`url list-of-media-queries`***. LWC berücksichtigt ***`list-of-media-queries`*** nicht.

5. Importierte Formatregeln werden wie nicht importierte Formatregeln auf die Vorlage angewendet. Alle Formatregeln überlappen einander. In der Vorlage `myComponent.html` verwendet der Text im Tag `<h1>` das in der Datei `cssLibrary.css` definierte Format `xx-large`.

```
<!-- myComponent.html -->

<template>
```

```
  <h1>Words to the Wise</h1>
  <p>An apple a day keeps the doctor away</p>
</template>
```

Tipp: Sie können mit dem Code in einem Übungsbereich experimentieren (siehe lwc.dev/guide/css).

Löschen von Lightning-Komponenten aus verwalteten Paketen

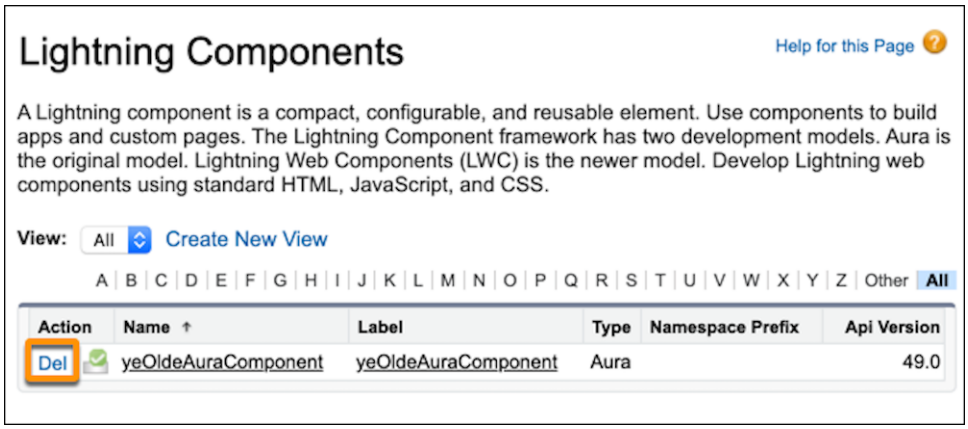
Sie können eine Aura- oder Lightning-Webkomponente aus einem verwalteten Paket löschen, nachdem es veröffentlicht wurde. Diese Änderung ermöglicht es Ihnen, ein Paket zu refaktorieren und nicht mehr benötigte Komponenten zu löschen.

Wo: Diese Änderung gilt für Aura- und Lightning-Webkomponenten in verwalteten Paketen in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Wie: Um das Löschen von Komponenten in Ihrer Paketorganisation zu ermöglichen, protokollieren Sie einen Kundenvorgang in der Partner-Community.

Löschen einer Aura- oder Lightning-Webkomponente:

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *Lightning-Komponenten* ein.
2. Wählen Sie **Lightning-Komponenten** aus.
3. Klicken Sie für die Komponente, die Sie löschen möchten, auf **Entf**.



Sie können eine Aura-Komponente auch aus der Developer Console löschen.

Anmerkung: Wenn ein Entwickler eine Aura- oder Lightning-Webkomponente aus einem Paket entfernt, verbleibt die Komponente in der Organisation eines Abonnenten, nachdem dieser das aktualisierte Paket installiert hat. Der Administrator der Organisation des Abonnenten kann die Komponente löschen, falls gewünscht. Dieses Verhalten ist für Lightning-Webkomponenten und Aura-Komponenten mit dem Zugriffswert `public` oder `global` gleich.

Das Attribut `access` im Tag `aura:component` kann auf `public` oder `global` festgelegt werden, um zu steuern, ob die Komponente außerhalb ihres Namespace verwendet werden kann. Erlauben Sie die Verwendung einer Lightning-Webkomponente im Lightning-Anwendungsgenerator oder Erfahrungsgenerator, indem Sie in der Konfigurationsdatei der Komponente `isExposed` auf `true` festlegen.

Paketentwicklern wird ein zweistufiger Prozess empfohlen, wenn Sie eine Aura-Komponente mit dem Zugriff `global` oder eine Lightning-Webkomponente mit dem Wert `true` für `isExposed` löschen. Dieser Prozess stellt sicher, dass eine globale Komponente, die Sie aus dem Paket löschen, keine Abhängigkeiten zu den anderen Elementen des Pakets hat.

1. Phase 1: Entfernen der Verweise
   a. Bearbeiten Sie die globale Komponente, die Sie löschen möchten, um alle Verweise auf andere Lightning-Komponenten zu entfernen.
   b. Laden Sie Ihre neue Paketversion hoch.
   c. Geben Sie das Upgrade aus Phase 1 an Ihre Abonnenten weiter.
2. Phase 2: Löschen der veralteten Komponente
   a. Löschen Sie die globale Lightning-Komponente aus dem Paket.
   b. Optional können Sie andere verwandte Komponenten und Klassen löschen.
   c. Laden Sie Ihre neue Paketversion hoch.
   d. Geben Sie das Upgrade aus Phase 2 an Ihre Abonnenten weiter.

SIEHE AUCH:

Lightning Aura Components Developer Guide: Component Access Control

Lightning Web Components Developer Guide: Configuration File Tags (Konfigurationsdatei-Tags)

ISVforce Guide: Delete Components in Managed Packages

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 mobilen 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`.

Prüfen von Benutzerberechtigungen für Lightning-Webkomponenten

Passen Sie das Verhalten einer Komponente an, je nachdem, ob der aktuelle Benutzer über eine bestimmte Berechtigung verfügt. Um die Berechtigungszuweisung eines Benutzers zu prüfen, importieren Sie Salesforce-Berechtigungen aus den Umfangsmodulen `@salesforce/userPermission` und `@salesforce/customPermission`.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning-Webkomponenten in Lightning Experience und allen Versionen der Salesforce-Anwendung.

Warum: Berechtigungen sind eine Standardmethode zur Steuerung von Zugriff und Verhalten in einer Salesforce-Organisation. Entwickeln Sie Lightning-Webkomponenten, die sich auf der Grundlage der Berechtigungen des aktuellen Benutzers auf eine bestimmte Art und Weise verhalten.

Wie: Um zu prüfen, ob ein Benutzer eine Berechtigung besitzt, importieren Sie einen statischen Verweis auf die Berechtigung und bewerten Sie, ob sie `true` oder `false` ist.

```
import hasPermission from '@salesforce/userPermission/PermissionName';
```

Benutzerdefinierte Berechtigungen können einen Namespace enthalten. Organisationen verwenden Namespaces als eindeutige Kennungen für ihre eigenen Anpassungen und Pakete. Wenn die benutzerdefinierte Berechtigung über einen Namespace verfügt, müssen Sie den Namespace gefolgt von `__` dem Berechtigungsnamen voranstellen.

```
import hasPermission from '@salesforce/customPermission/PermissionName';
import hasPermission from '@salesforce/customPermission/namespace__PermissionName';
```

Den Namen des statischen Verweises können Sie frei wählen. Salesforce hat das Format `has`***`Permission`*** ausgewählt, um anzugeben, dass der Verweis einen booleschen Wert enthält.

In diesem Beispiel wird geprüft, ob der aktuelle Benutzer über die ViewSetup-Standardberechtigung verfügt.

```
// app.js
import { LightningElement } from 'lwc';
import hasViewSetup from '@salesforce/userPermission/ViewSetup';

export default class App extends LightingElement {
    get isSetupEnabled() {
        return hasViewSetup;
    }

    openSetup(e) {...}
}
```

Wenn der Benutzer die Berechtigung hat, wird eine Schaltfläche in der Komponente aktiviert.

```
<!-- app.html -->

<template>
    <setup-panel-group>
        <setup-button disabled={isSetupEnabled} onclick={openSetup}></setup-button>
    </setup-panel-group>
</template>
```

In diesem Beispiel wird geprüft, ob der aktuelle Benutzer über die benutzerdefinierte ViewReport-Berechtigung verfügt, die über ein verwaltetes Paket mit dem `acme`-Namespace installiert wird.

```
// app.js
import { LightningElement } from 'lwc';
import hasViewReport from '@salesforce/customPermission/acme__ViewReport';

export default class App extends LightingElement {
    get isReportVisible() {
        return hasViewReport;
    }
}
```

Wenn der Benutzer über diese Berechtigung verfügt, wird die Komponente `expense-report` angezeigt.

```
<!-- app.html -->

<template>
    <common-view></common-view>

    <template if:true={isReportVisible}>
        <c-expense-report></c-expense-report>
    </template>
</template>
```

Abrufen von Informationen über die aktuelle Lightning-Community

Verwenden Sie das Umfangsmodul `@salesforce/community`, um Informationen über den Kontext der aktuellen Community zu importieren, wenn Sie Lightning-Webkomponenten für Lightning-Communities entwickeln.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning-Webkomponenten in Lightning-Communities in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Verwenden Sie `@salesforce/community/Id`, um die ID der aktuellen Community zu importieren – beispielsweise, wenn Ihre Komponente die Community-ID als Parameter an eine API übergeben muss.

```
import communityId from '@salesforce/community/Id';
```

Verwenden Sie `@salesforce/community/basePath`, um den Basis-URL Ihrer Community zu importieren und dann den vollständigen URL dynamisch zu erstellen, z. B. beim Erstellen einer Link-Komponente, die in mehreren Communities funktioniert.

```
import communityBasePath from '@salesforce/community/basePath';
```

Der Basis-URL ist der Abschnitt des URLs der Community, der auf die Domäne folgt. Wenn der Domänenname Ihrer Community also `UniversalTelco.force.com` lautet und der URL-Wert `myPartnerCommunity` bei der Erstellung der Community hinzugefügt wurde, dann ist der URL der Community `UniversalTelco.force.com/myPartnerCommunity/s`. In diesem Fall entspricht `myPartnerCommunity/s` dem Basis-URL.

Wichtig: Sie können `@salesforce/community` nur mit einer Lightning-Community-Seite als Ziel verwenden. Wenn eine Komponente `@salesforce/community` importiert, kann sie in keiner anderen Salesforce-Erfahrung verwendet werden.

Prüfen, ob eine Lightning-Webkomponente mit dem DOM verbunden ist

Verwenden Sie eine `isConnected`-Eigenschaft, um zu prüfen, ob eine Komponente mit dem Dokumentobjektmodell (DOM) verbunden ist.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning-Webkomponenten in Lightning Experience und allen Versionen der Salesforce-Anwendung.

Warum: Sie können bereits die Lebenszyklus-Einschubmethoden `connectedCallback()` und `disconnectedCallback()` verwenden, um zu reagieren, wenn eine Komponente mit dem DOM verbunden und von ihm getrennt wird. Die Verwendung der Eigenschaft `Node.isConnected` ist jedoch für Entwickler ergonomischer.

Wie: Lightning-Webkomponenten spiegeln jetzt die Eigenschaft `Node.isConnected` wider, die einen booleschen Wert zurückgibt, der zeigt, ob die Komponente mit dem DOM verbunden ist. Verwenden Sie einfach `this.isConnected` im JavaScript einer Komponente.

```
import { LightningElement } from 'lwc';
export default class MyComponent extends LightningElement {
    someMethod() {
```

```
        const cmp = this;
        const aPromise = new Promise(tetherFunction);
        aPromise.then((result) => {
           if (cmp.isConnected) {
               // Update the component with the result.
           } else {
               // Ignore the result and maybe log.
           }
        })
    }
}
```

Tipp: Lightning-Webkomponenten spiegeln auch die Eigenschaften anderer Web-APIs wider. Eine vollständige Liste finden Sie im Abschnitt zu Web-API-Eigenschaften im Lightning Web Components Developer Guide.

SIEHE AUCH:

MDN web docs: `Node.isConnected`

Festlegen einer JavaScript-Eigenschaft mit Großbuchstaben über ein HTML-Attribut

Lightning-Webkomponenten bieten eine spezielle Syntax, die es Ihnen ermöglicht, eine JavaScript-Eigenschaft mit Großbuchstaben über ein HTML-Attribut festzulegen. Zuvor konnten Sie eine JavaScript-Eigenschaft mit Großbuchstaben nicht über ein HTML-Attribut festlegen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning-Webkomponenten in Lightning Experience und allen Versionen der Salesforce-Anwendung.

Warum: HTML-Attribute in einer Vorlage dürfen keine Großbuchstaben enthalten. Wenn der Name einer JavaScript-Eigenschaft mit einem Großbuchstaben beginnt, können Sie mit dieser Syntax die Eigenschaft in HTML festlegen, ohne den JavaScript-Code zu ändern.

Wie: Fügen Sie dem HTML-Attribut einen vorangestellten Bindestrich hinzu. Der vorangestellte Bindestrich teilt der Engine mit, dass der erste Buchstabe im Attributnamen mit einem Großbuchstaben in der JavaScript-Klasse deklariert ist.

Die JavaScript-Eigenschaft `Upper` ist dem HTML-Attribut `-upper` zugeordnet.

```
// child.js
import { LightningElement, api } from 'lwc';

export default class Child extends LightningElement {
    @api Upper;
}
```

```
<!-- parent.html -->
<template>
    <c-child -upper="Some Value"></c-child>
</template>
```

In einer Lightning-Webkomponente sind JavaScript-Eigenschaftsnamen mit Binnenmajuskeln HTML-Attributnamen mit Bindestrichschreibweise zugeordnet. Die JavaScript-Zeichenfolge `@api firstName` ist in HTML `<c-child first-name="Pierre"></c-child>` zugeordnet. Wenn eine JavaScript-Eigenschaft mit einem Großbuchstaben beginnt, wie in `@api FirstName`, verwenden Sie einfach die gleiche Zuordnung für den ersten Buchstaben, also `-first-name`.

```
<!-- parent.html -->
<template>
```

```
    <c-child -first-name="Pierre"></c-child>
</template>
```

```
// child.js
import { LightningElement, api } from 'lwc';

export default class Child extends LightningElement {
    @api FirstName;
}
```

```
<!-- child.html -->
<template>
    First Name:  {FirstName}
</template>
```

Abrufen von untergeordneten Elementen nach Tag oder Klassenname in Lightning-Webkomponenten

Die APIs `Element.getElementsByTagName()` und `Element.getElementsByClassName()` werden jetzt in der Basisklasse `LightningElement` für Lightning-Webkomponenten unterstützt. In einem übergeordneten Element kann mit `getElementsByTagName()` die Liste der untergeordneten Elemente mit einem angegebenen Tag abgerufen werden. In einem übergeordneten Element kann mit `getElementsByClassName()` die Liste der untergeordneten Elemente mit einer angegebenen Klasse abgerufen werden.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning-Webkomponenten in Lightning Experience und allen Versionen der Salesforce-Anwendung.

Änderungen der DOM-API erfordern möglicherweise Aktualisierungen bei Benutzeroberflächentests

Der Inhalt und die Struktur von HTML, CSS und DOM 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.

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

Warum: Im Rahmen der Änderungen wird auf die Anfälligkeit dieser Tests hingewiesen, insbesondere da Lightning Experience analog zu modernen Webstandards kontinuierlich weiterentwickelt wird. Salesforce 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.

SIEHE AUCH:

Blog für Salesforce-Entwickler: Test Automation

Lightning-Komponenten verwenden native Android-Datumsauswahl

Die Anzeige der Datumsauswahl in der mobilen Salesforce-Anwendung für Android wurde von einem benutzerdefinierten Android-Kalender zu dem nativen Android-Kalender geändert. Es sind keine Aktualisierungen erforderlich.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning-Komponenten in der mobilen Salesforce-Anwendung auf Android-Geräten.

Wie: Je nach Version Ihres Android-Betriebssystems weisen die folgenden Komponenten ein aktualisiertes Erscheinungsbild auf.

Aura-Komponenten:

- `<lightning:input type="date">`
- `<lightning:input type="datetime">`
- `<lightning:select>`
- `<lightning:input type="time">`

Lightning-Webkomponenten:

- `lightning-input-field`
- `lightning-input type="date"`
- `lightning-input type="datetime"`
- `lightning-input type="time"`

Anmerkung: Die aktualisierte Android-Schnittstelle hängt davon ab, welche Version des Android-Betriebssystems Sie ausführen.

Lightning-Webkomponenten auf benutzerdefinierten Registerkarten sind reaktiv

Wenn vor der Version Summer '20 auf einer benutzerdefinierten Registerkarte die zugehörigen Abfrageparameter durch eine Lightning-Webkomponente aktualisiert wurden, wurde die Komponente durch das Framework neu erstellt. Nun sind Komponenten auf benutzerdefinierten Registerkarten reaktiv. Wenn die Abfrageparameter durch die zugehörige Komponente aktualisiert werden, wird die Komponente neu dargestellt und nicht mehr erneut erstellt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning-Webkomponenten in Lightning Experience und allen Versionen der Salesforce-Anwendung.

Warum: Lightning-Webkomponenten sollen an Abfrageparametern vorgenommene Aktualisierungen reaktiv verfolgen, waren aber nicht reaktiv, als sie auf benutzerdefinierten Registerkarten verwendet wurden. Wenn Komponenten nun auf benutzerdefinierten Registerkarten verwendet werden, werden sie auf das reaktive Design anderer Lightning-Webkomponenten abgestimmt.

Wie: Wenn Sie eine Lightning-Webkomponente mit einer benutzerdefinierten Registerkarte verwenden, um die `pageReference.state`-Abfrageparameter auf der aktuellen Seite zu aktualisieren, müssen Sie die Abfrageparameter verfolgen. Verfolgen Sie Abfrageparameter, indem Sie die Variable `currentPageReference` in Ihrer Komponente deklarieren, bevor Sie mittels `@wire(CurrentPageReference)` einen Verweis auf die aktuelle Seite erstellen. Wenn Sie die Variable `currentPageReference` nicht deklarieren, werden die Abfrageparameter nicht verfolgt. Entsprechend werden sie nicht aktualisiert und behalten ihren aktuellen Wert bei.

Fügen Sie zum Aktualisieren Ihres Codes der Klasse Ihrer Komponente die Variable `currentPageReference` hinzu.

```
export default class PageStateChangeExample extends NavigationMixin(LightningElement) {
    // Declare the currentPageReference variable in order to track it
    currentPageReference;

    @wire(CurrentPageReference)
    setCurrentPageReference(currentPageReference) {
        this.currentPageReference = currentPageReference;
```

SIEHE AUCH:

Lightning Web Components Developer Guide: Reactivity

Aktualisieren von Jest-Abhängigkeiten auf v25.5.4 bei Aktualisierungen von `sfdx-lwc-jest` auf v0.9.0

Unsere Jest-Abhängigkeit in `sfdx-lwc-jest` v0.9.0 wurde auf Jest v25.5.4 aktualisiert. Aktualisieren Sie Ihre Abhängigkeiten, um sicherzustellen, dass Ihre Tests nach der Aktualisierung von `sfdx-lwc-jest` weiterhin erfolgreich ausgeführt werden.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning-Webkomponenten in Lightning Experience und allen Versionen der Salesforce-Anwendung.

SIEHE AUCH:

Lightning Web Components Developer Guide: Test Lightning Web Components (Testen von Lightning-Webkomponenten)

Jest 25: Laying foundations for the future (Schaffen von Grundlagen für die Zukunft)

Blob-Schema wird bei iframes blockiert

Die Direktive `frame-src` der Inhaltssicherheitsrichtlinie verhindert den Zugriff auf einen Blob-URL über einen iframe. Diese Änderung wurde in der Version Spring '20 eingeführt, bisher aber nicht dokumentiert.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

Warum: Durch diese Einschränkung werden Angreifer bei einem Clickjacking-Angriff daran gehindert, beliebige Inhalte in einen iframe einzuschleusen.

Wie: Verwenden Sie einen regulären Link zu einem Blob-URL und öffnen Sie den Inhalt auf einer neuen Registerkarte oder in einem neuen Fenster, anstatt einen iframe zu verwenden.

SIEHE AUCH:

Lightning Aura Components Developer Guide: Content Security Policy Overview

Versionsaktualisierungen (früher "Wichtige Aktualisierungen"): Verschobene Aktualisierungen

Mehrere Aktualisierungen wurden verschoben, um Ihnen mehr Zeit zur Vorbereitung zu geben.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Zugriff auf @AuraEnabled-Apex-Methoden für Gast- und Portalbenutzer anhand des Benutzerprofils beschränken (Aktualisierung, verschoben)

Diese Aktualisierung wird auf die Version Winter '21 verschoben. Die automatische Aktivierung (Erzwingung) war für die Version Spring '20 geplant. Durch diese 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 Aktualisierung aktiviert ist, kann ein Gast-, Portal- oder Community-Benutzer nur auf eine `@AuraEnabled`-Apex-Methode zugreifen, sofern das Profil des Benutzers oder ein zugewiesener Berechtigungssatz den Zugriff auf die Apex-Klasse zulässt.

Verhindern der Erstellung von Funktionsausdrücken in dynamisch erstellten Aura-Komponenten (Aktualisierung, verschoben)

Diese Aktualisierung wird auf die Version Winter '21 verschoben. Die automatische Aktivierung (Erzwingung) war für die Version Summer '20 geplant. Zur Verbesserung der Sicherheit und Stabilität wird durch diese Aktualisierung verhindert, dass Attributwerte, die an `$A.createComponent()` oder `$A.createComponents()` übergeben werden, als Aura-Funktionsausdrücke interpretiert werden.

Zugriff auf @AuraEnabled-Apex-Methoden für authentifizierte Benutzer anhand des Benutzerprofils beschränken (Aktualisierung, verschoben)

Diese Aktualisierung wird auf die Version Winter '21 verschoben. Die automatische Aktivierung (Erzwingung) war für die Version Summer '20 geplant. Durch diese Aktualisierung erhalten Sie mehr Kontrolle darüber, welche authentifizierten Benutzer auf Apex-Klassen zugreifen können, die `@AuraEnabled`-Methoden enthalten. Wenn diese Aktualisierung aktiviert ist, kann ein authentifizierter Benutzer nur auf eine `@AuraEnabled`-Apex-Methode zugreifen, sofern das Profil des Benutzers oder ein zugewiesener Berechtigungssatz den Zugriff auf die Apex-Klasse zulässt.

Abhängigkeitszugriffsprüfungen in Lightning-Komponenten aktivieren (Aktualisierung, verschoben)

Diese Aktualisierung wird auf die Version Spring '21 verschoben. Die automatische Aktivierung (Erzwingung) war für die Version Summer '20 geplant. Mit dieser 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.

with sharing für @AuraEnabled-Apex-Steuerfelder mit impliziter Freigabe verwenden (Aktualisierung, verschoben)

Diese Aktualisierung wird auf die Version Spring '21 verschoben. Die automatische Aktivierung (Erzwingung) war für die Version Spring '20 geplant. Durch diese 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 Aktualisierung gilt nur für nach Version Spring '18 erstellte Organisationen oder für Organisationen, die die eingestellte 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 Aktualisierung nur angezeigt, wenn sie die nun eingestellte Aktualisierung `without sharing` aktiviert haben.

Zugriff auf nicht globale Controller-Methoden in verwalteten Paketen deaktivieren (Aktualisierung, verschoben)

Diese Aktualisierung wird auf die Version Summer '21 verschoben. Die automatische Aktivierung (Erzwingung) war für die Version Winter '20 geplant. In dieser Aktualisierung wird die Zugriffssteuerung für Apex-Steuerfeld-Methoden in verwalteten Paketen korrigiert. 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.

Erzwingen von Zugriffsmodifikatoren in Apex-Eigenschaften im Lightning-Komponenten-Markup (Aktualisierung, verschoben)

Diese Aktualisierung wird auf die Version Summer '21 verschoben. Die automatische Aktivierung (Erzwingung) war für die Version Summer '20 geplant. Durch diese 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.

Zugriff auf `@AuraEnabled`-Apex-Methoden für Gast- und Portalbenutzer anhand des Benutzerprofils beschränken (Aktualisierung, verschoben)

Diese Aktualisierung wird auf die Version Winter '21 verschoben. Die automatische Aktivierung (Erzwingung) war für die Version Spring '20 geplant. Durch diese 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 Aktualisierung aktiviert ist, kann ein Gast-, Portal- oder Community-Benutzer nur auf eine `@AuraEnabled`-Apex-Methode zugreifen, sofern das Profil des Benutzers oder ein zugewiesener Berechtigungssatz den Zugriff auf die Apex-Klasse zulässt.

Wo: Diese Änderung gilt für Aura-Komponenten, Lightning-Webkomponenten und Flows in Lightning-Communities, -Portalen und Salesforce-Sites.

Wann: Diese Aktualisierung wird erzwungen, wenn Ihre Sandbox- oder Produktionsorganisation auf Version Winter '21 aktualisiert wird. Die Erzwingung beginnt am 9. August 2020 und tritt in Kraft, wenn ein Upgrade Ihrer Instanz auf die Version Winter '21 durchgeführt

wird. Wenn Sie das Datum des Hauptversions-Upgrades für Ihre Instanz anzeigen möchten, wechseln Sie zum Trust-Status, suchen Sie nach Ihrer Instanz und klicken Sie auf die Wartungsregisterkarte.

Warum: Wenn diese Aktualisierung aktiviert ist, kann ein Gast-, Portal- oder Community-Benutzer nur auf eine `@AuraEnabled`-Apex-Methode zugreifen, sofern das Profil des Benutzers oder ein Berechtigungssatz den Zugriff auf die Apex-Klasse zulässt. Diese Aktualisierung erzwingt Einschränkungen bei Benutzerprofilen und Berechtigungssätzen für Apex-Klassen, die von Aura- und Lightning-Webkomponenten verwendet werden.

Anmerkung: Eine Abonnentenorganisation muss einen Berechtigungssatz verwenden, wenn der Zugriff auf ein `öffentliches` Apex-Steuerfeld aktiviert werden soll, das zu einem verwalteten Paket gehört. Es ist nicht möglich, über ein verwaltetes Paket mit einem Benutzerprofil den Zugriff auf ein `öffentliches` Apex-Steuerfeld zu aktivieren.

Wie: Zum Testen dieser Aktualisierung sollten Sie eine Sandbox verwenden, um die Tests vor dem Datum der ersten Durchsetzung am Sonntag, 9. August 2020, abzuschließen, an dem die automatische Aktivierung auf der Benutzeroberfläche für wichtige Aktualisierungen erfolgt. Nach dem 9. August können Sie die Aktualisierung nicht mehr aktivieren oder deaktivieren. Zudem können Sie das Verhalten nur in einer Sandbox testen, die auf Version Winter '21 aktualisiert wurde. Aktivieren Sie die Aktualisierung nicht vor dem 7. Mai, wird sie automatisch aktiviert, wenn Ihre Instanz auf Version Winter '21 aktualisiert wird.

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *`Versionsaktualisierungen`* ein.
2. Wählen Sie **Versionsaktualisierungen (Beta)** aus.
3. Suchen Sie "Zugriff auf `@AuraEnabled`-Apex-Methoden für Gast- und Portalbenutzer anhand des Benutzerprofils beschränken" und klicken Sie auf **Details anzeigen** oder auf **Erste Schritte**.
4. Testen Sie, ob die von Ihnen entwickelten benutzerdefinierten Aura-Komponenten, Lightning-Webkomponenten und Flows für Gast-, Portal- und Community-Benutzer ordnungsgemäß funktionieren.

SIEHE AUCH:

Zugriff auf @AuraEnabled-Apex-Methoden für authentifizierte Benutzer anhand des Benutzerprofils beschränken (Aktualisierung, verschoben)

Apex Developer Guide: Class Security (Klassensicherheit)

Salesforce-Hilfe: Konfigurieren des Gastbenutzerprofils

Versionsaktualisierungen (Beta)

Verhindern der Erstellung von Funktionsausdrücken in dynamisch erstellten Aura-Komponenten (Aktualisierung, verschoben)

Diese Aktualisierung wird auf die Version Winter '21 verschoben. Die automatische Aktivierung (Erzwingung) war für die Version Summer '20 geplant. Zur Verbesserung der Sicherheit und Stabilität wird durch diese Aktualisierung verhindert, dass Attributwerte, die an `$A.createComponent()` oder `$A.createComponents()` übergeben werden, als Aura-Funktionsausdrücke interpretiert werden.

Wo: Diese Änderung gilt für Organisationen mit Lightning-Komponenten in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der Salesforce-Anwendung.

Wann: Diese Aktualisierung wurde in Version Summer '19 erstellt und wird erzwungen, wenn Ihre Sandbox- oder Produktionsorganisation auf Version Winter '21 aktualisiert wird. Die Erzwingung beginnt am 9. August 2020 und tritt in Kraft, wenn ein Upgrade Ihrer Instanz auf die Version Winter '21 durchgeführt wird. Wenn Sie das Datum des Hauptversions-Upgrades für Ihre Instanz anzeigen möchten, wechseln Sie zum Trust-Status, suchen Sie nach Ihrer Instanz und klicken Sie auf die Wartungsregisterkarte.

Warum: Wenn die 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.

SIEHE AUCH:

Lightning Aura Components Developer Guide: Dynamically Creating Components

Versionsaktualisierungen (Beta)

Zugriff auf `@AuraEnabled`-Apex-Methoden für authentifizierte Benutzer anhand des Benutzerprofils beschränken (Aktualisierung, verschoben)

Diese Aktualisierung wird auf die Version Winter '21 verschoben. Die automatische Aktivierung (Erzwingung) war für die Version Summer '20 geplant. Durch diese Aktualisierung erhalten Sie mehr Kontrolle darüber, welche authentifizierten Benutzer auf Apex-Klassen zugreifen können, die `@AuraEnabled`-Methoden enthalten. Wenn diese Aktualisierung aktiviert ist, kann ein authentifizierter Benutzer nur auf eine `@AuraEnabled`-Apex-Methode zugreifen, sofern das Profil des Benutzers oder ein zugewiesener Berechtigungssatz 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 Aktualisierung wurde in Version Winter '20 erstellt und wird erzwungen, wenn Ihre Sandbox- oder Produktionsorganisation auf Version Winter '21 aktualisiert wird. Die Erzwingung beginnt am 9. August 2020 und tritt in Kraft, wenn ein Upgrade Ihrer Instanz auf die Version Winter '21 durchgeführt wird. Wenn Sie das Datum des Hauptversions-Upgrades für Ihre Instanz anzeigen möchten, wechseln Sie zum Trust-Status, suchen Sie nach Ihrer Instanz und klicken Sie auf die Wartungsregisterkarte.

Warum: Diese Aktualisierung erzwingt Einschränkungen bei Benutzerprofilen und Berechtigungssätzen für Apex-Klassen, die von Aura- und Lightning-Webkomponenten verwendet werden.

Anmerkung: Eine Abonnentenorganisation muss einen Berechtigungssatz verwenden, wenn der Zugriff auf ein `öffentliches` Apex-Steuerfeld aktiviert werden soll, das zu einem verwalteten Paket gehört. Es ist nicht möglich, über ein verwaltetes Paket mit einem Benutzerprofil den Zugriff auf ein `öffentliches` Apex-Steuerfeld zu aktivieren.

Wie: Zum Testen dieser Aktualisierung sollten Sie eine Sandbox verwenden, um die Tests vor dem Datum der ersten Durchsetzung am Sonntag, 9. August 2020, abzuschließen, an dem die automatische Aktivierung auf der Benutzeroberfläche für wichtige Aktualisierungen erfolgt. Nach dem 9. August können Sie die Aktualisierung nicht mehr aktivieren oder deaktivieren. Zudem können Sie das Verhalten nur in einer Sandbox testen, die auf Version Winter '21 aktualisiert wurde. Aktivieren Sie die Aktualisierung nicht vor dem 9. August, wird sie automatisch aktiviert, wenn Ihre Instanz auf Version Winter '21 aktualisiert wird.

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *`Versionsaktualisierungen`* ein.
2. Wählen Sie **Versionsaktualisierungen (Beta)** aus.
3. Suchen Sie "Zugriff auf `@AuraEnabled`-Apex-Methoden für authentifizierte Benutzer anhand des Benutzerprofils beschränken" und klicken Sie auf **Details anzeigen** oder auf **Erste Schritte**.

4. Testen Sie, dass die von Ihnen entwickelten benutzerdefinierten Aura-Komponenten oder Lightning-Webkomponenten für authentifizierte Benutzer ordnungsgemäß funktionieren.

SIEHE AUCH:

- Neuer Berechtigungssatz: Aura-fähiger Zugriff auf Apex-Klassen
- Zugriff auf @AuraEnabled-Apex-Methoden für Gast- und Portalbenutzer anhand des Benutzerprofils beschränken (Aktualisierung, verschoben)
- *Apex Developer Guide*: Class Security (Klassensicherheit)
- Zugriff auf nicht globale Controller-Methoden in verwalteten Paketen deaktivieren (Aktualisierung, verschoben)
- Versionsaktualisierungen (Beta)

Abhängigkeitszugriffsprüfungen in Lightning-Komponenten aktivieren (Aktualisierung, verschoben)

Diese Aktualisierung wird auf die Version Spring '21 verschoben. Die automatische Aktivierung (Erzwingung) war für die Version Summer '20 geplant. Mit dieser 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 Aktualisierung wird erzwungen, wenn Ihre Sandbox- oder Produktionsorganisation auf Version Spring '21 aktualisiert wird. Die Erzwingung beginnt am 29. November 2020 und tritt in Kraft, wenn ein Upgrade Ihrer Instanz auf die Version Spring '21 durchgeführt wird. Wenn Sie das Datum des Hauptversions-Upgrades für Ihre Instanz anzeigen möchten, wechseln Sie zum Trust-Status, suchen Sie nach Ihrer Instanz und klicken Sie auf die Wartungsregisterkarte.

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 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 Aktualisierung nicht aktiviert ist, prüft das Framework nur den Zugriff für die Komponente der obersten Ebene.

Wie: Zum Testen dieser Aktualisierung sollten Sie eine Sandbox verwenden, um die Tests vor dem Datum der ersten Durchsetzung am Sonntag, 29. November 2020, abzuschließen, an dem die automatische Aktivierung auf der Benutzeroberfläche für wichtige Aktualisierungen erfolgt. Nach dem 29. November können Sie die Aktualisierung nicht mehr aktivieren oder deaktivieren. Zudem können Sie das Verhalten nur in einer Sandbox testen, die bereits auf Version Spring '21 aktualisiert wurde. Aktivieren Sie die Aktualisierung nicht vor dem 29. November, wird sie automatisch aktiviert, wenn Ihre Instanz auf Version Spring '21 aktualisiert wird.

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *`Versionsaktualisierungen`* ein.
2. Wählen Sie **Versionsaktualisierungen (Beta)** aus.
3. Suchen Sie "Abhängigkeitszugriffsprüfungen in Lightning-Komponenten aktivieren" und klicken Sie auf **Details anzeigen** oder auf **Erste Schritte**.
4. Wenn Sie Pakete installiert haben, die eine Lightning-Komponente enthalten, aktualisieren Sie auf die neueste Version.

5. Überprüfen Sie, ob Ihre benutzerdefinierten Lightning-Komponenten ordnungsgemäß funktionieren.

SIEHE AUCH:

Lightning Aura Components Developer Guide: Controlling Access (Steuern des Zugriffs)

Versionsaktualisierungen (Beta)

`with sharing` für `@AuraEnabled`-Apex-Steuerfelder mit impliziter Freigabe verwenden (Aktualisierung, verschoben)

Diese Aktualisierung wird auf die Version Spring '21 verschoben. Die automatische Aktivierung (Erzwingung) war für die Version Spring '20 geplant. Durch diese 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 Aktualisierung gilt nur für nach Version Spring '18 erstellte Organisationen oder für Organisationen, die die eingestellte 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 Aktualisierung nur angezeigt, wenn sie die nun eingestellte 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 Aktualisierung wird erzwungen, wenn Ihre Sandbox- oder Produktionsorganisation auf Version Spring '21 aktualisiert wird. Die Erzwingung beginnt am 29. November 2020 und tritt in Kraft, wenn ein Upgrade Ihrer Instanz auf die Version Spring '21 durchgeführt wird. Wenn Sie das Datum des Hauptversions-Upgrades für Ihre Instanz anzeigen möchten, wechseln Sie zum Trust-Status, suchen Sie nach Ihrer Instanz und klicken Sie auf die Wartungsregisterkarte.

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 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 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: Um sich bestmöglich auf diese Aktualisierung vorzubereiten, 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 Aktualisierung keine Auswirkungen.

Zum Testen dieser Aktualisierung sollten Sie eine Sandbox verwenden, um die Tests vor dem Datum der ersten Durchsetzung am Sonntag, 29. November 2020, abzuschließen, an dem die automatische Aktivierung auf der Benutzeroberfläche für wichtige Aktualisierungen erfolgt. Nach dem 29. November können Sie die Aktualisierung nicht mehr aktivieren oder deaktivieren. Zudem können

Sie das Verhalten nur in einer Sandbox testen, die bereits auf Version Spring '21 aktualisiert wurde. Aktivieren Sie die Aktualisierung nicht vor dem 29. November, wird sie automatisch aktiviert, wenn Ihre Instanz auf Version Spring '21 aktualisiert wird.

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Versionsaktualisierungen` ein.
2. Wählen Sie **Versionsaktualisierungen (Beta)** aus.
3. Suchen Sie "`with sharing` für `@AuraEnabled`-Apex-Steuerfelder mit impliziter Freigabe verwenden" und klicken Sie auf **Details anzeigen** oder auf **Erste Schritte**.
4. 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)

Versionsaktualisierungen (Beta)

Zugriff auf nicht globale Controller-Methoden in verwalteten Paketen deaktivieren (Aktualisierung, verschoben)

Diese Aktualisierung wird auf die Version Summer '21 verschoben. Die automatische Aktivierung (Erzwingung) war für die Version Winter '20 geplant. In dieser Aktualisierung wird die Zugriffssteuerung für Apex-Steuerfeld-Methoden in verwalteten Paketen korrigiert. 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 Aktualisierung wurde in Version Summer '17 erstellt und wird erzwungen, wenn Ihre Sandbox- oder Produktionsorganisation auf Version Summer '21 aktualisiert wird. Die Erzwingung beginnt am 4. April 2021 und tritt in Kraft, wenn ein Upgrade Ihrer Instanz auf die Version Summer '21 durchgeführt wird. Wenn Sie das Datum des Hauptversions-Upgrades für Ihre Instanz anzeigen möchten, wechseln Sie zum Trust-Status, suchen Sie nach Ihrer Instanz und klicken Sie auf die Wartungsregisterkarte.

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 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 nicht 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 Aktualisierung sollten Sie eine Sandbox verwenden, um die Tests vor dem Datum der ersten Durchsetzung am Sonntag, 4. April 2021, abzuschließen, an dem die automatische Aktivierung auf der Benutzeroberfläche für wichtige Aktualisierungen

erfolgt. Nach dem 4. April können Sie die Aktualisierung nicht mehr aktivieren oder deaktivieren. Zudem können Sie das Verhalten nur in einer Sandbox testen, die auf Version Summer '21 aktualisiert wurde. Aktivieren Sie die Aktualisierung nicht vor dem 4. April, wird sie automatisch erzwungen, wenn Ihre Instanz auf Version Summer '21 aktualisiert wird.

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *Versionsaktualisierungen* ein.
2. Wählen Sie **Versionsaktualisierungen (Beta)** aus.
3. Suchen Sie "Zugriff auf nicht globale Controller-Methoden in verwalteten Paketen deaktivieren" und klicken Sie auf **Details anzeigen** oder auf **Erste Schritte**.
4. Überprüfen Sie, ob Ihre benutzerdefinierten Aura-Komponenten ordnungsgemäß funktionieren.

SIEHE AUCH:

Zugriff auf @AuraEnabled-Apex-Methoden für authentifizierte Benutzer anhand des Benutzerprofils beschränken (Aktualisierung, verschoben)

Versionsaktualisierungen (Beta)

Erzwingen von Zugriffsmodifikatoren in Apex-Eigenschaften im Lightning-Komponenten-Markup (Aktualisierung, verschoben)

Diese Aktualisierung wird auf die Version Summer '21 verschoben. Die automatische Aktivierung (Erzwingung) war für die Version Summer '20 geplant. Durch diese 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.

Wo: Diese Änderung gilt für Aura- und Lightning-Webkomponenten in Lightning Experience, Salesforce Classic, Lightning-Communities und allen Versionen der Salesforce-Anwendung.

Wann: Diese Aktualisierung wird erzwungen, wenn Ihre Sandbox- oder Produktionsorganisation auf Version Summer '21 aktualisiert wird. Die Erzwingung beginnt am 4. April 2021 und tritt in Kraft, wenn ein Upgrade Ihrer Instanz auf die Version Summer '21 durchgeführt wird. Wenn Sie das Datum des Hauptversions-Upgrades für Ihre Instanz anzeigen möchten, wechseln Sie zum Trust-Status, suchen Sie nach Ihrer Instanz und klicken Sie auf die Wartungsregisterkarte.

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 Aktualisierung aktiviert ist, kann diese Aura-Komponente nicht mit dem Ausdruck `{!v.apexObject.counter}` 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 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 Aktualisierung sollten Sie eine Sandbox verwenden, um die Tests vor dem Datum der ersten Durchsetzung am Sonntag, 4. April 2021, abzuschließen, an dem die automatische Aktivierung auf der Benutzeroberfläche für wichtige Aktualisierungen erfolgt. Nach dem 4. April können Sie die Aktualisierung nicht mehr aktivieren oder deaktivieren. Zudem können Sie das Verhalten nur in einer Sandbox testen, die auf Version Summer '21 aktualisiert wurde. Aktivieren Sie die Aktualisierung nicht vor dem 4. April, wird sie erzwungen, wenn Ihre Instanz auf Version Summer '21 aktualisiert wird.

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *`Versionsaktualisierungen`* ein.
2. Wählen Sie **Versionsaktualisierungen (Beta)** aus.
3. Suchen Sie "Erzwingen von Zugriffsmodifizierern auf Apex-Eigenschaften im Lightning-Komponenten-Markup" und klicken Sie auf **Details anzeigen** oder auf **Erste Schritte**.
4. Testen Sie das Verhalten der Komponenten, die Apex-Klassen mit den Zugriffsmodifizierern `private` oder `protected` für Getter verwenden.

SIEHE AUCH:

Versionsaktualisierungen (Beta)

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 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 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 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 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 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 (Aktualisierung, verschoben)

Versionsaktualisierungen (Beta)

Zugriff auf `@AuraEnabled`-Apex-Methoden für authentifizierte Benutzer anhand des Benutzerprofils beschränken (Sicherheitswarnung)

Diese Sicherheitswarnung ist mit einer 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 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 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 (Aktualisierung, verschoben)

Versionsaktualisierungen (Beta)

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 von Bilderkennung und 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.

Die Rechte von ALBERT EINSTEIN werden mit Erlaubnis der Hebräischen Universität von Jerusalem verwendet. Die Vertretung erfolgt ausschließlich durch Greenlight.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einstein Vision: Erkennen von Text in Bildern mit der Einstein-Texterkennung, Erkennen von vorrätigen Produkten mit einem optimierten Algorithmus

Mit der Einstein-Texterkennung können Sie Texterkennungsmodelle abrufen, die alphanumerischen Text in einem Bild erkennen. Sie können über einen einzelnen REST-API-Endpunkt auf die Modelle zugreifen. Mit dem Einzelhandelsalgorithmus können Sie ein für Retail Execution-Szenarien optimiertes Modell erstellen.

Einstein Language: Erstellen von Einstein Intent-Modellen in mehreren Sprachen, Erstellen von Einstein Intent-Modellen, die Text außerhalb des Bereichs unterstützt

Von Einstein Intent-Datensets und -Modellen werden nun die folgenden Sprachen unterstützt: Deutsch, Englisch (US), Englisch (UK), Französisch, Italienisch, Portugiesisch und Spanisch. Mit Einstein Intent können Sie ein Modell erstellen, das Prognosen für unerwarteten Text verarbeitet, der außerhalb des Bereichs liegt.

Einstein Vision: Erkennen von Text in Bildern mit der Einstein-Texterkennung, Erkennen von vorrätigen Produkten mit einem optimierten Algorithmus

Mit der Einstein-Texterkennung können Sie Texterkennungsmodelle abrufen, die alphanumerischen Text in einem Bild erkennen. Sie können über einen einzelnen REST-API-Endpunkt auf die Modelle zugreifen. Mit dem Einzelhandelsalgorithmus können Sie ein für Retail Execution-Szenarien optimiertes Modell erstellen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Texterkennung in Bildern mit Einstein OCR (allgemein verfügbar)

Mit der Einstein-Texterkennung können Sie Texterkennungsmodelle abrufen, die alphanumerischen Text in einem Bild erkennen. Greifen Sie über einen einzelnen REST-API-Endpunkt auf die Modelle zu. Jedes Modell verfügt über bestimmte Anwendungsfälle, wie beispielsweise das Scannen von Visitenkarten, die Produktnachschlagesuche und die Digitalisierung von Dokumenten und Tabellen.

Erkennen von vorrätigen Produkten mit einem optimierten Algorithmus

Verbessern Sie Ihre Retail Execution-Szenarien, die vorrätige Produkte ermitteln. Nun können Sie einen optimierten Algorithmus verwenden, um ein Modell mit Erkennungsgenauigkeit (mAP) zu erstellen, das für einen Anwendungsfall im Einzelhandel besser geeignet ist. Zudem weist er nach wie vor dieselbe Funktion auf wie ein Modell, das mit dem standardmäßigen Erkennungsalgorithmus erstellt wurde.

SIEHE AUCH:

Einstein Platform Services Developer Guide: Einführung zu Salesforce Einstein Vision

Salesforce Einstein: Bessere Ergebnisse bei der Einstein-Suche, Texterkennung in Bildern mit Einstein OCR und bessere Prognosen durch mehr Algorithmen und Daten in Einstein Discovery

Texterkennung in Bildern mit Einstein OCR (allgemein verfügbar)

Mit der Einstein-Texterkennung können Sie Texterkennungsmodelle abrufen, die alphanumerischen Text in einem Bild erkennen. Greifen Sie über einen einzelnen REST-API-Endpunkt auf die Modelle zu. Jedes Modell verfügt über bestimmte Anwendungsfälle, wie beispielsweise das Scannen von Visitenkarten, die Produktnachschlagesuche und die Digitalisierung von Dokumenten und Tabellen.

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: Wenn Sie die API aufrufen, senden Sie ein Bild, und die JSON-Antwort enthält unterschiedliche Elemente, je nach dem Wert des `task`-Parameters.

- Zeichenfolge der alphanumerischen Zeichen, die das Modell prognostiziert.
- Konfidenz (Wahrscheinlichkeit), dass das erkannte Begrenzungsrechteck Text enthält.
- X/Y-Koordinaten des Standorts der Zeichenfolge innerhalb des Bilds (auch Begrenzungsrechteck genannt).
- Bei Daten in Tabellenform die Tabellenzeile und -spalte, in der sich der Text befindet.
- Bei Visitenkarten der Einheitstyp des erkannten Texts, beispielsweise ORG, PERSON usw.

Ein an den OCR-Endpunkt gerichteter cURL-Aufruf sieht in etwa wie folgt aus.

```
curl -X POST -H "Authorization: Bearer <TOKEN>" -F
sampleLocation="https://www.publicdomainpictures.net/pictures/
240000/velka/emergency-evacuation-route-signpost.jpg" -F task="text" -F modelId="OCRModel"
 https://api.einstein.ai/v2/vision/ocr
```

Die Antwort-JSON gibt den Text und die Koordinaten eines Begrenzungsrechtecks (in Pixeln) für den betreffenden Text zurück.

```
{
  "task": "text",
  "probabilities": [
    {
      "probability": 0.99937266,
      "label": "ROUTE",
      "boundingBox": {
        "minX": 582,
        "minY": 685,
        "maxX": 1151,
        "maxY": 815
      }
    },
    {
      "probability": 0.99471515,
      "label": "EMERGENCY",
      "boundingBox": {
        "minX": 361,
        "minY": 208,
        "maxX": 1383,
        "maxY": 346
      }
    },
    {
      "probability": 0.99469215,
      "label": "EVACUATION",
      "boundingBox": {
        "minX": 331,
        "minY": 438,
        "maxX": 1401,
        "maxY": 570
      }
```

```
    }
  ],
  "object": "predictresponse"
}
```

SIEHE AUCH:

Einstein Platform Services Developer Guide: What is Einstein OCR?

Einstein Platform Services Developer Guide: Detect Text

Erkennen von vorrätigen Produkten mit einem optimierten Algorithmus

Verbessern Sie Ihre Retail Execution-Szenarien, die vorrätige Produkte ermitteln. Nun können Sie einen optimierten Algorithmus verwenden, um ein Modell mit Erkennungsgenauigkeit (mAP) zu erstellen, das für einen Anwendungsfall im Einzelhandel besser geeignet ist. Zudem weist er nach wie vor dieselbe Funktion auf wie ein Modell, das mit dem standardmäßigen Erkennungsalgorithmus erstellt wurde.

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: Erstellen Sie zum Verwenden des Retail Execution-Algorithmus zunächst ein Datenset, das den Typ `image-detection` aufweist. Wenn Sie das Datenset anschließend zum Erstellen eines Modells anlernen, geben Sie den Algorithmus `retail-execution` an. Der cURL-Befehl lautet wie folgt.

```
curl -X POST -H "Authorization: <TOKEN>" -H "Cache-Control: no-cache" -H "Content-Type:
multipart/form-data" -F "name=Alpine Retail Model" -F "datasetId=<DATASET_ID>" -F
"algorithm=retail-execution" https://api.einstein.ai/v2/vision/train
```

Diese ruft den Parameter `algorithm` auf.

- Anlernen eines Modells: POST `/v2/vision/train`
- Erneutes Anlernen eines Modells: POST `/v2/vision/retrain`

SIEHE AUCH:

Einstein Platform Services Developer Guide: Detect Products on Shelves with an Optimized Algorithm

Einstein Language: Erstellen von Einstein Intent-Modellen in mehreren Sprachen, Erstellen von Einstein Intent-Modellen, die Text außerhalb des Bereichs unterstützt

Von Einstein Intent-Datensets und -Modellen werden nun die folgenden Sprachen unterstützt: Deutsch, Englisch (US), Englisch (UK), Französisch, Italienisch, Portugiesisch und Spanisch. Mit Einstein Intent können Sie ein Modell erstellen, das Prognosen für unerwarteten Text verarbeitet, der außerhalb des Bereichs liegt.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einstein Intent unterstützt nun mehrere Sprachen

Von Einstein Intent-Datensets und -Modellen werden nun die folgenden Sprachen unterstützt: Deutsch, Englisch (US), Englisch (UK), Französisch, Italienisch, Portugiesisch, Spanisch, Chinesisch (vereinfacht, Beta), Chinesisch (traditionell, Beta) und Japanisch (Beta). Sie geben die Sprache beim Erstellen eines Intent-Datensets an. Wenn Sie ein Datenset anlernen, übernimmt das Modell die Sprache des Datensets.

Erstellen von Einstein Intent-Modellen, die Text außerhalb des Bereichs unterstützen

Mit Einstein Intent können Sie ein Modell erstellen, das Prognosen für unerwarteten Text verarbeitet, der außerhalb des Bereichs liegt. Text außerhalb des Bereichs ist Text, der nicht in eines der Labels des Modells passt.

SIEHE AUCH:

Einstein Platform Services Developer Guide: Introduction to Salesforce Einstein Language (Einführung in Salesforce Einstein Language)

Salesforce Einstein: Bessere Ergebnisse bei der Einstein-Suche, Texterkennung in Bildern mit Einstein OCR und bessere Prognosen durch mehr Algorithmen und Daten in Einstein Discovery

Einstein Intent unterstützt nun mehrere Sprachen

Von Einstein Intent-Datensets und -Modellen werden nun die folgenden Sprachen unterstützt: Deutsch, Englisch (US), Englisch (UK), Französisch, Italienisch, Portugiesisch, Spanisch, Chinesisch (vereinfacht, Beta), Chinesisch (traditionell, Beta) und Japanisch (Beta). Sie geben die Sprache beim Erstellen eines Intent-Datensets an. Wenn Sie ein Dataset anlernen, übernimmt das Modell die Sprache des Datensets.

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.

Als Beta-Funktion stellt die Sprachunterstützung für Chinesisch (vereinfacht), Chinesisch (traditionell) und Japanisch eine Vorschau dar und zählt nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Die Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion.

Wie: Die zwei neuen API-Parameter `language` und `algorithm` ermöglichen die Unterstützung mehrerer Sprachen. Beim Erstellen des Datensets geben Sie die Sprache im Parameter `language` an. Wenn Sie ein Dataset anlernen, um ein Modell zu erstellen, geben Sie den Parameter `algorithm` mit dem Wert `multilingual-intent` oder `multilingual-intent-ood` (zum Erstellen eines Modells, das Prognosen außerhalb des Bereichs verarbeitet) weiter. Für diese Aufrufe ist der Parameter `language` erforderlich.

- Asynchrones Erstellen eines Datensets: POST `/v2/language/datasets/upload`
- Synchrones Erstellen eines Datensets: POST `/v2/language/datasets/upload/sync`

Diese ruft den Parameter `algorithm` auf.

- Anlernen eines Datensets: POST `/v2/language/train`
- Erneutes Anlernen eines Datensets: POST `/v2/language/retrain`

SIEHE AUCH:

Einstein Platform Services Developer Guide: How to Implement Multiple Languages

Einstein Platform Services Developer Guide: Create a Dataset From a File Asynchronously

Einstein Platform Services Developer Guide: Create a Dataset Synchronously

Einstein Platform Services Developer Guide: Train a Dataset (Datenset-Training)

Einstein Platform Services Developer Guide: Erneutes Anlernen eines Datensets

Erstellen von Einstein Intent-Modellen, die Text außerhalb des Bereichs unterstützen

Mit Einstein Intent können Sie ein Modell erstellen, das Prognosen für unerwarteten Text verarbeitet, der außerhalb des Bereichs liegt. Text außerhalb des Bereichs ist Text, der nicht in eines der Labels des Modells passt.

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: Wenn Sie ein Intent-Datenset anlernen, geben Sie den Parameter `algorithm` mit dem Wert `multilingual-intent-ood` weiter. Damit Sie sehen, wie der Algorithmus funktioniert, nehmen wir an, dass Sie über ein Weiterleitungsmodell mit fünf Labels verfügen: Rechnungsstellung, Auftragsänderung, Kennworthilfe, Vertriebs-Opportunity und Versandinformationen. Der folgende Text wird für die Prognose gesendet: "Wie ist das Wetter in Los Angeles?" Wenn das Modell mit dem standardmäßigen Algorithmus erstellt wurde, sieht die Antwort wie diese JSON aus.

```
{
  "probabilities": [
    {
      "label": "Sales Opportunity",
      "probability": 0.9987062
    },
    {
      "label": "Shipping Info",
      "probability": 0.0008089547
    },
    {
      "label": "Order Change",
      "probability": 0.00046194126
    },
    {
      "label": "Billing",
      "probability": 0.000021637188
    },
    {
      "label": "Password Help",
      "probability": 0.0000012197639
    }
  ],
  "object": "predictresponse"
}
```

Der für die Prognose gesendete Text passt zu keinem der Labels. Das Modell ist nicht so strukturiert, dass Prognosen, die nicht mit einem der Labels übereinstimmen, verarbeitet werden können. Folglich gibt das Modell die Labels mit der höchsten Wahrscheinlichkeit zurück. Wenn Sie das Modell mit dem Algorithmus `multilingual-intent-ood` erstellen und den gleichen Text für die Prognose senden, gibt die Antwort ein leeres `probabilities`-Array zurück.

```
{
  "probabilities": [ ],
  "object": "predictresponse"
}
```

Diese ruft den Parameter `algorithm` auf.

- Anlernen eines Datensets: POST `/v2/language/train`

- Erneutes Anlernen eines Datensets: POST `/v2/language/retrain`

SIEHE AUCH:

Einstein Platform Services Developer Guide: How to Handle Out-of-Domain Text

Einstein Platform Services Developer Guide: Train a Dataset (Datenset-Training)

Einstein Platform Services Developer Guide: Erneutes Anlernen eines Datensets

Visualforce: Lightning-Nachrichtenservice (allgemein verfügbar), neues Erscheinungsbild der Datumsauswahl in Android

Mit dem Lightning-Nachrichtenservice können Sie über Visualforce-, Aura- und Lightning-Webkomponenten hinweg kommunizieren. Die Datumsauswahl in der mobilen Salesforce-Anwendung für Android verfügt nun über eine systemeigene Android-Ansicht.

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 dem Lightning-Nachrichtenservice (allgemein verfügbar)

Verwenden Sie den Lightning-Nachrichtenservice, um in Ihrem gesamten Dokumentobjektmodell zu kommunizieren – zwischen Visualforce-Seiten, Aura-Komponenten und Lightning-Webkomponenten, darunter Komponenten auf einer Dienstprogrammleiste. Sie können die Funktion verwenden, um zwischen Komponenten auf einer einzelnen Lightning-Seite oder seitenübergreifend zu kommunizieren. Wenn Sie von Salesforce Classic zu Lightning Experience wechseln, können Sie Lightning-Webkomponenten erstellen, die mit vorhandenen Visualforce-Seiten und Aura-Komponenten kommunizieren können.

Kürzen Ihrer Visualforce-URLs (Aktualisierung, verschoben)

Die Instanznamen werden aus URLs für Visualforce, den Erfahrungsgenerator, Site.com Studio und Inhaltsdateien entfernt. Die in Version Spring '18 veröffentlichte Aktualisierung "Entfernen von Instanznamen aus URLs für Visualforce, Erfahrungsgenerator, Site.com Studio und Inhaltsdateien" wird in Version Summer '20 in Sandbox-Organisationen am 11. Juli 2020 aktiviert. Die Aktivierung in Produktionsorganisationen wird jedoch auf Version Winter '21 verschoben.

Verhindern aufeinanderfolgender API-Navigationsaufrufe in Visualforce-Seiten (Aktualisierung)

In Visualforce-Seiten können API-Navigationsaufrufe nacheinander ausgelöst werden, was zu unerwünschtem Verhalten führen kann. Mit dieser Versionsaktualisierung wird dieses API-Navigationsaufrufmuster verhindert und es wird nur der erste Navigationsaufruf ausgelöst.

Aktualisierte Zielausrichtung des Objekts sforce.one für verschachtelte iframes

Für verschachtelte iframes in Visualforce wurde die Zielausrichtung des Objekts `sforce.one` vom oberen Frame auf das übergeordnete Element geändert. Diese Änderung wurde vorgenommen, um die Kommunikation zwischen verschachtelten iframes auf den Visualforce- und Lightning-Benutzeroberflächen zu verbessern.

Aktualisieren von Visualforce-Seiten für die systemeigene Datumsauswahl in Android

Die Anzeige der Datumsauswahl in der mobilen Salesforce-Anwendung für Android wurde von einem benutzerdefinierten Android-Kalender zu dem systemeigenen Android-Kalender geändert. Die Datumsauswahl zeigt nun nicht mehr Android für Komponenten mit einem `datetime`-Attributtyp.

Zugreifen auf Steuerfelder über Visualforce-Seiten in unterschiedlichen Paketen mit @namespaceAccessible

Verwenden Sie die Apex-Anmerkung `@namespaceAccessible`, um über eine in einem anderen Paket befindliche Visualforce-Seite auf ein Apex-Steuerfeld zuzugreifen. Visualforce-Seiten, die in Paketen der zweiten Generation installiert sind, können standardmäßig keine öffentliche Apex-Methode aus einer Apex-Klasse in einem anderen Paket aufrufen.

Berechtigungsänderungen für Informationen einer Visualforce-Seite

Nur Benutzer, die berechtigt sind, die spezifische Visualforce-Seite anzuzeigen, und Benutzer mit der Berechtigung "Setup und Konfiguration anzeigen" können auf `ApexPageInfo` zugreifen.

Anzeigen aktualisierter Daten beim Bearbeiten von Datensätzen auf Visualforce-Seiten

Wenn Sie einen Datensatz in Lightning bearbeiten, wird die Benutzeroberfläche sofort nach Bedarf aktualisiert. Wenn Sie vor der Version Summer '20 einen Datensatz auf einer Visualforce-Seite bearbeitet haben, wurden die Datensatzdaten aktualisiert, jedoch auf der Benutzeroberfläche nicht sofort in aktualisierter Form angezeigt. Wenn Sie nun in bestimmten Szenarien einen Datensatz auf einer Visualforce-Seite bearbeiten, werden die Daten sofort auf der Benutzeroberfläche aktualisiert.

Kommunizieren über die Technologien der Salesforce-Benutzeroberflächen hinweg mit dem Lightning-Nachrichtenservice (allgemein verfügbar)

Verwenden Sie den Lightning-Nachrichtenservice, um in Ihrem gesamten Dokumentobjektmodell zu kommunizieren – zwischen Visualforce-Seiten, Aura-Komponenten und Lightning-Webkomponenten, darunter Komponenten auf einer Dienstprogrammleiste. Sie können die Funktion verwenden, um zwischen Komponenten auf einer einzelnen Lightning-Seite oder seitenübergreifend zu kommunizieren. Wenn Sie von Salesforce Classic zu Lightning Experience wechseln, können Sie Lightning-Webkomponenten erstellen, die mit vorhandenen Visualforce-Seiten und Aura-Komponenten kommunizieren können.

SIEHE AUCH:

Kommunizieren über die Technologien der Salesforce-Benutzeroberflächen hinweg mit dem Lightning-Nachrichtenservice (allgemein verfügbar)

Kürzen Ihrer Visualforce-URLs (Aktualisierung, verschoben)

Die Instanznamen werden aus URLs für Visualforce, den Erfahrungsgenerator, Site.com Studio und Inhaltsdateien entfernt. Die in Version Spring '18 veröffentlichte Aktualisierung "Entfernen von Instanznamen aus URLs für Visualforce, Erfahrungsgenerator, Site.com Studio und Inhaltsdateien" wird in Version Summer '20 in Sandbox-Organisationen am 11. Juli 2020 aktiviert. Die Aktivierung in Produktionsorganisationen wird jedoch auf Version Winter '21 verschoben.

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

SIEHE AUCH:

Stabilisieren von URLs für Visualforce, Erfahrungsgenerator, Site.com Studio und Inhaltsdateien (Aktualisierung, verschoben)

Versionsaktualisierungen (Beta)

Verhindern aufeinanderfolgender API-Navigationsaufrufe in Visualforce-Seiten (Aktualisierung)

In Visualforce-Seiten können API-Navigationsaufrufe nacheinander ausgelöst werden, was zu unerwünschtem Verhalten führen kann. Mit dieser Versionsaktualisierung wird dieses API-Navigationsaufrufmuster verhindert und es wird nur der erste Navigationsaufruf ausgelöst.

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

Wann: Diese Aktualisierung wird von Salesforce in der Version Spring '21 erzwungen. Wenn Sie das Datum des Hauptversions-Upgrades für Ihre Instanz anzeigen möchten, wechseln Sie zum Trust-Status, suchen Sie nach Ihrer Instanz und klicken Sie auf die Wartungsregisterkarte.

Warum: Wenn Sie auf einer Visualforce-Seite aufeinanderfolgende API-Navigationsaufrufe auslösen, kann dies aufgrund der Fertigstellung der API-Aufrufe zu unerwünschtem Verhalten führen. Zum Verhindern von Problemen wird entsprechend dieser Aktualisierung nur der erste API-Navigationsaufruf akzeptiert. Durch diese Versionsaktualisierung wird ein vorhersehbares und stabiles Verhalten in Ihrer Organisation gewährleistet.

Wie: Betroffen sind die Visualforce-Seiten, auf denen dieses API-Navigationsmuster verwendet wird. Überprüfen Sie alle betroffenen Visualforce-Seiten. Salesforce wird künftig ein Ersatzmuster bereitstellen. Bearbeiten Sie alternativ Ihre Seiten so, dass sie stattdessen Lightning-Komponenten verwenden.

SIEHE AUCH:

Versionsaktualisierungen (Beta)

Aktualisierte Zielausrichtung des Objekts `sforce.one` für verschachtelte iframes

Für verschachtelte iframes in Visualforce wurde die Zielausrichtung des Objekts `sforce.one` vom oberen Frame auf das übergeordnete Element geändert. Diese Änderung wurde vorgenommen, um die Kommunikation zwischen verschachtelten iframes auf den Visualforce- und Lightning-Benutzeroberflächen zu verbessern.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Lightning auf Mobilgeräten und Lightning-Communities.

Wie: Wenn Sie `sforce.one`-Funktionen in einem iframe verwendet haben, der auf einer anderen Visualforce-Seite verschachtelt ist, muss die verschachtelte Seite bei der übergeordneten Seite anfragen, die API in ihrem Auftrag aufzurufen. Verwenden Sie die API `window.parent.postMessage()` des Browsers, um Elemente auf der übergeordneten Seite zu posten. Verwenden Sie die API `window.parent.postMessage()` anschließend erneut, um Elemente im übergeordneten Lightning-Frame zu posten.

SIEHE AUCH:

Visualforce Developer Guide: How `sforce.one` Handles API Versions

Visualforce Developer Guide: Navigation and Messaging with the `sforce.one` Object

Aktualisieren von Visualforce-Seiten für die systemeigene Datumsauswahl in Android

Die Anzeige der Datumsauswahl in der mobilen Salesforce-Anwendung für Android wurde von einem benutzerdefinierten Android-Kalender zu dem systemeigenen Android-Kalender geändert. Die Datumsauswahl zeigt nun nicht mehr Android für Komponenten mit einem `datetime`-Attributtyp.

Wo: Diese Änderung gilt für Visualforce-Seiten in der mobilen Salesforce-Anwendung auf Android-Geräten.

Wie: Je nach Version Ihres Android-Betriebssystems weisen die folgenden Komponenten ein aktualisiertes Erscheinungsbild auf.

- `<apex:input type="date">`
- `<apex:input type="datetime">`
- `<apex:input type="datetime-local">`
- `<apex:input type="month">`
- `<apex:selectList>`
- `<apex:input type="time">`
- `<apex:input type="week">`

Ersetzen Sie `datetime`-Eingaben für Visualforce wie `<apex:input type="datetime">` und `<input type="datetime">` durch den Typ `datetime-local`.

Anmerkung: In der mobilen Android-Anwendung verwendet die Komponente `<apex:inputField>` immer die systemeigene Android-Datumsauswahl anstelle der Visualforce-Datumsauswahl.

Die aktualisierte Android-Schnittstelle hängt davon ab, welche Version des Android-Betriebssystems Sie ausführen.

Zugreifen auf Steuerfelder über Visualforce-Seiten in unterschiedlichen Paketen mit `@namespaceAccessible`

Verwenden Sie die Apex-Anmerkung `@namespaceAccessible`, um über eine in einem anderen Paket befindliche Visualforce-Seite auf ein Apex-Steuerfeld zuzugreifen. Visualforce-Seiten, die in Paketen der zweiten Generation installiert sind, können standardmäßig keine öffentliche Apex-Methode aus einer Apex-Klasse in einem anderen Paket aufrufen.

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

Wie: Nehmen Sie die Apex-Anmerkung `@namespaceAccessible` in Ihre benutzerdefinierte Steuerfeldklasse auf, damit Visualforce-Seiten auf in einem anderen Paket vorhandene Steuerfelder zugreifen können.

SIEHE AUCH:

Visualforce Developer Guide: Zugreifen auf Steuerfelder über Visualforce-Seiten in unterschiedlichen Paketen mit `@namespaceAccessible`

Berechtigungsänderungen für Informationen einer Visualforce-Seite

Nur Benutzer, die berechtigt sind, die spezifische Visualforce-Seite anzuzeigen, und Benutzer mit der Berechtigung "Setup und Konfiguration anzeigen" können auf `ApexPageInfo` zugreifen.

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

SIEHE AUCH:

Knowledge-Artikel: Beschreibungen der Benutzerprofilberechtigungen

Object Reference for Salesforce and Lightning Platform: `ApexPageInfo`

Anzeigen aktualisierter Daten beim Bearbeiten von Datensätzen auf Visualforce-Seiten

Wenn Sie einen Datensatz in Lightning bearbeiten, wird die Benutzeroberfläche sofort nach Bedarf aktualisiert. Wenn Sie vor der Version Summer '20 einen Datensatz auf einer Visualforce-Seite bearbeitet haben, wurden die Datensatzdaten aktualisiert, jedoch auf der Benutzeroberfläche nicht sofort in aktualisierter Form angezeigt. Wenn Sie nun in bestimmten Szenarien einen Datensatz auf einer Visualforce-Seite bearbeiten, werden die Daten sofort auf der Benutzeroberfläche aktualisiert.

Wo: Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience. Sie gilt weder für Salesforce-Communities noch für die Salesforce-Anwendung.

Wann: Diese Funktion steht ab der Version Summer '20 schrittweise zur Verfügung. Wenden Sie sich an Ihren Kundenbeauftragten, um herauszufinden, wann sie für Ihre Produktionsorganisation verfügbar ist.

Wie: Diese Funktion gilt nur für die folgenden Szenarien in Lightning Experience:

- Wenn Sie auf einer Visualforce-Überschreibungsseite einen Datensatz (keinen verwandten Datensatz) bearbeiten.
- Wenn Sie auf einer Visualforce-Seite, die auf der Startseite des Datensatzes eingebettet ist, einen Datensatz (keinen verwandten Datensatz) bearbeiten.

Wenn Sie auf einer Visualforce-Seite in einem dieser Szenarien einen Datensatz bearbeiten, werden die aktualisierten Daten sofort auf der Benutzeroberfläche in aktualisierter Form angezeigt.

Paketerstellung: Push-Upgrades für entsperrte Pakete und verwaltete Pakete der zweiten Generation (Beta) verfügbar, Testen von organisationsabhängigen nicht gesperrten Paketen (Beta)

Die Push-Upgrade-API wurde erweitert, damit Sie Upgrades für entsperrte und verwaltete Pakete der zweiten Generation planen und übertragen können. Verwenden Sie die organisationsabhängigen nicht gesperrten Pakete, wenn sich die Entwirrung der Metadaten Ihrer Organisation schwierig gestaltet. Erkunden Sie eine frühe Vorschau der Konvertierung der verwalteten Pakete der ersten Generation.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Planen und Übertragen von Upgrades zu entsperrten und verwalteten Paketen der zweiten Generation (Beta)

Das SOAP-API-Objekt "PackagePushRequest" wurde erweitert, um Push-Upgrades zu entsperrten und verwalteten Paketen der zweiten Generation zu ermöglichen. Sie können auswählen, welche Organisationen ein Paket-Upgrade erhalten, auf welche Version das Paket aktualisiert wird und wann das Upgrade erfolgen soll. Fragen Sie die SOAP-API-Objekte "PackagePushJob" und "PackagePushError" ab, um den Status des jeweiligen Auftrags zu verfolgen, um die erfolgreichen Upgrades anzuzeigen und um Fehlermeldungen zu überprüfen.

Sie können Ihre Metadaten nicht entwirren? Testen von organisationsabhängigen nicht gesperrten Paketen (Beta)

Organisationsabhängige nicht gesperrte Pakete sind eine Variation entsperrter Pakete, mit denen Sie Pakete erstellen können, die von nicht verpackten Metadaten in der Installationsorganisation abhängig sind. Sie können die organisationsabhängigen nicht gesperrten Pakete verwenden, wenn sich die Entwirrung der Metadaten Ihrer Produktionsorganisation als herausforderndes Projekt erweist. Wenn Sie organisationsabhängige nicht gesperrte Pakete verwenden, erfolgt die Metadatenüberprüfung während der Paketinstallation und nicht während der Erstellung der Paketversion.

Früher Einblick in die Konvertierung verwalteter Pakete der ersten Generation (Entwicklervorschau)

Diese Entwicklervorschau bietet einen ersten Einblick in die Gestaltung der Konvertierung von verwalteten Paketen der ersten Generation in verwaltete Pakete der zweiten Generation. Die Vorschau ermöglicht es Ihnen, ein verwaltetes Paket der ersten Generation zu konvertieren und das neu erstellte verwaltete Paket der zweiten Generation nur in Testorganisationen zu installieren. Testen Sie sie und teilen Sie Ihre Erfahrungen mit uns.

Vorbereitung auf die Erzwingung der Codeabdeckung entsperrter Pakete

Durch die Berechnung der Codeabdeckung kann überprüft werden, ob der Apex-Code in Ihren entsperrten Paketen eine angemessene Testabdeckung aufweist. Ab Version Winter '21 ist zum Höherstufen einer Paketversion mindestens eine Codeabdeckung von 75 % erforderlich. In Version Winter '21 und höher erstellte Paketversionen, die diese Codeabdeckung nicht erfüllen, können nur in Testorganisationen und Sandbox-Instanzen installiert werden.

Planen und Übertragen von Upgrades zu entsperrten und verwalteten Paketen der zweiten Generation (Beta)

Das SOAP-API-Objekt "PackagePushRequest" wurde erweitert, um Push-Upgrades zu entsperrten und verwalteten Paketen der zweiten Generation zu ermöglichen. Sie können auswählen, welche Organisationen ein Paket-Upgrade erhalten, auf welche Version das Paket aktualisiert wird und wann das Upgrade erfolgen soll. Fragen Sie die SOAP-API-Objekte "PackagePushJob" und "PackagePushError" ab, um den Status des jeweiligen Auftrags zu verfolgen, um die erfolgreichen Upgrades anzuzeigen und um Fehlermeldungen zu überprüfen.

Wo: Diese Änderung gilt für installierte Versionen von entsperrten und verwalteten Paketen der zweiten Generation.

Als Beta-Funktion stellen Push-Upgrades für entsperrte und verwaltete Pakete der zweiten Generation eine Vorschau dar und zählen nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Die Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion. Sie können Feedback und Vorschläge zum Push-Upgrade für das entsperrte und verwaltete Paket der zweiten Generation in der Gruppe für entsperrte Pakete der Trailblazer Community oder in der Gruppe für verwaltete Pakete in der Partner-Community einbringen.

Wer: Benutzer benötigen das Profil "Systemadministrator" oder die Berechtigung "Pakete der zweiten Generation erstellen und aktualisieren".

Warum: Inhaber entsperrter und verwalteter Pakete der zweiten Generation sind nun in der Lage, Paket-Upgrades zu übertragen, ohne die Abonnenten mit diesem Schritt zu belasten. Diese Funktion ist entscheidend, wenn Sie eine Änderung für eine dringende Fehlerbehebung übertragen müssen.

SIEHE AUCH:

Salesforce DX Developer Guide: Push a Package Upgrade

SOAP API Developer Guide: PackagePushRequest

SOAP API Developer Guide: PackagePushJob

Sie können Ihre Metadaten nicht entwirren? Testen von organisationsabhängigen nicht gesperrten Paketen (Beta)

Organisationsabhängige nicht gesperrte Pakete sind eine Variation entsperrter Pakete, mit denen Sie Pakete erstellen können, die von nicht verpackten Metadaten in der Installationsorganisation abhängig sind. Sie können die organisationsabhängigen nicht gesperrten Pakete verwenden, wenn sich die Entwirrung der Metadaten Ihrer Produktionsorganisation als herausforderndes Projekt erweist. Wenn Sie organisationsabhängige nicht gesperrte Pakete verwenden, erfolgt die Metadatenüberprüfung während der Paketinstallation und nicht während der Erstellung der Paketversion.

Wo: Diese Änderung gilt für die mit der Salesforce CLI erstellten entsperrten Pakete.

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

Wer: Benutzer benötigen das Profil "Systemadministrator" oder die Berechtigung "Pakete der zweiten Generation erstellen und aktualisieren".

Warum: Langjährige und große Produktionsorganisationen häufen oft große Mengen an Metadaten an, die sich bei einem paketbasierten ALM-Ansatz (Application Lifecycle Management, Verwaltung des Lebenszyklus der Anwendung) nur schwer modularisieren lassen. Mit

organisationsabhängigen nicht gesperrten Paketen können Kunden mit großen und komplexen Organisationen nun entsperrte Pakete verwenden, ohne alle Metadatenabhängigkeiten auflösen zu müssen.

Anmerkung: Die organisationsabhängigen nicht gesperrten Pakete sind eine Variation entsperrter Pakete und kein separater Pakettyp. Sie folgen denselben Schritten zur Paketentwicklung und verwenden dieselben unterstützten Metadatentypen wie entsperrte Pakete.

Wie: Aktivieren Sie zunächst Dev Hub, um die Paketerstellung zu aktivieren. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Dev Hub` ein und wählen Sie dann **Dev Hub** aus. Wählen Sie anschließend **Dev Hub aktivieren** und **Nicht gesperrte Pakete und verwaltete Pakete der zweiten Generation aktivieren** aus.

Verwenden Sie den CLI-Parameter `orgdependent` im CLI-Befehl `package:create`.

Anschließend sollten Sie ggf. die Quellverfolgung in Sandbox-Instanzen (Beta) verwenden, um Ihr organisationsabhängiges nicht gesperrtes Paket zu entwickeln.

Früher Einblick in die Konvertierung verwalteter Pakete der ersten Generation (Entwicklervorschau)

Diese Entwicklervorschau bietet einen ersten Einblick in die Gestaltung der Konvertierung von verwalteten Paketen der ersten Generation in verwaltete Pakete der zweiten Generation. Die Vorschau ermöglicht es Ihnen, ein verwaltetes Paket der ersten Generation zu konvertieren und das neu erstellte verwaltete Paket der zweiten Generation nur in Testorganisationen zu installieren. Testen Sie sie und teilen Sie Ihre Erfahrungen mit uns.

Wo: Diese Änderung gilt für Versionen verwalteter Pakete, die mithilfe der Salesforce CLI oder der Tooling-API erstellt wurden.

Die Konvertierung verwalteter Pakete der ersten Generation ist als Entwicklervorschau verfügbar. Sie ist erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Alle Befehle, Parameter und andere Funktionen können jederzeit mit oder ohne vorherige Ankündigung geändert oder ersetzt werden. Implementieren Sie keine Funktionen, die mit diesen Befehlen oder Tools entwickelt wurden.

Wie: Details zur Teilnahme an dieser Entwicklervorschau finden Sie in einem Post in der Gruppe für verwaltete Pakete in der Partner-Community.

Vorbereitung auf die Erzwingung der Codeabdeckung entsperrter Pakete

Durch die Berechnung der Codeabdeckung kann überprüft werden, ob der Apex-Code in Ihren entsperrten Paketen eine angemessene Testabdeckung aufweist. Ab Version Winter '21 ist zum Höherstufen einer Paketversion mindestens eine Codeabdeckung von 75 % erforderlich. In Version Winter '21 und höher erstellte Paketversionen, die diese Codeabdeckung nicht erfüllen, können nur in Testorganisationen und Sandbox-Instanzen installiert werden.

Wo: Diese Änderung gilt für Versionen entsperrter Pakete, die mithilfe der Salesforce CLI oder der Tooling-API erstellt wurden.

Wann: Diese Änderung wird in Version Winter '21 wirksam. Versionen entsperrter Pakete, die vor der Version Winter '21 auf den veröffentlichten Zustand hochgestuft werden, unterliegen nicht den Codeabdeckungsanforderungen.

Wie: Beim Erstellen einer Paketversion können Sie das Feld `CalculateCodeCoverage` im Objekt "Package2VersionCreateRequest" oder den CLI-Parameter `codecoverage` in `force:package:version:create` verwenden.

SIEHE AUCH:

Salesforce DX Developer Guide: Code Coverage for Unlocked Packages

Apex

Die neue `@JsonAccess`-Anmerkung steuert, wie Apex-Typen serialisiert und deserialisiert werden. Das neue standardmäßige Plattformereignis `ConcurLongRunApexErrEvent` für die Echtzeit-Ereignisüberwachung erkennt gleichzeitige langfristige Apex-Fehler. Das Datum für die automatische Aktivierung der Versionsaktualisierung "Verbesserte Zwischenspeicherung des Organisationsschemas aktivieren" wurde nun vom 9. August 2021 auf den 12. August 2020 vorverlegt. Für zwei Versionsaktualisierungen benötigen Benutzer die Berechtigung "Setup und Konfiguration anzeigen", um auf AsyncApexJob, ApexTestResult und verschiedene andere Objekte zuzugreifen. Die Funktion der Transaktions-Finalizer (in Version Spring '20 eingeführt) wurde durch die `FinalizerContext.getRequestId()`-Methode erweitert, die die Anforderungs-ID der Finalizer-Ausführung zurückgibt.

Weitere Informationen über diese Verbesserungen finden Sie im Apex Developer Guide.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Steuern der Serialisierung und Deserialisierung von Apex-Typen

Die neue auf Apex-Klassenebene definierte `@JsonAccess`-Anmerkung steuert, ob Instanzen der Klasse serialisiert oder deserialisiert werden können. Wenn die Anmerkung die JSON-Serialisierung und -Deserialisierung einschränkt, wird zur Laufzeit eine `JSONException`-Ausnahme ausgegeben.

Ermitteln von Fehlern, wenn eine Organisation die Apex-Obergrenze für gleichzeitige lange Ausführungen überschreitet

Verfolgen Sie Fehler mit dem neuen Ereignis `ConcurLongRunApexErrEvent` der Echtzeit-Ereignisüberwachung. Verwenden Sie dieses Ereignis, um benachrichtigt zu werden, wenn eine neue Apex-Anforderung nicht gestartet werden kann, da Ihre Organisation die Apex-Obergrenze für gleichzeitige lange Ausführungen überschritten hat. Wenn ein hohes Volumen dieser Ereignisse gleichzeitig in einer Organisation auftritt, wird für die Ereignisse möglicherweise anhand der Ressourcenverfügbarkeit eine Ratenbegrenzung angewendet. Für solche Fälle finden Sie im Artikel zu den Apex-bezogenen EventLogFile-Ereignissen eine vollständige Liste der Ereignisse.

Aktivieren der verbesserten Zwischenspeicherung des Organisationsschemas (zuvor veröffentlichte Aktualisierung)

Die verbesserte Zwischenspeicherung des Organisationsschemas löst bekannte Probleme hinsichtlich der Verarbeitung versionsspezifischer Objekte und Felder. Das Datum für die automatische Aktivierung (Erzwingung) wurde nun um fast ein Jahr vom 9. August 2021 auf den 12. August 2020 vorverlegt. In Sandbox-Organisationen, bei denen ein Upgrade auf Version Summer '20 durchgeführt wird, ist diese Aktualisierung standardmäßig aktiviert. Sie können diese Aktualisierung manuell deaktivieren, bis sie automatisch aktiviert wird.

Anfordern der Berechtigung "Setup anzeigen" zum Einreihen asynchroner Apex-Aufträge in die Warteschlange

Mit dieser Aktualisierung können Sie die Sicherheit Ihrer Salesforce-Organisation erhöhen. Benutzer müssen über die Berechtigung "Setup und Konfiguration anzeigen" verfügen, um in der SOAP-API auf die Objekte "AsyncApexJob" und "FlexQueueItem" zugreifen zu können, wenn diese Aktualisierung aktiviert ist.

Anfordern der Berechtigung "Setup anzeigen" für den Zugriff auf Apex-Testdaten (Aktualisierung)

Mit dieser Aktualisierung können Sie die Sicherheit Ihrer Salesforce-Organisation erhöhen. Wenn diese Aktualisierung aktiviert ist, müssen Benutzer über die Berechtigung "Setup und Konfiguration anzeigen" verfügen, um auf die folgenden sObjects zuzugreifen: "ApexTestQueueItem", "ApexTestResult", "ApexTestResultLimits", "ApexTestRunResult", "ApexTestSuite" und "TestSuiteMembership".

Anhängen von Aktionen an asynchrone Apex-Aufträge mithilfe von Transaktions-Finalizern (Pilot)

In der Version Summer '20 wurde die Funktion der Transaktions-Finalizer durch eine `FinalizerContext.getRequestId()`-Methode erweitert, die die Anforderungs-ID der Finalizer-Ausführung zurückgibt.

Löschen von bis zu 2.000 großen Objektdatensätzen in einem Batch

Die `deleteImmediate()`-Methode unterstützt nun Batchlöschvorgänge von bis zu 2.000 großen Objektdatensätzen gleichzeitig, was mit den SOAP-API-Obergrenzen für die `deleteByExample()`-Methode konsistent ist.

Erhöhte Obergrenzen für Push-Benachrichtigungen

Sie können bis zu 20.000 iOS- und 10.000 Android-Push-Benachrichtigungen pro Stunde und Organisation senden.

Erstellen benutzerdefinierter Editoren für Eigenschaften für aufrufbare Aktionen (Beta)

Erstellen Sie einen benutzerdefinierten Editor für Eigenschaften, mit dem ein Administrator ganz einfach eine benutzerdefinierte aufrufbare Aktion in Flow Builder generieren kann. Beim benutzerdefinierten Editor für Eigenschaften handelt es sich einfach um eine Lightning-Webkomponente.

SIEHE AUCH:

Apex: Neue und geänderte Elemente

Steuern der Serialisierung und Deserialisierung von Apex-Typen

Die neue auf Apex-Klassenebene definierte `@JsonAccess`-Anmerkung steuert, ob Instanzen der Klasse serialisiert oder deserialisiert werden können. Wenn die Anmerkung die JSON-Serialisierung und -Deserialisierung einschränkt, wird zur Laufzeit eine `JSONException`-Ausnahme ausgegeben.

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

Wie: Die Parameter `serializable` und `deserializable` der `@JsonAccess`-Anmerkung erzwingen die Kontexte, in denen Apex die Serialisierung und Deserialisierung zulässt. Sie können einen oder beide Parameter angeben, aber Sie können die Anmerkung nicht ohne Parameter angeben. Die gültigen Werte für die Parameter zur Angabe, ob die Serialisierung und Deserialisierung zulässig sind, lauten wie folgt:

- `never`: nie zulässig
- `sameNamespace`: nur für Apex-Code im selben Namespace zulässig
- `samePackage`: nur für Apex-Code im selben Paket zulässig (wirkt sich nur auf Pakete der zweiten Generation aus)
- `always`: immer für sämtlichen Apex-Code gültig

In Version 48.0 und früheren Versionen lautet der Standardzugriff für die Deserialisierung `always` und der Standardzugriff für die Serialisierung `sameNamespace`, damit das bestehende Verhalten beibehalten wird. Ab Version 49.0 aufwärts lautet der Standardzugriff für die Serialisierung und die Deserialisierung `sameNamespace`.

In diesem Beispielcode wird eine mit der `@namespaceAccessible`-Anmerkung versehene Apex-Klasse dargestellt.

```
@JsonAccess(serializable='never' deserializable='sameNamespace')
public class Foo {}
```

Ermitteln von Fehlern, wenn eine Organisation die Apex-Obergrenze für gleichzeitige lange Ausführungen überschreitet

Verfolgen Sie Fehler mit dem neuen Ereignis `ConcurLongRunApexErrEvent` der Echtzeit-Ereignisüberwachung. Verwenden Sie dieses Ereignis, um benachrichtigt zu werden, wenn eine neue Apex-Anforderung nicht gestartet werden kann, da Ihre Organisation die Apex-Obergrenze für gleichzeitige lange Ausführungen überschritten hat. Wenn ein hohes Volumen dieser Ereignisse gleichzeitig in einer Organisation auftritt, wird für die Ereignisse möglicherweise anhand der Ressourcenverfügbarkeit eine Ratenbegrenzung angewendet. Für solche Fälle finden Sie im Artikel zu den Apex-bezogenen EventLogFile-Ereignissen eine vollständige Liste der Ereignisse.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Unlimited und Developer Edition mit aktivierter Ereignisüberwachung.

Wer: Die Einstellungen für die Ereignisüberwachung stehen Kunden mit erworbenem Salesforce Shield- oder Salesforce-Ereignisüberwachungs-Add-On-Abonnement zur Verfügung.

SIEHE AUCH:

Platform Events Developer Guide: ConcurLongRunApexErrEvent (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Aktivieren der verbesserten Zwischenspeicherung des Organisationsschemas (zuvor veröffentlichte Aktualisierung)

Die verbesserte Zwischenspeicherung des Organisationsschemas löst bekannte Probleme hinsichtlich der Verarbeitung versionsspezifischer Objekte und Felder. Das Datum für die automatische Aktivierung (Erzwingung) wurde nun um fast ein Jahr vom 9. August 2021 auf den 12. August 2020 vorverlegt. In Sandbox-Organisationen, bei denen ein Upgrade auf Version Summer '20 durchgeführt wird, ist diese Aktualisierung standardmäßig aktiviert. Sie können diese Aktualisierung manuell deaktivieren, bis sie automatisch aktiviert wird.

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

Wann: Diese Aktualisierung wird am 12. August 2020 automatisch erzwungen und ist seit der Version Spring '20 verfügbar.

Anmerkung: Das Datum für die automatische Aktivierung (Erzwingung) wurde nun um fast ein Jahr vom 9. August 2021 auf den 12. August 2020 vorverlegt. In Sandbox-Organisationen, bei denen ein Upgrade auf Version Summer '20 durchgeführt wird, ist diese Aktualisierung standardmäßig aktiviert. Sie können die Aktualisierung bis zum Datum der automatischen Erzwingung manuell deaktivieren. Wenn Sie das Datum des Hauptversions-Upgrades für Ihre Instanz anzeigen möchten, wechseln Sie zum Trust-Status, suchen Sie nach Ihrer Instanz und klicken Sie auf die Wartungsregisterkarte.

Wie: Wenn Sie diese Aktualisierung erzwingen möchten, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text "Versionsaktualisierungen" ein und wählen Sie **Versionsaktualisierungen** aus. Wählen Sie dann diese Versionsaktualisierung aus.

Warum: Diese Aktualisierung behebt bekannte Fehler durch die Verbesserung interner Systeme, die das Organisationsschema definieren und zwischenspeichern, einschließlich Standardobjekten, benutzerdefinierten Objekten und deren Feldern. 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.

SIEHE AUCH:

Knowledge-Artikel: Das Datum für die automatische Aktivierung der wichtigen Aktualisierung "Verbesserte Zwischenspeicherung des Organisationsschemas aktivieren" ist der 12. August 2020

Versionsaktualisierungen (Beta)

Anfordern der Berechtigung "Setup anzeigen" zum Einreihen asynchroner Apex-Aufträge in die Warteschlange

Mit dieser Aktualisierung können Sie die Sicherheit Ihrer Salesforce-Organisation erhöhen. Benutzer müssen über die Berechtigung "Setup und Konfiguration anzeigen" verfügen, um in der SOAP-API auf die Objekte "AsyncApexJob" und "FlexQueueItem" zugreifen zu können, wenn diese Aktualisierung aktiviert ist.

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

Wann: Diese Aktualisierung wird am Freitag, 7. August 2020 automatisch erzwungen.

Wie: Wenn Sie diese Aktualisierung erzwingen möchten, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text "Versionsaktualisierungen" ein und wählen Sie **Versionsaktualisierungen** aus. Wählen Sie dann diese Versionsaktualisierung aus.

Anonymes Apex, das zum Einreihen von Batch-Apex, @future-Methoden, Queueable-Methoden oder geplanten Apex-Aufträgen in die Warteschlange verwendet wird, muss von Benutzern mit der Berechtigung "Setup und Konfiguration anzeigen" ausgeführt werden.

Anmerkung: Diese Aktualisierung wirkt sich weder auf die Apex-Klassen und -Auslöser noch auf andere Funktionen aus, die im Systemmodus ausgeführt werden.

SIEHE AUCH:

Versionsaktualisierungen (Beta)

Anfordern der Berechtigung "Setup anzeigen" für den Zugriff auf Apex-Testdaten (Aktualisierung)

Mit dieser Aktualisierung können Sie die Sicherheit Ihrer Salesforce-Organisation erhöhen. Wenn diese Aktualisierung aktiviert ist, müssen Benutzer über die Berechtigung "Setup und Konfiguration anzeigen" verfügen, um auf die folgenden sObjects zuzugreifen: "ApexTestQueueItem", "ApexTestResult", "ApexTestResultLimits", "ApexTestRunResult", "ApexTestSuite" und "TestSuiteMembership".

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

Wann: Diese Aktualisierung wird am Freitag, 7. August 2020 automatisch erzwungen.

Wie: Wenn Sie diese Aktualisierung erzwingen möchten, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text "Versionsaktualisierungen" ein und wählen Sie **Versionsaktualisierungen** aus. Wählen Sie dann diese Versionsaktualisierung aus.

Anonymes Apex oder die API zum Einreihen von Apex-Tests in die Warteschlange oder Zugreifen auf Daten zu Apex-Tests muss von Benutzern mit der Berechtigung "Setup und Konfiguration anzeigen" ausgeführt werden.

Anmerkung: Diese Aktualisierung wirkt sich weder auf die Apex-Klassen und -Auslöser noch auf andere Funktionen aus, die im Systemmodus ausgeführt werden.

SIEHE AUCH:

Versionsaktualisierungen (Beta)

Anhängen von Aktionen an asynchrone Apex-Aufträge mithilfe von Transaktions-Finalizern (Pilot)

In der Version Summer '20 wurde die Funktion der Transaktions-Finalizer durch eine `FinalizerContext.getRequestId()`-Methode erweitert, die die Anforderungs-ID der Finalizer-Ausführung zurückgibt.

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 TransactionFinalizers-Gruppe der Trailblazer Community können Sie Feedback und Vorschläge zu dieser Funktion einbringen.

Wie:

Die `System.FinalizerContext`-Schnittstelle enthält vier Methoden.

- `getAsyncApexJobId`-Methode: Gibt die ID des Queueable-Auftrags zurück, für den dieser Finalizer definiert ist.
- `getRequestId`-Methode: Gibt die Anforderungs-ID zurück, die von der Finalizer-Ausführung und vom Queueable-Auftrag verwendet wird, an den der Finalizer angehängt ist. Die gemeinsame ID hilft beim Filtern der Protokolle eines Queueable-Auftrags und dessen angehängten Finalizers.
- `getResult`-Methode: Gibt die `System.ParentJobResult`-Enumeration zurück, die das Ergebnis des übergeordneten warteschlangenfähigen asynchronen Apex-Auftrags darstellt, an den der Finalizer angehängt ist. Die Enumeration weist folgende Werte auf: `SUCCESS`, `UNHANDLED_EXCEPTION`.
- `getException`-Methode: Gibt die Ausnahme zurück, mit der der Fehler beim Queueable-Auftrag auftritt, wenn `getResult` den Wert `UNHANDLED_EXCEPTION` hat. Andernfalls wird "null" ausgegeben.

Wenn Sie Ihren Aktionen Queueable-Aufträge anhängen möchten, implementieren Sie die FinalizerContext-Schnittstelle wie folgt.

1. Definieren Sie eine Klasse, die die `System.FinalizerContext`-Schnittstelle implementiert.
2. Hängen Sie innerhalb der `execute`-Methode eines Queueable-Auftrags einen Finalizer an. Rufen Sie zum Anhängen des Finalizers die `System.attachFinalizer`-Methode auf und verwenden Sie als Argument die instanziierte Klasse, die die System.FinalizerContext-Schnittstelle implementiert.

Anmerkung: An jeden Queueable-Auftrag kann nur eine Finalizer-Instanz angehängt werden. Sie können einen einzelnen asynchronen Apex-Auftrag (warteschlangenfähig, zukünftig oder als Batch) in der Implementierung der `execute`-Methode Ihres Finalizers in die Warteschlange einreihen. Callouts sind in Finalizer-Implementierungen zulässig.

Weitere Informationen zu Transaktions-Finalizern, einschließlich Beispielen, finden Sie unter Transaction Finalizers (Pilot) im *Apex Developer Guide*.

Löschen von bis zu 2.000 großen Objektdatensätzen in einem Batch

Die `deleteImmediate()`-Methode unterstützt nun Batchlöschvorgänge von bis zu 2.000 großen Objektdatensätzen gleichzeitig, was mit den SOAP-API-Obergrenzen für die `deleteByExample()`-Methode konsistent ist.

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

Erhöhte Obergrenzen für Push-Benachrichtigungen

Sie können bis zu 20.000 iOS- und 10.000 Android-Push-Benachrichtigungen pro Stunde und Organisation senden.

Wo: Diese Änderung gilt für benutzerdefinierte verbundene mobile Anwendungen, die Push-Benachrichtigungen über Apex-Code übertragen.

SIEHE AUCH:

Senden von mehr Push-Benachrichtigungen mit höheren Obergrenzen

Erstellen benutzerdefinierter Editoren für Eigenschaften für aufrufbare Aktionen (Beta)

Erstellen Sie einen benutzerdefinierten Editor für Eigenschaften, mit dem ein Administrator ganz einfach eine benutzerdefinierte aufrufbare Aktion in Flow Builder generieren kann. Beim benutzerdefinierten Editor für Eigenschaften handelt es sich einfach um eine Lightning-Webkomponente.

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

Als Beta-Funktion stellt die Unterstützung benutzerdefinierter Editoren für Eigenschaften für benutzerdefinierte aufrufbare Aktionen 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 zu den benutzerdefinierten Editoren für Eigenschaften für benutzerdefinierte aufrufbare Aktionen einbringen.

Wie: Informationen finden Sie im Lightning Web Components Developer Guide unter *Develop Custom Property Editors for Flow Builder (Beta)*.

SIEHE AUCH:

Einfacheres Konfigurieren aufrufbarer Aktionen in Flow Builder (Beta)

Lightning Web Components Developer Guide: Flows

API

Verwenden Sie in API-Version 49.0 die Bulk-API 2.0, um die Abhängigkeitsbeziehungen zwischen den Metadatenkomponenten in Ihrer Salesforce-Organisation abzufragen. Die Obergrenze gleichzeitiger API-Anforderungen für Sandbox-Instanzen wurde so korrigiert, dass sie der Dokumentation entspricht.

Anmerkung: Auf der Suche nach neuen und geänderten Einstein Analytics-REST-APIs? In dieser Version wurden die API-Aktualisierungen für Einstein Analytics mit den anderen neuen und geänderten Elementen für APIs gegen Ende des Abschnitts "Entwicklung" hinzugefügt. Es werden weiterhin alle Änderungen abgedeckt, über die Sie Bescheid wissen möchten. Wenn der gesamte Salesforce-API-Inhalt an einem Ort organisiert wird, kann er von Entwicklern einfacher gefunden werden. Lassen Sie uns an Ihren Gedanken teilhaben. Verwenden Sie das Feedbackformular für die Themen der Versionshinweise oder senden Sie uns unter @salesforcedocs Tweets.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Korrigierte Obergrenze bei gleichzeitigen API-Anforderungen für Sandbox-Instanzen
Ein Problem, das zu einer zulässigen höheren Obergrenze als der in der Dokumentation führte, wurde behoben.

Korrigierte Obergrenze bei gleichzeitigen API-Anforderungen für Sandbox-Instanzen

Ein Problem, das zu einer zulässigen höheren Obergrenze als der in der Dokumentation führte, wurde behoben.

Wo: Diese Änderung gilt für die Enterprise Edition, die Professional Edition mit aktiviertem API-Zugriff, die Unlimited Edition und die Performance Edition.

Benutzerdefinierte Metadatentypen: Erstellen von Beziehungen zu Elementen eines Felds

Sie können ein Beziehungsfeld für einen benutzerdefinierten Metadatentyp, das auf einen Einheitenteil verweist, deklarativ definieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

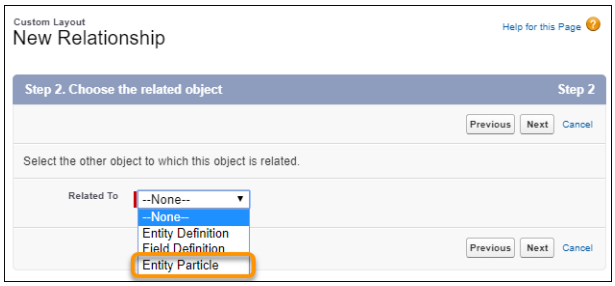
Erstellen von Beziehungen zu Einheitenteilen über benutzerdefinierte Metadatentypen
Benutzerdefinierte Metadatentypen unterstützen jetzt Beziehungen zu Einheitenteilen, bei denen es sich um zusammengesetzte Elemente eines Felds handelt. So können Sie beispielsweise eine Beziehung zu *Postleitzahl* erstellen, bei dem es sich um ein zusammengesetztes Element des Standardfelds *Adresse* handelt.

Erstellen von Beziehungen zu Einheitenteilen über benutzerdefinierte Metadatentypen

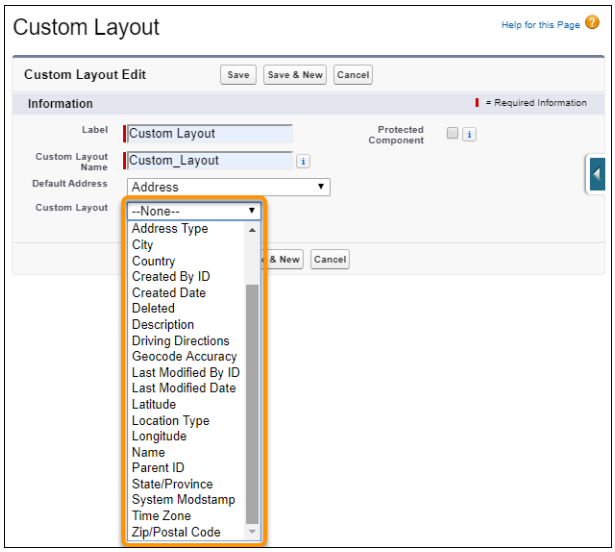
Benutzerdefinierte Metadatentypen unterstützen jetzt Beziehungen zu Einheitenteilen, bei denen es sich um zusammengesetzte Elemente eines Felds handelt. So können Sie beispielsweise eine Beziehung zu *Postleitzahl* erstellen, bei dem es sich um ein zusammengesetztes Element des Standardfelds *Adresse* handelt.

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.

Wie: Wenn Sie eine benutzerdefinierte Metadatenbeziehung zu einem Einheitenteil erstellen möchten, erstellen Sie zuerst ein Beziehungsfeld für eine Einheitendefinition und anschließend ein Beziehungsfeld für einen Einheitenteil.



Wenn Sie jetzt einen Datensatz für den benutzerdefinierten Metadatentyp erstellen, können Sie Details zu einem zusammengesetzten Element anzeigen und es auswählen. Sie können beispielsweise *Postleitzahl* oder *Zeitzone* auswählen, die zusammengesetzte Elemente von *Adresse* sind.



SIEHE AUCH:

Benutzerdefinierte Metadatenbeziehungen

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.

- CacheOnlyKeys
- EncryptionStatisticsInterval
- EncryptionSyncInterval
- MinKeyRotationInterval
- NonprofitCloudCaseManagementUser
- SFDOInsightsDataIntegrityUser

Eingestellte Funktionen der Testorganisation

Diese Testorganisationsfunktionen wurden in Summer '20 eingestellt. 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.

- DensityValue
- ExternalSharing (standardmäßig aktiviert)
- ListCustomSettingCreation (Verwenden Sie die Metadaten-API "SchemaSettings.enableListCustomSettingCreation")

SIEHE AUCH:

Salesforce DX Developer Guide: Scratch Org Definition Configuration Values

Sandbox-Instanzen: Leistungsstarke neue Möglichkeiten zum Schützen Ihrer Daten mittels Data Mask und automatisches Verfolgen von Änderungen in Ihrer lokalen Arbeitsumgebung (Beta)

Verwenden Sie neue Tools, um persönlich identifizierbare Informationen und andere sensible Daten in einer Sandbox zu schützen. Aktivieren Sie die Quellverfolgung für Developer- und Developer Pro Sandbox-Instanzen (Beta). Salesforce CLI-Befehle für Sandbox-Vorgänge sind nun allgemein verfügbar.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Leistungsstarke neue Möglichkeiten zum Schützen Ihrer Daten mit Data Mask
Dank der erweiterten Funktionen erhalten Sie leistungsstarke neue Möglichkeiten, Ihre sensiblen Daten zu schützen. Mit Data Mask können Administratoren Daten in einer Sandbox automatisch maskieren.

Leistungsstarke neue Möglichkeiten zum Schützen Ihrer Daten mit Data Mask

Dank der erweiterten Funktionen erhalten Sie leistungsstarke neue Möglichkeiten, Ihre sensiblen Daten zu schützen. Mit Data Mask können Administratoren Daten in einer Sandbox automatisch maskieren.

Wo:

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

Wer:

Benutzer mit dem Systemadministratorprofil können Data Mask installieren oder aktualisieren.

Warum:

In Data Mask verfügbare Erweiterungen:

- Data Mask postet keine Benachrichtigungen zu Änderungen, die während des Maskierungsprozesses an Datensätzen in Chatter-Feeds vorgenommen werden, selbst wenn die Feed-Verfolgung für ein Objekt aktiviert ist.
- Eine neue Konfiguration namens "Unique" für Text- und Textbereichsfeldtypen fügt mehr Zeichen aus der Datensatz-ID an Bibliothekswörter oder Zufallszeichen an, damit sie eindeutig werden. Diese Konfiguration eignet sich für Objekte, für die Duplikatsregeln definiert sind.
- Eine neue Konfigurationsoption für die Ausführung im seriellen Modus verhindert durch das Vorliegen von Master-Detail- und Nachschlagebeziehungen verursachte Fehler.
- Bei Chatter und Erweiterte E-Mail handelt es sich nicht um Voraussetzungen für die Installation von Data Mask.
- Sie müssen das Browser-Fenster nicht geöffnet lassen, nachdem Sie in einer Data Mask-Konfiguration auf "Jetzt ausführen" geklickt haben.
- Durch die Datenmaskierung werden alle E-Mail-Adressen eindeutig. E-Mails sind das am häufigsten verwendete Feld in Duplikatsregeln. Durch diese Änderung wird sichergestellt, dass keine Datensätze bei der Maskierung aufgrund doppelter E-Mail-Adressen übersprungen werden.
- Beim Einrichten von Maskierungsregeln stehen neue Bibliotheken für kanadische Postleitzahlen und Sozialversicherungsnummern mit und ohne Bindestriche zur Verfügung.
- Sie können sensible Daten durch Daten ersetzen, die nach einem Muster Ihrer Wahl generiert wurden.
- Mit einer neuen Suchoption können zu maskierende Objekte und Felder schnell ermittelt werden.
- Sie können einen aktiv ausgeführten Datenmaskierungsauftrag anhalten und die deaktivierten Automatisierungen erneut aktivieren.
- Sie können vorhandene Maskierungskonfigurationen duplizieren und so schnell neue erstellen.

Wie:

Data Mask ist ein verwaltetes Paket, das Sie in einer Produktionsorganisation installieren und ausführen. Anschließend können Sie den Maskierungsprozess in einer beliebigen aus der Produktionsorganisation erstellten Sandbox ausführen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Schützen Ihrer Sandbox-Daten mit Salesforce Data Mask

Lightning Design System: Zunehmende Mobile und Touch-Unterstützung und andere Komponentenerweiterungen

Das Salesforce Lightning Design System (SLDS) umfasst die Ressourcen zur Erstellung von Benutzeroberflächen, die mit den Salesforce Lightning-Prinzipien, der Designsprache und den bewährten Vorgehensweisen übereinstimmen. In dieser Version wurde der Fokus auf die Erweiterung der Benutzererfahrung für mobile und Touch-Geräte gelegt.

Häufig wird das vorhandene Komponentenverhalten aktualisiert und Fehler werden behoben. Die neuesten Änderungen finden Sie unter "What's New" (Neuigkeiten) in der Lightning Design System-Dokumentation Auf dieser Seite werden die Änderungen nach dem Datum aufgelistet, an dem die Änderung abgeschlossen wurde. Diese Änderungen werden in der nächsten Salesforce-Hauptversion übernommen. Hier finden Sie einige Highlights für die Version Summer '20.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verbessern der mobilen und Touch-Benutzeroberfläche Ihrer Anwendung

Verwenden Sie SLDS, um Benutzern auf Mobil- und Touch-Geräten eine konsistentere Erfahrung bereitzustellen.

Lightning Design System-Komponentenaktualisierungen

Mit diesen Erweiterungen und Fehlerbehebungen können Sie SLDS-Komponenten und -Dienstprogramme besser nutzen.

Verbessern der mobilen und Touch-Benutzeroberfläche Ihrer Anwendung

Verwenden Sie SLDS, um Benutzern auf Mobil- und Touch-Geräten eine konsistentere Erfahrung bereitzustellen.

Wann: SLDS wird häufig verbessert. Die neuesten Änderungen finden Sie unter "What's New" (Neuigkeiten) in der Lightning Design System-Dokumentation Auf dieser Seite werden die Änderungen nach dem Datum aufgelistet, an dem die Änderung abgeschlossen wurde. Diese Änderungen werden in der nächsten Salesforce-Hauptversion übernommen. In Version Summer '20 wurden folgende Änderungen vorgenommen.

Wie: Verwenden Sie die neue Dokumentation und Beispiele für diese SLDS-Komponenten, um zu sehen, wie sie sich in einem mobilen oder Touch-Benutzeroberflächenkontext verhalten.

- Schaltflächensymbole
- Karten
- Kontrollkästchen
- Schaltfläche für Kontrollkästchen
- Schaltflächengruppe für Kontrollkästchen
- Umschalter für Kontrollkästchen
- Kombinationsfeld
- Formularelement
- Eingabe

- Karte
- Menüs
- Modalfenster
- Pfad
- Pille
- Einblendungen
- Fortschrittsanzeige
- Optionsfeldgruppe
- Optionsfeld
- Schieberegler
- Textdienstprogramm

Lightning Design System-Komponentenaktualisierungen

Mit diesen Erweiterungen und Fehlerbehebungen können Sie SLDS-Komponenten und -Dienstprogramme besser nutzen.

Wann: SLDS wird häufig verbessert. Die neuesten Änderungen finden Sie unter "What's New" (Neuigkeiten) in der Lightning Design System-Dokumentation Auf dieser Seite werden die Änderungen nach dem Datum aufgelistet, an dem die Änderung abgeschlossen wurde. Diese Änderungen werden in der nächsten Salesforce-Hauptversion übernommen. In Version Summer '20 wurden folgende Änderungen vorgenommen.

Wie: Dank der kürzlich an den SLDS-Komponenten vorgenommenen Aktualisierungen können Sie Ihre Benutzeroberfläche verbessern.

Schaltflächen

Die Textfarbe der deaktivierten invertierten Schaltfläche weist eine Deckkraft von 50 % auf.

Eingabe

Die datumsbezogene Eingabe ist besser auf Chrome auf Android abgestimmt.

Einblendungen

Ein Fehler im Zusammenhang mit der Textfarbe in Formulareingaben für die Variation der schrittweisen Anleitung wurde behoben.

Fortschrittsring

Durch die Angabe genauerer Positionseinstellungen wurde ein IE11-Problem hinsichtlich der Positionierung des Elements `.slds-progress-ring__progress` behoben.

Die Blueprint-Empfehlung verwendet ein `<circle>`-Element anstelle eines `<path>`-Elements, wenn der Abschluss des Fortschrittsrings 100 % beträgt. Durch diese Änderung wird ein IE11-Darstellungsproblem bei abgeschlossenen Ringen behoben.

Visuelle Auswahl

Der visuellen Auswahl wurde die Variante `Small` hinzugefügt.

Zeilenklammer

Es wurde ein `X-Small`-Modifikator hinzugefügt, der den Text nach zwei Zeilen abschneidet.

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 des Abonnentenverhaltens mit AppExchange-Anwendungsanalysen
Mit AppExchange-Anwendungsanalysen können Sie sich einen Einblick in die Aktivität Ihrer Abonnenten verschaffen. Als AppExchange-Partner können Sie Abonnenten-Snapshots herunterladen, die zeitgenaue Daten zu Organisationen, Paketen und benutzerdefinierten Einheiten enthalten. Snapshots werden täglich um 00:00 UTC erstellt und stehen zum direkten Download bereit.

Analysieren des Abonnentenverhaltens mit AppExchange-Anwendungsanalysen

Mit AppExchange-Anwendungsanalysen können Sie sich einen Einblick in die Aktivität Ihrer Abonnenten verschaffen. Als AppExchange-Partner können Sie Abonnenten-Snapshots herunterladen, die zeitgenaue Daten zu Organisationen, Paketen und benutzerdefinierten Einheiten enthalten. Snapshots werden täglich um 00:00 UTC erstellt und stehen zum direkten Download bereit.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Developer Edition.

Wer: AppExchange-Anwendungsanalysen sind nur für verwaltete Pakete verfügbar, die die Sicherheitsprüfung bestanden haben.

Wie: Wenn Sie AppExchange-Anwendungsanalysen aktivieren möchten, protokollieren Sie einen Kundenvorgang in der Salesforce-Partner-Community.

Datenänderungserfassung: Ereignisanreicherung (Beta) und sonstige Änderungen

Erweitern Sie Ihre Änderungsereignisnachrichten um Felder etwa für externe IDs und nutzen Sie andere Verbesserungen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Anreichern von Änderungsereignisnachrichten mit zusätzlichen Feldern (Beta)
Mit der Anreicherung der Datenänderungserfassung können Sie Felder auswählen, die in Änderungsereignissen immer enthalten sind – selbst wenn sie unverändert bleiben –, um bei der Verarbeitung oder dem Abgleich von Daten zu helfen. Verwenden Sie die Anreicherung beispielsweise, wenn Ihre Abgleichsanwendung ein Feld mit einer externen ID zum Abgleichen eines Datensatzes in einem externen System benötigt. Die Anreicherung der Datenänderungserfassung wird bei CometD-basierten Abonnenten unterstützt. Die Anreicherung der Datenänderungserfassung wurde in der letzten Version angeboten und in dieser Version wurde Unterstützung für zusammengesetzte Felder wie "Lead-Name", "Anschrift" und Geotargeting-Felder hinzugefügt.

Empfangen von Benachrichtigungen bei Änderungsereignissen für ein weiteres Objekt
Mit der Datenänderungserfassung ist es jetzt möglich, Benachrichtigungen über Datensatzänderungen für das Objekt "CommSubscriptionConsent" zu empfangen.

Abonnieren des Kanals /data/ChangeEvents ohne alle erforderlichen Berechtigungen
Benutzerberechtigungen werden für den standardmäßigen Kanal `/data/ChangeEvents` nun bei der Ereigniszustellung überprüft. Sie erhalten nur die Änderungsereignisse, die Einheiten zugeordnet sind, für die Sie über Berechtigungen verfügen, jedoch nicht die übrigen Änderungsereignisse. Wenn Sie bisher nicht über die Berechtigungen "Alle Daten anzeigen" und "Alle Benutzer anzeigen" verfügten, konnten Sie den Kanal `/data/ChangeEvents` nicht abonnieren und es trat ein Fehler auf.

Für das Aktivieren der Ereignisverschlüsselung über die Metadaten-API ist ein Ereignis-Bus-Mandantengeheimnis erforderlich
Mit dieser Änderung können Sie die Ereignisverschlüsselung in einer Shield-Plattformverschlüsselungsorganisation nicht ohne ein Ereignis-Bus-Mandantengeheimnis über den Metadaten-API-Typ "PlatformEncryptionSettingsMetadata" aktivieren. Wenn Sie dies zuvor getan haben, wurden Ereignisse der Datenänderungserfassung und Plattformereignisse blockiert, falls kein Mandantengeheimnis verfügbar war. Nun tritt ein Fehler auf, wenn kein Mandantengeheimnis verfügbar ist.

Anreichern von Änderungsereignisnachrichten mit zusätzlichen Feldern (Beta)

Mit der Anreicherung der Datenänderungserfassung können Sie Felder auswählen, die in Änderungsereignissen immer enthalten sind – selbst wenn sie unverändert bleiben –, um bei der Verarbeitung oder dem Abgleich von Daten zu helfen. Verwenden Sie die Anreicherung beispielsweise, wenn Ihre Abgleichsanwendung ein Feld mit einer externen ID zum Abgleichen eines Datensatzes in einem externen System benötigt. Die Anreicherung der Datenänderungserfassung wird bei CometD-basierten Abonnenten unterstützt. Die Anreicherung der Datenänderungserfassung wurde in der letzten Version angeboten und in dieser Version wurde Unterstützung für zusammengesetzte Felder wie "Lead-Name", "Anschrift" und Geotargeting-Felder hinzugefügt.

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

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

Wie: Sie definieren Anreicherungsfelder für einen Kanal und ein Mitglied dieses Kanals. Beim Kanal kann es sich um einen benutzerdefinierten Kanal oder den Kanal "ChangeEvents" handeln. Angereicherte Änderungsereignisse werden nur für den Kanal zugestellt, der für die Anreicherung konfiguriert wurde. Wenn Sie einem Kanalmitglied und einem Kanal Anreicherungsfelder hinzufügen möchten, verwenden Sie das Objekt "PlatformEventChannelMember" in der Tooling-API oder der Metadaten-API.

In diesem Beispiel wird die Tooling-API zum Anreichern des AccountChangeEvent-Mitglieds für den benutzerdefinierten Kanal `SalesEvents__chn` verwendet. Das Änderungsereignis wird mit zwei Feldern angereichert: einem benutzerdefinierten Feld (`External_Account_ID__c`) und einem standardmäßigen Feld (`Industry`). Der zugehörige URI der POST-Anforderung lautet: `/services/data/v49.0/tooling/sobjects/PlatformEventChannelMember`

Anforderungstext:

```
{
  "FullName": "SalesEvents_AccountChangeEvent",
  "Metadata": {
    "enrichedFields": [
      {
        "name": "External_Account_ID__c"
      },
      {
        "name": "Industry"
      }
    ],
    "eventChannel": "SalesEvents__chn",
    "selectedEntity": "AccountChangeEvent"
  }
}
```

SIEHE AUCH:

Change Data Capture Developer Guide: Enrich Change Events With Extra Fields When Subscribed with CometD (Beta)

Empfangen von Benachrichtigungen bei Änderungsereignissen für ein weiteres Objekt

Mit der Datenänderungserfassung ist es jetzt möglich, Benachrichtigungen über Datensatzänderungen für das Objekt "CommSubscriptionConsent" zu empfangen.

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

Wie: Die Datenänderungserfassung ist für alle in Ihrer Salesforce-Organisation festgelegten benutzerdefinierten Objekte sowie für einen Teil der Standardobjekte verfügbar. Wählen Sie unter "Setup" auf der Seite "Datenänderungserfassung" die Objekte aus, zu denen Sie Benachrichtigungen erhalten möchten, oder erstellen Sie einen benutzerdefinierten Kanal.

SIEHE AUCH:

Change Data Capture Developer Guide: Auswählen von Objekten für Änderungsbenachrichtigungen

Object Reference for Salesforce and Lightning Platform: CommSubscriptionConsent

Abonnieren des Kanals `/data/ChangeEvents` ohne alle erforderlichen Berechtigungen

Benutzerberechtigungen werden für den standardmäßigen Kanal `/data/ChangeEvents` nun bei der Ereigniszustellung überprüft. Sie erhalten nur die Änderungsereignisse, die Einheiten zugeordnet sind, für die Sie über Berechtigungen verfügen, jedoch nicht die übrigen Änderungsereignisse. Wenn Sie bisher nicht über die Berechtigungen "Alle Daten anzeigen" und "Alle Benutzer anzeigen" verfügten, konnten Sie den Kanal `/data/ChangeEvents` nicht abonnieren und es trat ein Fehler auf.

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

Warum: Ein Benutzer ohne die Berechtigungen "Alle Daten anzeigen" und "Alle Benutzer anzeigen", aber mit der Berechtigung "Alle anzeigen" für ein bestimmtes Objekt wie "Lead" kann den Kanal `/data/ChangeEvents` beispielsweise weiterhin abonnieren. Wenn Änderungsereignisse für "Account", "Lead" und "Kontakt" gesendet werden, erhält der Benutzer nur Ereignisse für das Objekt "Lead".

Für das Aktivieren der Ereignisverschlüsselung über die Metadaten-API ist ein Ereignis-Bus-Mandantengeheimnis erforderlich

Mit dieser Änderung können Sie die Ereignisverschlüsselung in einer Shield-Plattformverschlüsselungsorganisation nicht ohne ein Ereignis-Bus-Mandantengeheimnis über den Metadaten-API-Typ "PlatformEncryptionSettingsMetadata" aktivieren. Wenn Sie dies zuvor getan haben, wurden Ereignisse der Datenänderungserfassung und Plattformereignisse blockiert, falls kein Mandantengeheimnis verfügbar war. Nun tritt ein Fehler auf, wenn kein Mandantengeheimnis verfügbar ist.

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

ACHTUNG: Sie müssen vor dem Aktivieren der Verschlüsselung unter "Setup" auf der Seite "Schlüsselverwaltung" ein Ereignis-Bus-Mandantengeheimnis erstellen. Unter "Setup" ist die Verschlüsselungseinstellung erst verfügbar, nachdem Sie ein Ereignis-Bus-Mandantengeheimnis erstellt haben.

Plattformereignisse: Veröffentlichungsstatus-Ereignisse (Pilot)

Lassen Sie sich durch Veröffentlichungsstatus-Ereignisse über den Status von Veröffenlichungsvorgängen für Plattformereignisse benachrichtigen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erhalten des Status von asynchronen Veröffentlichungsvorgängen für Plattformereignisse (Pilot)
Verfolgen Sie, welche Plattformereignisse mit hohem Volumen erfolgreich veröffentlicht wurden und welche Ereignisse fehlgeschlagen sind, um die erforderlichen Maßnahmen zu ergreifen. Um über den Status von Ereignisveröffentlichungsvorgängen benachrichtigt zu werden, aktivieren Sie Statusereignisse für Ihr Plattformereignis mit hohem Volumen. Abonnieren Sie dann das Standardplattformereignis PublishStatusEvent mit Apex-Auslösern oder CometD-Clients.

Auslösen eines Flows durch Plattformereignisse
Zuvor konnten nur ausgeführte Instanzen eines Flows Plattformereignisnachrichten abonnieren. Beispielsweise konnte eine laufende Flow-Instanz angehalten werden, nachdem sie einige Aktionen ausgeführt hatte. Bei Erhalt einer Plattformereignisnachricht wurde der Flow fortgesetzt. Jetzt können Sie einen Flow bei Erhalt einer Plattformereignisnachricht auslösen.

Erhalten des Status von asynchronen Veröffentlichungsvorgängen für Plattformereignisse (Pilot)

Verfolgen Sie, welche Plattformereignisse mit hohem Volumen erfolgreich veröffentlicht wurden und welche Ereignisse fehlgeschlagen sind, um die erforderlichen Maßnahmen zu ergreifen. Um über den Status von Ereignisveröffentlichungsvorgängen benachrichtigt zu werden, aktivieren Sie Statusereignisse für Ihr Plattformereignis mit hohem Volumen. Abonnieren Sie dann das Standardplattformereignis PublishStatusEvent mit Apex-Auslösern oder CometD-Clients.

Anmerkung: Veröffentlichungsstatus-Ereignisse 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. Veröffentlichungsstatus-Ereignisse sind erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce seine 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 Trailblazer Community können Sie Feedback und Vorschläge zu Veröffentlichungsstatus-Ereignissen einbringen.

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

Warum: Sie können auch ohne diese Pilotfunktion eine Bestätigung für die in die Warteschlange gestellten Veröffentlichungsvorgänge erhalten, wissen jedoch nicht, ob der Vorgang letztendlich erfolgreich durchgeführt werden konnte. Ein Erfolgsstatus in dem zurückgegebenen SaveResult bedeutet, dass der Veröffentlichungsvorgang in Salesforce in die Warteschlange gestellt wurde. Der Vorgang wird später ausgeführt, wenn die Systemressourcen verfügbar sind. Einige Fehler werden direkt in SaveResult zurückgegeben, wie z. B. Validierungs- oder Obergrenzenfehler, jedoch keine asynchronen Fehler. In seltenen Fällen können die in die Warteschlange gestellten Veröffentlichungsvorgänge aufgrund eines Systemfehlers fehlschlagen. Der Vorteil dieser Pilotfunktion besteht darin, dass sie Sie über den endgültigen Status der in die Warteschlange gestellten Veröffentlichungsvorgänge informiert, damit Sie entsprechende Maßnahmen ergreifen können.

Wie: Um Veröffentlichungsstatus-Ereignisse für Ihr Plattformereignis zu erhalten, klicken Sie in Setup auf der Seite zur Definition des Ereignisses auf **Veröffentlichungsstatus verfolgen**. Alternativ können Sie auch in der Metadaten-API das Feld `enablePublishStatusTracking` für CustomObject auf `true` festlegen.

Die Ergebnisse der Ereignisveröffentlichung werden in einem PublishStatusEvent zusammengefasst und nach Status und Thema, d. h. dem API-Ereignisnamen, gruppiert. Ein PublishStatusEvent entspricht nicht unbedingt einer Veröffentlichungsanforderung. Es enthält die Ergebnisse von einer oder mehreren Anforderungen, die sich auf dasselbe Plattformereignis beziehen und denselben Veröffentlichungsstatus besitzen. Jedes PublishStatusEvent enthält ein Array von untergeordneten PublishStatusDetail-Objekten, die Informationen über den Veröffentlichungsvorgang jedes Ereignisses enthalten.

Dieses Beispiel zeigt die Nutzlast für einen fehlgeschlagenen Veröffentlichungsstatus und enthält Informationen für zwei Ereignisse. Das Feld `EventUuid` ist ein Universally Unique Identifier (UUID), der die Ereignisnachricht identifiziert und das Veröffentlichungsergebnis jedes Ereignisses mit dem ursprünglichen Veröffentlichungsaufruf in Beziehung setzt.

```
{
  "schema": "tklL37cct1eXnqi_yPIS7w",
  "payload": {
    "Status": "FAILURE",
    "AdditionalInfo": null,
    "CreatedById": "005xx000001X83aAAC",
    "CreatedDate": "2020-04-13T20:20:23.573Z",
    "PublishStatusDetails": [
      {
        "Replay": null,
        "EventUuid": "e981b488-81f3-4fcc-bd6f-f7033c9d7ac3",
        "FailureReason":
          "The platform event message could not be published. Try again later.",
        "StatusCode": "PLATFORM_EVENT_PUBLISH_FAILED"
      },
      {
        "Replay": null,
        "EventUuid": "ed5773c8-6848-4eee-99cf-2d3703cc0da3",
        "FailureReason":
          "The platform event message could not be published. Try again later.",
        "StatusCode": "PLATFORM_EVENT_PUBLISH_FAILED"
      }
    ],
    "Topic": "Order_Event__e"
  }
}
```

Verwenden Sie das Feld `EventUuid`, um den Status dem veröffentlichten Ereignis zuzuordnen. Wenn Sie das Ereignis in Apex veröffentlicht haben, können Sie die UUID erhalten, indem Sie `EventBus.getOperationId(saveResult)` aufrufen. Wenn Sie das Ereignis mit Salesforce-APIs veröffentlicht haben, enthält das zurückgegebene SaveResult die UUID im Feld `message` für den Fehler. Dieses Beispiel enthält das Speicherergebnis eines Ereignisses, das über eine REST API POST-Anforderung eingefügt wurde.

```
{
  "id" : "e01xx0000000001AAA",
  "success" : true,
  "errors" : [ {
    "statusCode" : "OPERATION_ENQUEUED",
    "message" : "e981b488-81f3-4fcc-bd6f-f7033c9d7ac3",
    "fields" : [ ]
  } ]
}
```

SIEHE AUCH:

Platform Events Developer Guide: Get the Status of Asynchronous Platform Event Publishes (Pilot)

Auslösen eines Flows durch Plattformereignisse

Zuvor konnten nur ausgeführte Instanzen eines Flows Plattformereignisnachrichten abonnieren. Beispielsweise konnte eine laufende Flow-Instanz angehalten werden, nachdem sie einige Aktionen ausgeführt hatte. Bei Erhalt einer Plattformereignisnachricht wurde der Flow fortgesetzt. Jetzt können Sie einen Flow bei Erhalt einer Plattformereignisnachricht auslösen.

SIEHE AUCH:

Auslösen eines bei Erhalt einer Plattformereignisnachricht auszuführenden Flows

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 Namespaces verfügen über neue oder geänderte Klassen, Methoden, Schnittstellen, Enumerationen oder Ausnahmen.

ConnectApi (Connect in Apex): Neue und geänderte Klassen und Enumerationen

Erstellen Sie mithilfe von Connect in Apex benutzerdefinierte Umgebungen in Salesforce. Nutzen Sie die Vorteile all dessen, was B2B Commerce für Lightning zu bieten hat. Verwenden Sie Einkaufswagen, extern verwaltete Accounts, Produkte und Wunschzettel.

API: Neue und geänderte Elemente

In API-Version 49.0 können Sie auf mehr Datenobjekte, Metadatentypen und Ressourcen 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 v49 des `salesforcedx`-Core-Plugins.

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 Benutzeroberflächen einfacher 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 Benutzeroberflächen einfacher erstellen.

Neue und geänderte Lightning-Webkomponenten

Mit diesen neuen und geänderten Komponenten können Sie Benutzeroberflächen einfacher erstellen.

Geänderte Lightning-Webkomponenten

Folgende Komponenten wurden geändert.

lightning-badge

Die folgenden Attribute werden jetzt unterstützt.

- `icon-alternative-text`: Der zum Beschreiben des Symbols verwendete alternative Text, der als QuickInfo-Text angezeigt wird.
- `icon-name`: Der Lightning Design System-Name des Symbols, das innerhalb des Badges angezeigt wird. Geben Sie den Namen im Format `utility:down` ein, wobei `utility` der Kategorie entspricht und `down` das spezifische Symbol ist, das angezeigt werden soll.
- `icon-position`: Die Position für das Symbol innerhalb des Badges. Geben Sie den Wert `start` an, damit das Symbol vor dem Text angezeigt wird. Geben Sie `end` an, wenn es hinter dem Text angezeigt werden soll. Die Standardeinstellung lautet `start`.

lightning-breadcrumb

Die folgenden Methoden werden jetzt unterstützt.

- `blur()`: Entfernt den Fokus vom Link.
- `focus()`: Legt den Fokus auf den Link.

lightning-datatable

Spalten mit dem Datentyp `text` wurden geändert.

- Mit der Aktion "Text abschneiden" wird nun lediglich der abgeschnittene Text der ersten Zeile angezeigt. Wenn Inhalte zuvor keine Zeilenumbrüche enthielten, wurde in der Tabelle für jede neue Zeile abgeschnittener Text angezeigt. Über die Aktion "Text umbrechen" werden zusätzliche Leerzeichen im Inhalt nun nicht mehr beibehalten. Vielmehr werden Zeilen umbrochen und Wörter nach Bedarf getrennt, damit sie in die Spalte passen.
- Für boolesche Werte wird nun "true" oder "false" angezeigt. Bisher wurde von einer Spalte mit dem Datentyp `text` eine leere Spalte für boolesche Werte angezeigt. Es wird empfohlen, dass Sie den Datentyp `boolean` verwenden, um das Symbol `utility:check` für ein Feld anzuzeigen, dass "true" zurückgibt.
- Währungswerte werden nun als unformatierte Zahl angezeigt. Bisher wurde von einer Spalte mit dem Datentyp `text` eine leere Spalte für Währungswerte angezeigt. Es wird empfohlen, dass Sie den Datentyp `currency` verwenden, um Ihre Währungswerte ordnungsgemäß zu formatieren.

Das folgende Attribut ist neu.

- `column-widths-mode`: Gibt an, wie die Spaltenbreiten berechnet werden. Legen Sie bei Spalten mit identischer Breite die Option auf `fixed` fest. Legen Sie für Spaltenbreiten basierend auf der Breite des Spalteninhalts und der Tabellenbreite die Option auf `auto` fest. Die Standardeinstellung lautet `fixed`.

Folgende Eigenschaft für das Attribut `columns` ist neu.

- `hideDefaultActions`: Gibt an, ob in einer Spalte standardmäßige Kopfzeilenaktionen verfügbar sind. Die Standardvorgabe lautet false (falsch).

lightning-file-upload

Die folgenden Attribute sind neu.

- `file-field-name`: Gibt den API-Namen eines benutzerdefinierten Felds im Objekt "ContentVersion" an, das zum Aktivieren von Gastbenutzern verwendet werden kann, um Daten in einen Datensatz hochzuladen.
- `file-field-value`: Gibt einen Wert für das von `file-field-name` definierte benutzerdefinierte Feld an.

lightning-input

Der Eingabetyp `color` wurde geändert.

- Das Ereignis `commit` wird unterstützt.

Der Eingabetyp `number` wurde geändert.

- Die Tastenkombinationen `k`, `K`, `m`, `M`, `b`, `B`, `t` und `T` sind zulässig. Wenn Sie im Gebietsschema "en-US" beispielsweise `1k` eingeben, wird im Feld `1,000` angezeigt. Geben Sie `1m` ein, wird `1,000,000` angezeigt. Liegt der Fokus auf dem Eingabefeld, wird die multiplizierte Anzahl angezeigt. Wenn Sie beispielsweise `1k` eingeben, wird `1,000` verschwommen angezeigt und `1000`, wenn der Fokus wieder auf der Eingabe liegt. Sie können diese Tastenkombinationen nicht verwenden, wenn Sie dem Attribut `value` programmgesteuert Eingabewerte zuweisen.

Die Eingabetypen `date` und `datetime` wurden geändert.

- In der aktuellen Monatsanzeige der Datumsauswahl können Sie nun ein Datum aus dem Vormonat und dem Folgemonat auswählen. Zuvor waren Datumswerte aus dem Vormonat und dem Folgemonat in der aktuellen Monatsanzeige deaktiviert, sofern Sie nicht direkt zu diesen Monaten navigierten.
- Wenn Sie Werte für `min` und `max` angeben, können Benutzer dennoch ein Datum außerhalb des Minimal- und Maximalbereichs auswählen. Das Ereignis `blur` löst jedoch aus, dass das Feld eine Validierungsfehlermeldung anzeigt.
- In den Namen für Monate und Wochentage in der Datumsauswahl wird nun Ihre Salesforce-Spracheinstellung verwendet. Zuvor wurde in diesen Namen Ihre Gebietsschema-Einstellung verwendet.

`lightning-input-address`

Die standardmäßigen Platzhalterwerte wurden entfernt, da sie die Feldbezeichnungen duplizieren und für Bildschirmleseprogramme nicht hilfreich waren. Das Hinzufügen eines Platzhalterwerts in zusammengesetzten Adressfeldern wird derzeit nicht unterstützt.

`lightning-input-field`

Nachschlagefelder werden nun in der mobilen Salesforce-Anwendung unterstützt. Wenn Benutzer die mobile Anwendung verwenden, können sie nun per Nachschlagesuche ein unterstütztes Objekt ermitteln. Das Erstellen eines neuen Datensatzes über das Dropdown-Menü des Nachschlagefelds wird in der mobilen Nachschlagesuche nicht unterstützt.

Namensfelder unterstützen nun die Felder "Weitere Vornamen" und "Suffix" in Kontakt-, Lead- und Benutzerdatensätzen. Wenn Sie den vollständigen Namen des zusammengesetzten Felds anzeigen möchten, geben Sie `field-name="Name"` an. Zeigen Sie die Felder alternativ einzeln mithilfe einer separaten `lightning-input-field`-Komponente für jedes Feld an. Übergeben Sie `FirstName`, `MiddleName` oder `LastName` an das Attribut `field-name` für jede Komponente.

> Anmerkung: Wenn Sie die Felder "Weitere Vornamen" und "Suffix" aktivieren möchten, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *`Benutzeroberfläche`* ein und wählen Sie dann **Benutzeroberfläche** aus. In Lightning Experience ist die Seite **Benutzeroberfläche** das letzte Element unter dem Knoten "Benutzeroberfläche". Aktivieren Sie auf der Seite "Benutzeroberfläche" die Optionen **Weitere Vornamen für Personennamen aktivieren** und **Namenssuffixe für Personennamen aktivieren**.

Die Felddatentypen `date` und `datetime` wurden geändert.

- In der aktuellen Monatsanzeige der Datumsauswahl können Sie nun ein Datum aus dem Vormonat und dem Folgemonat auswählen. Zuvor waren Datumswerte aus dem Vormonat und dem Folgemonat in der aktuellen Monatsanzeige deaktiviert, sofern Sie nicht direkt zu diesen Monaten navigierten.
- In den Namen für Monate und Wochentage in der Datumsauswahl wird nun Ihre Salesforce-Spracheinstellung verwendet. Zuvor wurde in diesen Namen Ihre Gebietsschema-Einstellung verwendet.

Der Namensfeldtyp wurde geändert.

- Das Feld für die Suffixbildung wird nun unterstützt. Geben Sie zum Aktivieren dieses Felds unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *`Benutzeroberfläche`* ein und wählen Sie dann **Benutzeroberfläche** aus. In Lightning Experience ist die Seite **Benutzeroberfläche** das letzte Element unter dem Knoten "Benutzeroberfläche". Wählen Sie **Namenssuffixe für Personennamen aktivieren** auf der Seite "Benutzeroberfläche" aus.

`lightning-map`

Das folgende Attribut wurde geändert.

- `map-markers`: Von Ihnen in die Eigenschaften `title` und `description` aufgenommene HTML-Tags werden aus Sicherheitsgründen nicht unterstützt. Die Tags werden in der Standortliste und im Informationsfenster als nicht geschütztes Markup angezeigt.

`lightning-tabset`
Die folgende Methode ist neu.

- `focus`: Richten Sie den Fokus auf die aktuell ausgewählte Registerkarte.

`lightning-tree-grid`
Die folgenden Typen werden nun für die erste Datenspalte in der Tabelle unterstützt.

- `button`: Zeigt eine Schaltfläche unter Verwendung von `lightning-button` an.
- `button-icon`: Zeigt ein Schaltflächensymbol unter Verwendung von `lightning-button-icon` an.

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.

`lightningsnapin/baseChatHeader`
Ermöglicht die Verwendung einer benutzerdefinierten Komponente für Chat-Kopfzeilen von Chat-Nachrichten im integrierten Service der Service Cloud. Die benutzerdefinierte Chat-Kopfzeile kann auf der Setup-Seite des integrierten Service für den Chat ausgewählt werden. Ihre benutzerdefinierte Komponente sollte das Ziel `lightningSnapin__ChatHeader` in der Konfigurationsdatei `js-meta.xml` angeben. Weitere Informationen finden Sie unter Verbesserung von Unterhaltungen durch eine optimierte Chat-Kopfzeile.

`@salesforce/community`
Importieren Sie Kontextinformationen über die aktuelle Community, wenn Sie Lightning-Webkomponenten für Lightning-Communities entwickeln. Weitere Informationen finden Sie unter Abrufen von Informationen über die aktuelle Lightning-Community.

`@salesforce/customPermission`
Passen Sie das Verhalten einer Komponente an, je nachdem, ob der aktuelle Benutzer über eine bestimmte Berechtigung verfügt. Weitere Informationen finden Sie unter Prüfen von Benutzerberechtigungen für Lightning-Webkomponenten.

Geänderte Module

Die folgenden Module wurden geändert.

`@salesforce/i18n`
Das Internationalisierungsmodul weist zwei neue Eigenschaften auf.

- `number.decimalSeparator`: Das Symbol für ein Dezimaltrennzeichen (`,`).
- `number.groupingSeparator`: Das Trennzeichensymbol für Gruppierungen (`.`).

`lightning/messageService`
Die Methode `subscribe()` wurde geändert. Der Parameter ***`subscriberOptions`*** ist jetzt optional. Zuvor mussten Sie `{scope: APPLICATION_SCOPE}` übergeben und die Kommunikation über einen Nachrichtenkanal erfolgte zwischen den Komponenten überall in der Anwendung.

Wenn Sie nun keinen Wert übergeben, ist die Kommunikation über einen Nachrichtenkanal auf die Komponenten auf einer aktiven Navigationsregisterkarte, in einem aktiven Navigationselement oder in einem Dienstprogrammelement begrenzt. Dienstprogrammelemente sind immer aktiv. Eine Navigationsregisterkarte oder ein Navigationselement ist bei entsprechender Auswahl aktiv. Zu Navigationsregisterkarten und -elementen zählen:

- Standardnavigationsregisterkarten
- Konsolennavigation-Arbeitsumgebungsregisterkarten
- Konsolennavigation-Unterregisterkarten
- Konsolennavigationselemente

Neue und geänderte Aura-Komponenten

Mit diesen neuen und geänderten Komponenten können Sie Benutzeroberflächen einfacher erstellen.

Geänderte Aura-Komponenten

Folgende Komponenten wurden geändert.

lightning:badge

Die folgenden Attribute werden jetzt unterstützt.

- `iconAlternativeText`: Der zum Beschreiben des Symbols verwendete alternative Text, der als QuickInfo-Text angezeigt wird. Dieses Attribut ist optional, da in der Komponente eine Textbezeichnung erforderlich ist.
- `iconName`: Der Lightning Design System-Name des Symbols, das innerhalb des Badges angezeigt wird. Geben Sie den Namen im Format `utility:down` ein, wobei `utility` der Kategorie entspricht und `down` das spezifische Symbol ist, das angezeigt werden soll.
- `iconPosition`: Die Position für das Symbol innerhalb des Badges. Geben Sie den Wert `start` an, damit das Symbol vor dem Text angezeigt wird. Geben Sie `end` an, wenn es hinter dem Text angezeigt werden soll. Die Standardeinstellung lautet `start`.

lightning:breadcrumb

Die folgenden Methoden werden jetzt unterstützt.

- `blur()`: Entfernt den Fokus vom Link.
- `focus()`: Legt den Fokus auf den Link.

lightning:datatable

Spalten mit dem Datentyp `text` wurden geändert.

- Mit der Aktion "Text abschneiden" wird nun lediglich der abgeschnittene Text der ersten Zeile angezeigt. Wenn Inhalte zuvor keine Zeilenumbrüche enthielten, wurde in der Tabelle für jede neue Zeile abgeschnittener Text angezeigt. Über die Aktion "Text umbrechen" werden zusätzliche Leerzeichen im Inhalt nun nicht mehr beibehalten. Vielmehr werden Zeilen umbrochen und Wörter nach Bedarf getrennt, damit sie in die Spalte passen.
- Für boolesche Werte wird nun "true" oder "false" angezeigt. Bisher wurde von einer Spalte mit dem Datentyp `text` eine leere Spalte für boolesche Werte angezeigt. Es wird empfohlen, dass Sie den Datentyp `boolean` verwenden, um das Symbol `utility:check` für ein Feld anzuzeigen, dass "true" zurückgibt.
- Währungswerte werden nun als unformatierte Zahl angezeigt. Bisher wurde von einer Spalte mit dem Datentyp `text` eine leere Spalte für Währungswerte angezeigt. Es wird empfohlen, dass Sie den Datentyp `currency` verwenden, um Ihre Währungswerte ordnungsgemäß zu formatieren.

Das folgende Attribut ist neu.

- `columnWidthsMode`: Gibt an, wie die Spaltenbreiten berechnet werden. Legen Sie bei Spalten mit identischer Breite die Option auf `fixed` fest. Legen Sie für Spaltenbreiten basierend auf der Breite des Spalteninhalts und der Tabellenbreite die Option auf `auto` fest. Die Standardeinstellung lautet `fixed`.

Folgende Eigenschaft für das Attribut `columns` ist neu.

- `hideDefaultActions`: Gibt an, ob in einer Spalte standardmäßige Kopfzeilenaktionen verfügbar sind. Die Standardvorgabe lautet false (falsch).

lightning:fileUpload

Die folgenden Attribute sind neu.

- `fileFieldName`: Gibt den API-Namen eines benutzerdefinierten Felds im Objekt "ContentVersion" an, mit dem Gastbenutzern das Hochladen von Dateien in einen Datensatz ermöglicht werden kann.
- `fileFieldValue`: Gibt einen Wert für das durch `fileFieldName` definierte benutzerdefinierte Feld an.

lightning:input

Der Eingabetyp `color` wurde geändert.

- Das Ereignis `commit` wird unterstützt.

Der Eingabetyp `number` wurde geändert.

- Die Tastenkombinationen `k`, `K`, `m`, `M`, `b`, `B`, `t` und `T` sind zulässig. Wenn Sie im Gebietsschema "en-US" beispielsweise `1k` eingeben, wird im Feld `1,000` angezeigt. Geben Sie `1m` ein, wird `1,000,000` angezeigt. Liegt der Fokus auf dem Eingabefeld, wird die multiplizierte Anzahl angezeigt. Wenn Sie beispielsweise `1k` eingeben, wird `1,000` verschwommen angezeigt und `1000`, wenn der Fokus wieder auf der Eingabe liegt. Sie können diese Tastenkombinationen nicht verwenden, wenn Sie dem Attribut `value` programmgesteuert Eingabewerte zuweisen.

Die Eingabetypen `date` und `datetime` wurden geändert.

- In der aktuellen Monatsanzeige der Datumsauswahl können Sie nun ein Datum aus dem Vormonat und dem Folgemonat auswählen. Zuvor waren Datumswerte aus dem Vormonat und dem Folgemonat in der aktuellen Monatsanzeige deaktiviert, sofern Sie nicht direkt zu diesen Monaten navigierten.
- Wenn Sie Werte für `min` und `max` angeben, können Benutzer dennoch ein Datum außerhalb des Minimal- und Maximalbereichs auswählen. Das Ereignis `blur` löst jedoch aus, dass das Feld eine Validierungsfehlermeldung anzeigt.
- In den Namen für Monate und Wochentage in der Datumsauswahl wird nun Ihre Salesforce-Spracheinstellung verwendet. Zuvor wurde in diesen Namen Ihre Gebietsschema-Einstellung verwendet.

`lightning:inputAddress`

Die standardmäßigen Platzhalterwerte wurden entfernt, da sie die Feldbezeichnungen duplizieren und für Bildschirmleseprogramme nicht hilfreich waren. Das Hinzufügen eines Platzhalterwerts in zusammengesetzten Adressfeldern wird derzeit nicht unterstützt.

`lightning:inputField`

Nachschlagefelder werden nun in der mobilen Salesforce-Anwendung unterstützt. Wenn Benutzer die mobile Anwendung verwenden, können sie nun per Nachschlagesuche ein unterstütztes Objekt ermitteln. Das Erstellen eines neuen Datensatzes über das Dropdown-Menü des Nachschlagefelds wird in der mobilen Nachschlagesuche nicht unterstützt.

Namensfelder unterstützen nun die Felder "Weitere Vornamen" und "Suffix" in Kontakt-, Lead- und Benutzerdatensätzen. Wenn Sie den vollständigen Namen des zusammengesetzten Felds anzeigen möchten, geben Sie `fieldName="Name"` an. Zeigen Sie die Felder alternativ einzeln mithilfe einer separaten `lightning:inputField`-Komponente für jedes Feld an. Übergeben Sie `FirstName`, `MiddleName` oder `LastName` in das Attribut `fieldName` für jede Komponente.

> Anmerkung: Wenn Sie die Felder "Weitere Vornamen" und "Suffix" aktivieren möchten, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *Benutzeroberfläche* ein und wählen Sie dann **Benutzeroberfläche** aus. In Lightning Experience ist die Seite **Benutzeroberfläche** das letzte Element unter dem Knoten "Benutzeroberfläche". Aktivieren Sie auf

der Seite "Benutzeroberfläche" die Optionen **Weitere Vornamen für Personennamen aktivieren** und **Namenssuffixe für Personennamen aktivieren**.

Die Felddatentypen `date` und `datetime` wurden geändert.

- In der aktuellen Monatsanzeige der Datumsauswahl können Sie nun ein Datum aus dem Vormonat und dem Folgemonat auswählen. Zuvor waren Datumswerte aus dem Vormonat und dem Folgemonat in der aktuellen Monatsanzeige deaktiviert, sofern Sie nicht direkt zu diesen Monaten navigierten.
- In den Namen für Monate und Wochentage in der Datumsauswahl wird nun Ihre Salesforce-Spracheinstellung verwendet. Zuvor wurde in diesen Namen Ihre Gebietsschema-Einstellung verwendet.

`lightning:map`

Das folgende Attribut wurde geändert.

- `mapMarkers`: HTML-Tags, die Sie in die Eigenschaften `title` und `description` einfügen, werden aus Sicherheitsgründen nicht unterstützt. Die Tags werden in der Standortliste und im Informationsfenster als nicht geschütztes Markup angezeigt.

`lightning:messageChannel`

Die Methode `subscribe()` wurde geändert. Das Attribut `scope` ist jetzt optional.

Wenn Sie nun keinen Wert übergeben, ist die Kommunikation über einen Nachrichtenkanal auf die Komponenten auf einer aktiven Navigationsregisterkarte, in einem aktiven Navigationselement oder in einem Dienstprogrammelement begrenzt. Dienstprogrammelemente sind immer aktiv. Eine Navigationsregisterkarte oder ein Navigationselement ist bei entsprechender Auswahl aktiv. Zu Navigationsregisterkarten und -elementen zählen:

- Standardnavigationsregisterkarten
- Konsolennavigation-Arbeitsumgebungsregisterkarten
- Konsolennavigation-Unterregisterkarten
- Konsolennavigationselemente

Wenn Sie überall in der Anwendung Nachrichten auf einem Nachrichtenkanal empfangen möchten, legen Sie `scope` auf `"APPLICATION"` fest.

`lightning:treeGrid`

Die folgenden Typen werden nun für die erste Datenspalte in der Tabelle unterstützt.

- `button`: Zeigt eine Schaltfläche unter Verwendung von `lightning:button` an.
- `button-icon`: Zeigt eine Schaltfläche unter Verwendung von `lightning:buttonIcon` an.

SIEHE AUCH:

Komponentenbibliothek

Apex: Neue und geänderte Elemente

Diese Namespaces verfügen über neue oder geänderte Klassen, Methoden, Schnittstellen, Enumerationen oder Ausnahmen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

AppLauncher-Namespace

Der AppLauncher-Namespace weist diese neuen Methoden auf.

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.

SIEHE AUCH:

Apex: Neue Funktionen

AppLauncher-Namespace

Der AppLauncher-Namespace weist diese neuen Methoden auf.

Neue oder geänderte Methoden in vorhandenen Klassen

Abrufen des Single-Sign-On-URLs für eine Community-Unterdomäne

Verwenden Sie die neue `getCommunityDomainSsoUrl(startUrl, developerName)`-Methode in der `AppLauncher.SocialLoginController`-Klasse.

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

Abrufen der vom System für das sObject verwendeten effektiven describe-Option

Verwenden Sie die neue `getSObjectDescribeOption`-Methode in der `Schema.DescribeSObjectResult`-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

Initiieren eines Überprüfungsservice für die Überprüfungsmethoden E-Mail, Telefon (SMS) und Salesforce Authenticator

Verwenden Sie die neue `initVerificationMethod(method)`-Methode in der `System.UserManagement`-Klasse.

Ausführen des Überprüfungsservice für die Überprüfungsmethoden E-Mail, Telefon (SMS), Salesforce Authenticator, Kennwort oder zeitbasiertes Einmalkennwort (TOTP)

Verwenden Sie die neue `verifyVerificationMethod(method)`-Methode in der `System.UserManagement`-Klasse.

Verwenden von Algorithmen für die sichere Verschlüsselung und Signatur durch Crypto-Methoden

Verwenden Sie die neuen Werte "RSA-SHA384" und "RSA-SHA512" im Parameter "algorithmName" in den Methoden `Crypto.sign`, `Crypto.signWithCertificate`, `Crypto.signXML()` und `Crypto.verify()` in der `System.Crypto`-Klasse.

Erzwingen der Feld- und Objektebenensicherheit für Beziehungsfelder

Verwenden Sie die `stripInaccessible`-Methode in der `System.Security`-Klasse.

ConnectApi (Connect in Apex): Neue und geänderte Klassen und Enumerationen

Erstellen Sie mithilfe von Connect in Apex benutzerdefinierte Umgebungen in Salesforce. Nutzen Sie die Vorteile all dessen, was B2B Commerce für Lightning zu bieten hat. Verwenden Sie Einkaufswagen, extern verwaltete Accounts, Produkte und Wunschzettel.

Viele Connect-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 *Connect in Apex* bezeichnet.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Namensänderung von Chatter in Apex
Chatter in Apex wurde in Connect in Apex umbenannt, um die Art der Methoden im `ConnectApi`-Namespace besser widerzuspiegeln.

Neue und geänderte Klassen für Connect in Apex
Die folgenden Klassen sind neu oder wurden geändert.

Neue und geänderte Eingabeklassen für Connect in Apex
Die folgenden Eingabeklassen sind neu oder wurden geändert.

Neue und geänderte Ausgabeklassen für Connect in Apex
Die folgenden Ausgabeklassen sind neu oder wurden geändert.

Neue und geänderte Enumerationen für Connect in Apex
Die folgenden Enumerationen sind neu oder wurden geändert.

SIEHE AUCH:

Connect-REST-API

Apex Developer Guide: ConnectApi Namespace

Connect REST API Developer Guide

Namensänderung von Chatter in Apex

Chatter in Apex wurde in Connect in Apex umbenannt, um die Art der Methoden im `ConnectApi`-Namespace besser widerzuspiegeln.

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

Warum: Der `ConnectApi`-Namespace unterstützt viele Funktionen außerhalb von Chatter. In dieser Version werden beispielsweise 40 Methoden von B2B Commerce für Lightning und viele weitere Nicht-Chatter-Klassen eingeführt. Es sollte ein Name verwendet werden, der alle Nicht-Chatter-Methoden und -Klassen besser repräsentiert.

SIEHE AUCH:

Apex Developer Guide: ConnectApi Namespace

Neue und geänderte Klassen für Connect in Apex

Die folgenden Klassen sind neu oder wurden geändert.

B2B Commerce für Lightning

Die folgenden Methoden befinden sich in der `ConnectApi.CommerceCart`-Klasse.

Hinzufügen eines aus bis zu 100 Artikeln bestehenden Batches zu einem Einkaufswagen

- `addItemsToCart(webstoreId, effectiveAccountId, activeCartOrId, cartItems)`

Hinzufügen eines Artikels zu einem Einkaufswagen

- `addItemToCart(webstoreId, effectiveAccountId, activeCartOrId, cartItemInput)`

Erstellen eines Einkaufswagens

- `createCart(webstoreId, cart)`

Löschen eines Einkaufswagens

- `deleteCart(webstoreId, effectiveAccountId, activeCartOrId)`

Löschen eines Artikels in einem Einkaufswagen

- `deleteCartItem(webstoreId, effectiveAccountId, activeCartOrId, cartItemId)`

Abrufen von Einkaufswagenartikeln

- `getCartItems(webstoreId, effectiveAccountId, activeCartOrId)`
- `getCartItems(webstoreId, effectiveAccountId, activeCartOrId, pageParam)`
- `getCartItems(webstoreId, effectiveAccountId, activeCartOrId, pageParam, sortParam)`
- `getCartItems(webstoreId, effectiveAccountId, activeCartOrId, pageParam, pageSize)`
- `getCartItems(webstoreId, effectiveAccountId, activeCartOrId, pageParam, pageSize, sortParam)`
- `getCartItems(webstoreId, effectiveAccountId, activeCartOrId, productFields, pageParam, pageSize, sortParam)`

Abrufen eines Einkaufswagens

- `getCartSummary(webstoreId, effectiveAccountId, activeCartOrId)`

Abrufen eines Einkaufswagens oder Erstellen eines aktiven Einkaufswagens, wenn keiner vorhanden ist

- `getOrCreateActiveCartSummary(webstoreId, effectiveAccountId, activeCartOrId)`

Aktualisieren eines Artikels in einem Einkaufswagen

- `updateCartItem(webstoreId, effectiveAccountId, activeCartOrId, cartItemId, cartItem)`

Die folgenden Methoden befinden sich in der `ConnectApi.CommerceCatalog`-Klasse.

Abrufen eines Produkts

- `getProduct(webstoreId, productId, effectiveAccountId, fields, excludeFields, mediaGroups, excludeMedia, excludeEntitlementDetails, excludePrimaryProductCategory)`

Abrufen einer Produktkategorie

- `getProductCategory(webstoreId, productCategoryId, effectiveAccountId, fields, excludeFields, mediaGroups, excludeMedia)`

Abrufen des Produktkategoriepfads über die Stammkategorie zur aktuellen Kategorie

- `getProductCategoryPath(webstoreId, productCategoryId)`

Die folgenden Methoden befinden sich in der `ConnectApi.CommerceStorePricing`-Klasse.

Abrufen des Listen- und Käuferpreises für ein Produkt

- `getProductPrice(webstoreId, productId, effectiveAccountId)`

Abrufen des Preises für mehrere Produkte

- `getProductPrices(webstoreId, effectiveAccountId, pricingInput)`

Die folgenden Methoden befinden sich in der `ConnectApi.CommerceWishlist`-Klasse.

Hinzufügen eines Artikels zu einem Wunschzettel

- `addItemToWishlist(webstoreId, wishlistId, wishlistItemInput)`
- `addItemToWishlist(webstoreId, effectiveAccountId, wishlistId, wishlistItemInput)`

Hinzufügen eines Wunschzettels zu einem Einkaufswagen

- `addWishlistToCart(webstoreId, wishlistId)`
- `addWishlistToCart(webstoreId, wishlistId, effectiveAccountId)`
- `addWishlistToCartWithCartId(webstoreId, wishlistId, cartId)`
- `addWishlistToCartWithCartId(webstoreId, wishlistId, cartId, effectiveAccountId)`

Erstellen eines Wunschzettels

- `createWishlist(webstoreId, wishlistInput)`
- `createWishlist(webstoreId, effectiveAccountId, wishlistInput)`

Löschen eines Wunschzettels

- `deleteWishlist(webstoreId, wishlistId)`

Abrufen eines Wunschzettels

- `getWishlist(webstoreId, wishlistId)`
- `getWishlist(webstoreId, effectiveAccountId, wishlistId)`

Abrufen von Wunschzettelartikeln

- `getWishlistItems(webstoreId, effectiveAccountId, wishlistId)`
- `getWishlistItems(webstoreId, effectiveAccountId, wishlistId, pageParam)`
- `getWishlistItems(webstoreId, effectiveAccountId, wishlistId, pageParam, pageSize)`

Abrufen von Wunschzettelzusammenfassungen

- `getWishlistSummaries(webstoreId)`
- `getWishlistSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, wishlistId, includeDisplayedList)`
- `getWishlistSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, includeDisplayedList)`

Entfernen eines Wunschzettelartikels

- `removeWishlistItem(webstoreId, effectiveAccountId, wishlistId, wishlistItemId)`

Die folgenden Methoden befinden sich in der `ConnectApi.ExternalManagedAccount`-Klasse.

Abrufen extern verwalteter Accounts

- `getExternalManagedAccounts(webstoreId)`

Missionen

Die folgenden Methoden befinden sich in der `ConnectApi.Missions`-Klasse.

Bereinigen der Missionsaktivität für alle Benutzer

- `purgeUserMissionsActivities(communityId)`

Auftragsverwaltung

Diese neuen Methoden befinden sich in der `OrderSummary`-Klasse.

Anzeigen einer Vorschau der erwarteten Änderungsauftragswerte für eine vorgeschlagene Preisanpassungsaktion

- `adjustPreview(orderSummaryId, adjustInput)`

Senden einer Preisanpassungsaktion

- `adjustSubmit(orderSummaryId, adjustInput)`

Diese geänderte Methode befindet sich in der `OrderSummaryCreation`-Klasse.

Erstellen einer Auftragszusammenfassung zum Darstellen eines durch ein externes System verwalteten Auftrags

- `createOrderSummary(orderSummaryInput)`

Personalisierung

Die folgenden Methoden befinden sich in der Klasse `Personalization`.

Erstellen neuer Typen von Zielgruppenziele

- `createTargets(communityId, target)`

Abrufen von Zielinformationen für eine kommagetrennte Liste von Ziel-IDs

- `getTargetBatch(communityId, targetIds)`

  Diese Methode wurde in Version 48.0 eingeführt, jedoch in der Dokumentation nicht berücksichtigt.

Neue und geänderte Eingabeklassen für Connect in Apex

Die folgenden Eingabeklassen sind neu oder wurden geändert.

B2B Commerce für Lightning

`ConnectApi.CartInput`

Diese neue Eingabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `currencyIsoCode`: Das dem Einkaufswagen zugeordnete dreistellige ISO 4217-Währungskürzel.
- `effectiveAccountId`: Die ID des Accounts, für den die Anforderung gesendet wurde.
- `name`: Der Name des Einkaufswagens.
- `type`: Der Typ des Einkaufswagens. Der Wert lautet `Cart`.

`ConnectApi.CartItemInput`

Diese neue Eingabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `productId`: Die Produkt-ID.
- `quantity`: Die Menge des Einkaufswagenartikels.
- `type`: Der Artikeltyp in einem Einkaufswagen. Der Wert lautet `Product`.

`ConnectApi.PricingInput`

Diese neue Eingabeklasse verfügt über diese Eigenschaft.

- `pricingLineItems`: Die Belegposten für die Preise.

`ConnectApi.PricingLineItemInput`
Diese neue Eingabeklasse verfügt über diese Eigenschaft.

- `productId`: Die ID des auszupreisenden Produkts.

`ConnectApi.WishlistInput`
Diese neue Eingabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `name`: Der Name des Wunschzettels.
- `products`: Die Liste der Produkte, die dem Wunschzettel hinzugefügt werden sollen.

`ConnectApi.WishlistItemInput`
Diese neue Eingabeklasse verfügt über diese Eigenschaft.

- `productId`: Die ID des Produkts, das aktualisiert oder zum Wunschzettel hinzugefügt werden soll.

Auftragsverwaltung

`ConnectApi.AdjustItemInputRepresentation`
Diese neue Eingabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `adjustmentType`: Beschreibt, wie der Betrag berechnet wird. Kann einen der folgenden Werte aufweisen:
  - `AmountWithTax`: Der Wert des Betrags ist die Anpassung zuzüglich Steuern.
  - `AmountWithoutTax`: Der Wert des Betrags ist die Anpassung ohne Steuern. Die Steuer wird anhand des Werts berechnet und hinzugefügt.
  - `Prozentsatz`: Der Wert des Betrags ist ein prozentualer Rabatt. Er wird durch 100 geteilt und dann mit dem TotalPrice und TotalTaxAmount von OrderItemSummary multipliziert, um den Anpassungsbetrag zu bestimmen.
- `Betrag`: Der zum Berechnen des Anpassungsbetrags verwendete Wert, wie durch "adjustmentType" beschrieben. Der Wert muss negativ sein.
- `Beschreibung`: Die Beschreibung der Anpassung.
- `orderItemSummaryId`: Die ID der OrderItemSummary.
- `Ursache`: Die Ursache für die Anpassung. Der Wert muss mit einem der Auswahllistenwerte im Feld "Ursache" des Objekts "OrderItemSummaryChange" übereinstimmen.

`ConnectApi.AdjustOrderItemSummaryInputRepresentation`
Diese neue Eingabeklasse verfügt über diese Eigenschaft.

- `adjustItems`: Die Liste der Preisanpassungen an "OrderItemSummaries".

`ConnectApi.EnsureRefundsAsyncInputRepresentation`
Diese Eingabeklasse weist diese neue Eigenschaft auf.

- `excessFundsAmount`: Der Betrag des zurückzuerstattenden überschüssigen Budgets.

`ConnectApi.OrderSummaryInputRepresentation`
Diese Eingabeklasse weist diese neue Eigenschaft auf.

- `orderLifeCycleType`: Gibt an, ob der Auftrag in der Salesforce-Auftragsverwaltung oder durch ein externes System verwaltet wird. Kann einen der folgenden Werte aufweisen:
  - `Verwaltet`: Wird über die Salesforce-Auftragsverwaltung verwaltet.
  - `Nichtverwaltet`: Wird über ein externes System verwaltet.

Personalisierung

`ConnectApi.TargetInput`

Diese Eingabeklasse weist diese geänderte Eigenschaft auf.

- `targetType`: Diese Eigenschaft unterstützt die folgenden neuen Werte.
  - `NavigationLinkSet`
  - `Thema`
  - `CollaborationGroup`
  - `KnowledgeArticle`
  - `ContentDocument`
  - `ManagedContent`
  - `Bericht`
  - `Dashboard`

Neue und geänderte Ausgabeklassen für Connect in Apex

Die folgenden Ausgabeklassen sind neu oder wurden geändert.

B2B Commerce für Lightning

`ConnectApi.AbstractCartItem`

Diese neue abstrakte Ausgabeklasse ist eine Superklasse von `ConnectApi.CartItem` und `ConnectApi.CartItemWithoutPrice`. Sie verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `cartId`: Die ID des Einkaufswagens.
- `cartItemId`: Die ID des Artikels.
- `messagesSummary`: Die Nachrichtenzusammenfassungen für den Artikel.
- `name`: Name des Artikels.
- `productDetails`: Die Zusammenfassung der Produktdetails.
- `productId`: Die Produkt-ID.
- `quantity`: Die Artikelmenge.
- `type`: Der Artikeltyp in einem Einkaufswagen. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `DeliveryCharge`
  - `Produkt`

`ConnectApi.CartItem`

Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.AbstractCartItem` und weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `listPrice`: Der Listenpreis für den Artikel.
- `salesPrice`: Der Verkaufspreis des Artikels.
- `totalAmount`: Der Gesamtbetrag für den Artikel.
- `totalListPrice`: Der Gesamtlistenpreis für den Artikel.
- `totalPrice`: Der Gesamtpreis für den Artikel zuzüglich Anpassungen, aber abzüglich Steuern.
- `totalTax`: Gesamtsteuerbetrag für den Artikel.

`ConnectApi.CartItemCollection`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `cartItems`: Die Sammlung der Einkaufswagenartikel-Ergebnisse.
- `cartSummary`: Die Zusammenfassung des Einkaufswagens.
- `currentPageToken`: Token zur Angabe der aktuellen Seite.
- `currentPageUrl`: Der Connect-REST-API-URL zur Angabe der aktuellen Seite.
- `hasErrors`: Gibt an, ob mindestens eines der Ergebnisse einen Fehler enthält.
- `nextPageToken`: Token zur Angabe der nächsten Seite oder `null`, wenn keine nächste Seite vorhanden ist.
- `nextPageUrl`: Connect-REST-API-URL zur Angabe der nächsten Seite oder `null`, wenn keine nächste Seite vorhanden ist.
- `previousPageToken`: Token zur Angabe der vorherigen Seite oder `null`, wenn keine vorherige Seite vorhanden ist.
- `previousPageUrl`: Connect-REST-API-URL zur Angabe der vorigen Seite oder `null`, wenn keine vorige Seite vorhanden ist.

`ConnectApi.CartItemProduct`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `fields`: Die Zuordnung der Produktfelder und -werte.
- `name`: Der Name des Produkts.
- `productId`: Die Produkt-ID.
- `sku`: Die SKU des Produkts.
- `thumbnailImage`: Das Vorschaubild des Produkts.

`ConnectApi.CartItemResult`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `cartItem`: Der Einkaufswagenartikel.
- `message`: Angezeigte Meldung, wenn die Anforderung nicht erfolgreich ist.
- `status`: Der Status der Anforderung.

`ConnectApi.CartItemWithoutPrice`
Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.AbstractCartItem` und weist keine zusätzlichen Eigenschaften auf.

`ConnectApi.CartMessage`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `message`: Die Meldung für den Einkaufswagen.
- `messageId`: Die ID des Objekts, das die Meldung bereitstellt.
- `relatedEntityId`: Die ID der Einheit, beispielsweise der Einkaufswagen, der Einkaufswagenartikel oder die Steuer für Einkaufswagen, die der Meldung zugeordnet ist.
- `severity`: Der Schweregrad der Meldung für den Einkaufswagen. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `Error`
  - `Info`
  - `Warning`
- `type`: Der Meldungstyp. Zu den Standardwerten zählen `Inventar`, `Steuern`, `Preise`, `Lieferanschrift`, `Anspruch`, `SystemError` und `Anderer`.
- `visible`: Gibt an, ob die Meldung sichtbar ist (`true`) oder verworfen wird (`false`).

`ConnectApi.CartMessagesSummary`

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `errorCount`: Die Anzahl der Meldungen mit dem Schweregrad `Error`, sofern die Zusammenfassung für eine einzelne Einheit ist.
- `hasErrors`: Gibt an, ob Meldungen mit der Einheit zusammenhängen (`true`) oder nicht (`false`).
- `limitedMessages`: Eine begrenzte Liste von Meldungen in Bezug auf die Einheit, sofern die Zusammenfassung für eine einzelne Einheit ist. Andernfalls kann jede Meldung mit dem Einkaufswagen oder mit einer anderen, auf den Einkaufswagen bezogenen Einheit in Beziehung gesetzt werden.
- `relatedEntityId`: Die ID der zugehörigen Einheit, sofern die Zusammenfassung für eine einzelne Einheit ist. Andernfalls kann jede Meldung mit dem Einkaufswagen oder mit einer anderen, auf den Einkaufswagen bezogenen Einheit in Beziehung gesetzt werden.

`ConnectApi.CartSummary`

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `accountId`: Die ID des Accounts für den Einkaufswagen.
- `cartId`: Die ID des Einkaufswagens.
- `currencyIsoCode`: Das dem Einkaufswagen zugeordnete dreistellige ISO 4217-Währungskürzel.
- `grandTotalAmount`: Gesamtsumme einschließlich Versandkosten und Steuern der Artikel im Einkaufswagen in der Währung des Einkaufswagens.
- `name`: Der Name des Einkaufswagens.
- `ownerId`: Die ID des Einkaufswageninhabers.
- `status`: Der Status des Einkaufswagens. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `Active`: Der Einkaufswagen ist aktiv.
  - `Checkout`: Der Einkaufswagen befindet sich im Bezahlvorgang.
  - `Closed`: Der Einkaufswagen ist geschlossen.
  - `Verarbeitung`: Der Einkaufswagen wird verarbeitet.
- `totalChargeAmount`: Der Gesamtbetrag für Versand- und andere Gebühren in der Währung des Einkaufswagens.
- `totalListPrice`: Der Gesamtlistenpreis für den Einkaufswagen.
- `totalProductAmount`: Der Gesamtbetrag zuzüglich Rabatten, jedoch abzüglich Versandgebühren und Steuern für Produktelemente im Einkaufswagen.
- `totalProductCount`: Die Gesamtzahl der Artikel im Einkaufswagen.
- `totalTaxAmount`: Der Gesamtsteuerbetrag für den Einkaufswagen, einschließlich Steuern auf den Versand, sofern zutreffend.
- `type`: Der Typ des Einkaufswagens. Der Wert lautet `Cart`.
- `uniqueProductCount`: Die Gesamtanzahl einzigartiger Artikel oder SKUs im Einkaufswagen.
- `webstoreId`: Die ID des Webstores des Einkaufswagens.

`ConnectApi.ExternalManagedAccountCollectionOutput`

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `externalManagedAccounts`: Die Sammlung extern verwalteter Accounts.
- `totalExternalManagedAccounts`: Die Gesamtanzahl der extern verwalteten Accounts.

`ConnectApi.ExternalManagedAccountOutput`

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `accountId`: Die ID des Accounts, der von einem anderen Account verwaltet wird.

- `externalManagedAccountId`: Die ID des extern verwalteten Account-Datensatzes.

`ConnectApi.PriceAdjustmentSchedule`

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `id`: Die ID des Plans für die Preisanpassung.
- `priceAdjustmentTiers`: Die Liste der Stufen für die Preisanpassung.

`ConnectApi.PriceAdjustmentTier`

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `adjustmentType`: Der Typ der Preisanpassung für die Stufe. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `AmountBasedAdjustment`: Der Preis wird um einen bestimmten Betrag angepasst.
  - `PercentageBasedAdjustment`: Der Preis wird um einen bestimmten Prozentsatz angepasst.
- `adjustmentValue`: Der Anpassungswert der Stufe.
- `id`: Die ID der Stufe für die Preisanpassung.
- `lowerBound`: Die Untergrenze der Stufe.
- `tierUnitPrice`: Der Stückpreis der Stufe.
- `upperBound`: Die Obergrenze der Stufe.

`ConnectApi.PricingResult`

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `currencyIsoCode`: Das dem Produkt zugeordnete dreistellige ISO 4217-Währungskürzel.
- `error`: Der Fehlercode und die Fehlermeldung.
- `pricingLineItemResults`: Belegposten mit Preisfindungsergebnissen.
- `success`: Gibt an, ob die Ausführung erfolgreich (`true`) war oder nicht (`false`).

`ConnectApi.PricingResultLineItem`

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `error`: Der Fehlercode und die Fehlermeldung.
- `listPrice`: Der Listenpreis für das Produkt.
- `pricebookEntryId`: Die ID des Preisbucheintrags.
- `productId`: Die ID des auszupreisenden Produkts.
- `success`: Gibt an, ob die Ausführung erfolgreich (`true`) war oder nicht (`false`).
- `unitPrice`: Der Stückpreis für das Produkt.

`ConnectApi.ProductCategoryData`

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `description`: Die Beschreibung der Kategorie.
- `id`: Die ID der Kategorie.
- `name`: Der Name der Kategorie.

`ConnectApi.ProductCategoryDetail`

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `bannerImage`: Das Bannerbild der Produktkategorie.
- `fields`: Die Liste der Felder für die Produktkategorie.
- `id`: Die ID der Produktkategorie.

- `mediaGroups`: Die Liste der Mediengruppen der Produktkategorie.
- `tileImage`: Das Titelbild der Produktkategorie.

`ConnectApi.ProductCategoryMedia`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `alternateText`: Der alternative Text für die Produktkategoriemedien.
- `contentVersionId`: Die ID der zuletzt veröffentlichten Inhaltsversion, sofern die Medien als "ContentDocument" gespeichert werden. Falls das Bild ein vom Kunden bereitgestellter externer URL ist, lautet der Wert `NULL`.
- `id`: Die ID des Produktkategoriebilds.
- `mediaType`: Der Typ der Produktmedien. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `Document`
  - `Image`
  - `Video`
- `sortOrder`: Sortierreihenfolge eines Medienelements in einer Mediengruppe.
- `thumbnailUrl`: Der URL des Miniaturbilds für Produktkategoriemedien. Ist ein Wert vorhanden, sollte er für das Miniaturbild verwendet werden, unabhängig davon, ob das Bild nativ hochgeladen wurde oder extern gehostet wird.
- `title`: Der Titel der Produktkategoriemedien.
- `url`: Der URL der Produktkategoriemedien.

`ConnectApi.ProductCategoryMediaGroup`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `developerName`: Der API-Name der Produktkategoriemedien-Gruppe.
- `id`: Die ID der Produktkategoriemedien-Gruppe.
- `mediaItems`: Die Liste der Medienelemente in einer Produktkategoriemedien-Gruppe.
- `name`: Der Name der Produktkategoriemedien-Gruppe.
- `usageType`: Der Nutzungstyp eines Produktmedienelements in einer Mediengruppe. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `Anhang`: Die Produktmediengruppe mit Produktdokumenten als Anhängen.
  - `Banner`: Die Produktkategoriemedien-Gruppe mit Bannerbildern des Produkts.
  - `Liste`: Die Produktmediengruppe mit Listenbildern des Produkts.
  - `Standard`: Die Produktmediengruppe mit Standardbildern und -videos des Produkts.
  - `Kachel`: Die Produktkategoriemedien-Gruppe mit Kachelbildern des Produkts.

`ConnectApi.ProductCategoryPath`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über diese Eigenschaft.

- `path`: Die Liste der Produktkategorien in einem Pfad.

`ConnectApi.ProductDetail`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `defaultImage`: Das Standardbild des Produkts.
- `entitlement`: Die Details zum Anspruch für das Produkt.
- `fields`: Die Liste der Felder für das Produkt.
- `id`: Die ID des Produkts.
- `mediaGroups`: Die Liste der Mediengruppen des Produkts.

- `primaryProductCategoryPath`: Der primäre Kategoriepfad des Produkts.

`ConnectApi.ProductEntitlement`

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über diese Eigenschaft.

- `canViewPrice`: Gibt an, ob der Preis des Produkts angezeigt werden kann (`true`) oder nicht (`false`).

`ConnectApi.ProductMedia`

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `alternateText`: Der alternative Text für die Produktmedien.
- `contentVersionId`: Die ID der zuletzt veröffentlichten Inhaltsversion, sofern die Medien als "ContentDocument" gespeichert werden. Falls das Bild ein vom Kunden bereitgestellter externer URL ist, lautet der Wert `NULL`.
- `id`: Die ID des Produktbilds.
- `mediaType`: Der Typ der Produktmedien. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `Document`
  - `Image`
  - `Video`
- `sortOrder`: Sortierreihenfolge eines Medienelements innerhalb einer Mediengruppe.
- `thumbnailUrl`: Der URL des Miniaturbilds für Produktmedien. Ist ein Wert vorhanden, sollte er für das Miniaturbild verwendet werden, unabhängig davon, ob das Bild nativ hochgeladen wurde oder extern gehostet wird.
- `title`: Der Titel der Produktmedien.
- `url`: Der URL der Produktmedien.

`ConnectApi.ProductMediaGroup`

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `developerName`: Der API-Name der Produktmediengruppe.
- `id`: Die ID der Produktmediengruppe.
- `mediaItems`: Die Liste der Medienelemente in einer Produktmediengruppe.
- `name`: Der Name der Produktmediengruppe.
- `usageType`: Der Nutzungstyp eines Produktmedienelements in einer Mediengruppe. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `Anhang`: Die Produktmediengruppe mit Produktdokumenten als Anhängen.
  - `Banner`: Die Produktkategoriemedien-Gruppe mit Bannerbildern des Produkts.
  - `Liste`: Die Produktmediengruppe mit Listenbildern des Produkts.
  - `Standard`: Die Produktmediengruppe mit Standardbildern und -videos des Produkts.
  - `Kachel`: Die Produktkategoriemedien-Gruppe mit Kachelbildern des Produkts.

`ConnectApi.ProductPrice`

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `currencyIsoCode`: Das dem Produkt zugeordnete dreistellige ISO 4217-Währungskürzel.
- `listPrice`: Der Listenpreis für das Produkt.
- `priceAdjustment`: Der Plan für die Preisanpassung des Produkts.
- `pricebookEntryId`: Die ID des Preisbucheintrags.
- `unitPrice`: Der Stückpreis für das Produkt.

`ConnectApi.Wishlist`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `page`: Die Seite mit den Wunschzettelartikeln.
- `summary`: Die Zusammenfassung des Wunschzettels.

`ConnectApi.WishlistItem`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `currencyIsoCode`: Das dem Produkt zugeordnete dreistellige ISO 4217-Währungskürzel.
- `error`: Informationen zum Fehler.
- `listPrice`: Der Listenpreis des Wunschzettelartikels.
- `productSummary`: Die Produktzusammenfassung für den Wunschzettelartikel.
- `salesPrice`: Der Verkaufspreis des Wunschzettelartikels.
- `wishlistItemId`: Die ID des Wunschzettelartikels.

`ConnectApi.WishlistItemCollection`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `currencyIsoCode`: Das dem Produkt zugeordnete dreistellige ISO 4217-Währungskürzel.
- `currentPageToken`: Token zur Angabe der aktuellen Seite.
- `currentPageUrl`: Der Connect-REST-API-URL zur Angabe der aktuellen Seite.
- `hasErrors`: Gibt an, ob mindestens eines der Ergebnisse einen Fehler enthält (`true`) oder nicht (`false`).
- `items`: Die Sammlung der Wunschzettelartikel.
- `nextPageToken`: Token zur Angabe der nächsten Seite oder `null`, wenn keine nächste Seite vorhanden ist.
- `nextPageUrl`: Connect-REST-API-URL zur Angabe der nächsten Seite oder `null`, wenn keine nächste Seite vorhanden ist.
- `previousPageToken`: Token zur Angabe der vorherigen Seite oder `null`, wenn keine vorherige Seite vorhanden ist.
- `previousPageUrl`: Connect-REST-API-URL zur Angabe der vorigen Seite oder `null`, wenn keine vorige Seite vorhanden ist.

`ConnectApi.WishlistsSummary`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `displayedList`: Der für den Kontextbenutzer angezeigte älteste Wunschzettel.
- `summaries`: Die Zusammenfassung der dem Kontextbenutzer gehörenden Wunschzettel.
- `wishlistCount`: Die Gesamtanzahl der dem Kontextbenutzer gehörenden Wunschzettel.

`ConnectApi.WishlistSummary`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `createdDate`: Das Erstellungsdatum für den Wunschzettel im ISO 8601-Format, beispielsweise 2011-02-25T18:24:31.000Z.
- `id`: Die ID des Wunschzettels.
- `modifiedDate`: Das Datum der letzten Änderung des Wunschzettels im ISO 8601-Format, beispielsweise 2011-02-25T18:24:31.000Z.
- `name`: Der Name des Wunschzettels.
- `wishlistProductCount`: Die eindeutige Anzahl an Produkten auf dem Wunschzettel.

`ConnectApi.WishlistToCartResult`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `cartId`: Die ID des Einkaufswagens, dem die Produkte hinzugefügt wurden.

- `failedWishlistToCartItems`: Die Wunschzettelartikel, die dem Einkaufswagen nicht erfolgreich hinzugefügt wurden.
- `productsFailedCount`: Die Gesamtanzahl der nicht in den Einkaufswagen gelegten Produkte.
- `productsRequestedCount`: Die Gesamtanzahl der Produkte, die dem Einkaufswagen hinzugefügt werden sollten.
- `productsSucceededCount`: Die Gesamtanzahl der erfolgreich in den Einkaufswagen gelegten Produkte.
- `succeededWishlistToCartItems`: Die Wunschzettelartikel, die dem Einkaufswagen erfolgreich hinzugefügt wurden.

Verwalteter CMS-Inhalt

`ConnectApi.ManagedContentMediaNodeValue`

Diese Ausgabeklasse weist die folgenden geänderten und neuen Eigenschaften auf.

- `altUrl`: Diese Eigenschaft ist nicht mehr verfügbar.

  In Version 49.0 und höher werden diese Informationen über die Eigenschaft `thumbnailUrl` zurückgegeben.

- `mediaType`: Der Wert dieser Eigenschaft lautet `Image`. In vorherigen Versionen wurde diese Eigenschaft fälschlicherweise als `Document` dokumentiert.
- `thumbnailUrl`: Der URL zum Miniaturbild der Medien.

`ConnectApi.ManagedContentMediaSourceNodeValue`

Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.ManagedContentNodeValue` und weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `fileName`: Der Dateiname der Medienquelle.
- `isExternal`: Gibt an, ob die Medienquelle über einen externen URL referenziert (`true`) oder hochgeladen wird (`false`).
- `mediaType`: Der Typ der Medien des verwalteten Inhalts. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `Document`
  - `Image`
- `mimeType`: DER MIME-Typ der Medienquelle.
- `referenceId`: Die Referenz-ID der hochgeladenen Medienquelle.
- `resourceUrl`: Der Ressourcen-URL der Medienquelle.
- `unauthenticatedUrl`: Der URL zur Medienquelle für nicht authentifizierte Benutzer oder `NULL`, falls die Medienquelle für externe Benutzer nicht verfügbar ist.
- `url`: Der URL zur Medienquelle für authentifizierte Benutzer.

`ConnectApi.ManagedContentNodeType`

Diese Ausgabeklasse weist diese geänderte Eigenschaft auf.

- `nodeType`: Diese Eigenschaft unterstützt nun den Wert `mediaSource`.

`ConnectApi.ManagedContentNodeValue`

Diese Ausgabeklasse weist diese geänderte Eigenschaft auf.

- `nodeType`: Diese Eigenschaft unterstützt nun den Wert `mediaSource`.

Auftragsverwaltung

`ConnectApi.AdjustOrderSummaryOutputRepresentation`

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `changeBalances`: Erwartete (zur Vorschau) oder tatsächliche (zum Senden) finanzielle Werte für die Preisanpassungsaktion. Die meisten der Werte stimmen mit den Änderungsauftragswerten überein. Werden zwei Änderungsaufträge zurückgegeben,

werden sie in diesen Werten kombiniert. Das Zeichen eines Werts in dieser Ausgabe ist das Gegenteil des entsprechenden Werts in einem Änderungsauftragsdatensatz. Beispielsweise ist ein Rabatt in `changeBalances` ein positiver Wert und in einem Änderungsauftragsdatensatz ein negativer Wert.

- `orderSummaryId`: Die ID der OrderSummary.
- `postFulfillmentChangeOrderId`: Die ID des Änderungsauftrags, der die finanziellen Änderungen enthält, die auf die abgewickelten Auftragsprodukte zutreffen. Bei Aufrufen vom Typ "adjustPreview" ist dieser Wert immer "NULL".
- `preFulfillmentChangeOrderId`: Die ID des Änderungsauftrags, der die finanziellen Änderungen enthält, die auf die nicht abgewickelten Auftragsprodukte zutreffen. Bei Aufrufen vom Typ "adjustPreview" ist dieser Wert immer "NULL".

`ConnectApi.ChangeItemOutputRepresentation`

Diese Ausgabeklasse verfügt über die folgenden neuen Eigenschaften.

- `totalAdjDeliveryAmtWithTax`: Nimmt Änderungen am Feld "TotalAdjDeliveryAmtWithTax" vor.
- `totalAdjDistAmountWithTax`: Nimmt Änderungen am Feld "TotalAdjDistAmountWithTax" vor.
- `totalAdjProductAmtWithTax`: Nimmt Änderungen am Feld "TotalAdjProductAmtWithTax" vor.

Neue und geänderte Enumerationen für Connect in Apex

Die folgenden Enumerationen sind neu oder wurden geändert.

Informationen zu diesen Enumerationen finden Sie im *Apex Developer Guide* unter "ConnectApi Enums".

`ConnectApi.CartItemSortOrder`

Diese neue Enumeration verfügt über die folgenden Werte.

- `CreatedDateAsc`: Sortiert nach dem ältesten Erstelldatum.
- `CreatedDateDesc`: Sortiert nach dem aktuellsten Erstelldatum.
- `NameAsc`: Sortiert nach dem Namen in aufsteigender alphabetischer Reihenfolge (A–Z).
- `NameDesc`: Sortiert nach dem Namen in absteigender alphabetischer Reihenfolge (Z–A).
- `SalesPriceAsc`: Sortiert vom geringsten bis zum höchsten ausgehandelten Preis.
- `SalesPriceDesc`: Sortiert vom höchsten zum geringsten ausgehandelten Preis.

`ConnectApi.CartItemType`

Diese neue Enumeration verfügt über die folgenden Werte.

- `DeliveryCharge`
- `Produkt`

`ConnectApi.CartMessageSeverity`

Diese neue Enumeration verfügt über die folgenden Werte.

- `Error`
- `Info`
- `Warning`

`ConnectApi.CartStatus`

Diese neue Enumeration verfügt über die folgenden Werte.

- `Active`: Der Einkaufswagen ist aktiv.
- `Checkout`: Der Einkaufswagen befindet sich im Bezahlvorgang.
- `Closed`: Der Einkaufswagen ist geschlossen.
- `Verarbeitung`: Der Einkaufswagen wird verarbeitet.

`ConnectApi.CartType`
Diese neue Enumeration verfügt über diesen Wert.

- `Cart`

`ConnectApi.ManagedContentMediaType`
Diese Enumeration hat diesen neuen Wert.

- `Document`

`ConnectApi.ManagedContentNodeType`
Diese Enumeration hat diesen neuen Wert.

- `MediaSource`

`ConnectApi.PriceAdjustmentTierType`
Diese neue Enumeration verfügt über die folgenden Werte.

- `AmountBasedAdjustment`: Der Preis wird um einen bestimmten Betrag angepasst.
- `PercentageBasedAdjustment`: Der Preis wird um einen bestimmten Prozentsatz angepasst.

`ConnectApi.ProductMediaType`
Diese neue Enumeration verfügt über die folgenden Werte.

- `Document`
- `Image`
- `Video`

`ConnectApi.ProductMediaUsageType`
Diese neue Enumeration verfügt über die folgenden Werte.

- `Anhang`: Die Produktmediengruppe mit Produktdokumenten als Anhängen.
- `Banner`: Die Produktkategoriemedien-Gruppe mit Bannerbildern des Produkts.
- `Liste`: Die Produktmediengruppe mit Listenbildern des Produkts.
- `Standard`: Die Produktmediengruppe mit Standardbildern und -videos des Produkts.
- `Kachel`: Die Produktkategoriemedien-Gruppe mit Kachelbildern des Produkts.

API: Neue und geänderte Elemente

In API-Version 49.0 können Sie auf mehr Datenobjekte, Metadatentypen und Ressourcen 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.

REST-API
Die REST-API enthält geänderte Ressourcen.

Connect-REST-API

Integrieren Sie mithilfe der Connect-REST-API mobile Anwendungen, Intranet-Sites und Drittanbieter-Webanwendungen in Salesforce. Nutzen Sie alle Vorteile, die B2B Commerce für Lightning zu bieten hat – einschließlich Einkaufswagen, extern verwalteter Accounts, Produkten, Wunschzettel und Sucheinstellungen. Erhalten und aktualisieren Sie Privatverbindungen und Benachrichtigungen.

Einstein Analytics-REST-API

Mithilfe der Einstein Analytics-REST-API können Sie Benutzerbenachrichtigungen für Rezeptaufträge mit Salesforce erstellen, aktualisieren und abrufen. Durchsuchen Sie Datenkonnektoren mit mehr Filtern. Rufen Sie die Anwendungsprotokollzeilen für den Erstellungs- und Upgrade-Lebenszyklus der Anwendung ab.

REST-API für Berichte und Dashboards

Zu den Verbesserungen der REST-API für Berichte und Dashboards gehören neue Eigenschaften, die Datenkategoriefilter, Abonnement-E-Mail-Anhänge im `CSV`-Dateiformat und die Kodierung von Abonnement-Dateianhängen beschreiben.

Benutzeroberflächen-API (allgemein verfügbar)

Rufen Sie alle Aktionen für eine Datensatzseite ab. Die Benutzeroberflächen-API unterstützt auch weitere Objekte.

Bulk-API und Bulk-API 2.0

Die folgenden Aufrufe und Obergrenzen wurden in API-Version 49.0 geändert.

Neue und geänderte Objekte der 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

Angeben, ob ein URL für iframes für Visualforce-Seiten oder Umfragen zulässig ist
Verwenden Sie das neue Feld `Context` im Objekt "IframeWhiteListUrl".

Abrufen von Informationen zum Datentyp eines geänderten Felds
Verwenden Sie das neue Feld `DataType` in Objekten vom Typ "*StandardObjectName*History".

Hinzufügen schrittweiser Anleitungen für das Entdecken, Lernen und Schulen in der Anwendung
Schrittweise Anleitungen, die eine Reihe verbundener Eingabeaufforderungen darstellen, die in der Anwendung angezeigt werden können, sind nun Teil der Hilfestellung in der Anwendung.

Im Objekt "PromptAction" wurde das Feld `LastResult` geändert, um den gültigen Wert "Error" hinzuzufügen. Überwachen Sie Ihre schrittweisen Anleitungen, um es zu erkennen, wenn bei Benutzern Fehler in schrittweisen Anleitungen auftreten. Die Felder `StepCount` und `StepNumber` wurden auch hinzugefügt, da schrittweise Anleitungen bis zu 10 Eingabeaufforderungsschritte unterstützen können. Das Feld `StepNumber` wurde dem Objekt "PromptVersion" auch hinzugefügt.

Außerdem wurden die Felder `DelayDays`, `StartDate`, `TimesToDisplay` und `User Access` im Objekt "PromptVersion" als optional festgelegt, da nicht jeder Eingabeaufforderungsschritt einer schrittweisen Anleitung ein Startdatum erfordert.

VERHALTENSÄNDERUNG: Das Objekt "Location" unterstützt nun Aktivitäten
Sie können Aktivitäten nun bestimmten Standorten zuordnen. Aktivitäten wie Aufgaben und Ereignisse, die zu einem Standort gehören, werden beim Anzeigen der Detailseite des Standortdatensatzes auf der Aktivitätszeitachse angezeigt.

Herausfinden, ob der Flow mit dem Desktop-Flow-Designer erstellt wurde
Verwenden Sie das neue Feld `IsSwingFlow` im Objekt "FlowDefinitionView" oder im Objekt "FlowVersionView".

Vertrieb

Hinzufügen einer großen Anzahl von Benutzern zur Konfiguration der Einstein-Aktivitätserfassung
Verwenden Sie das neue Objekt "UserEmailCalendarSync".

VERHALTENSÄNDERUNG: Erhalten klarer regionsbezogener Bezeichnungen in Setup und Berichten
Im Objekt "Territory2" lautet die Bezeichnung des Felds `Description` nun "Regionsbeschreibung" und die Bezeichnung des Felds `Name` lautet "Regionsbezeichnung".

Informationen zu Änderungen bei der Anruf-Coaching-Konfiguration
Verwenden Sie das neue Objekt "CallCoachConfigModifyEvent".

Informationen zum Aufzeichnungsanbieter für Anruf-Coaching-Anrufe
Verwenden Sie das neue Objekt "CallCoachingMediaProvider".

Informationen zu Anrufdetails, Anrufaufzeichnungen und Sprachnachrichteninhalt
Das Objekt "VoiceCall" unterstützt das Attribut "updateable" genauso wie die Felder `ActivityId`, `OwnerId` und `RelatedRecordId`. Das Feld `VendorCallKey` unterstützt das Attribut "idLookup". Die Felder `FromCountry` und `ToCountry` wurden entfernt und die Felder `CallConnectDateTime` und `MediaProviderId` wurden hinzugefügt.

Das Objekt "VoiceCallRecording" enthält nun das Feld `IsConsented`.

Das Objekt "VoiceMailContent" unterstützt das Attribut "undeletable" nicht mehr.

Erstellen von Aufträgen ohne Preisbücher
Entwickler in Salesforce-Organisationen mit einer B2B-Lizenz können nun die API zum Erstellen von Aufträgen ohne Preisbücher und Auftragsposten ohne Preisbucheinträge verwenden.

Anzeigen, wie viele Pläne für die Preisanpassung den einzelnen Preisbucheinträgen zugeordnet sind
Verwenden Sie das neue Feld `ActivePriceAdjustmentQuantity` im Objekt "PricebookEntry".

Informationen zu den Regeleinstellungen in den Verzweigungsschritten Ihrer Vertriebsrhythmen, die den Vertriebsrhythmus noch effizienter machen
Verwenden Sie die neuen Felder `RuleType`, `ParentRuleName` und `GlobalEventType` im Objekt "ActionCadenceRule".

Gruppieren relevanter E-Mails in Ihrem Vertriebsrhythmus und Zulassen, dass potenzielle Kunden Ihre E-Mails in einer Unterhaltungsansicht anzeigen können
Verwenden Sie das neue Feld `IsThreaded` im Objekt "ActionCadenceStep".

VERHALTENSÄNDERUNG: Abfragen aktiver Schritte in Ihrem Vertriebsrhythmus und gleichzeitiges Ignorieren von zum Löschen markierten Schritten
Sie müssen nun das neue Feld `IsOrphan` im Objekt "ActionCadenceStep" verwenden, um nur die aktiven Schritte abzurufen.

Erfahren, ob Ihr Vertriebsrhythmus aufgrund eines Beendigungskriteriums beendet wurde
Verwenden Sie das neue Feld `AutomaticallyExited` im Objekt "ActionCadenceStepTracker".

Erfahren, welches globale Beendigungskriterium zum Beenden Ihres Vertriebsrhythmus geführt hat
Verwenden Sie das neue Feld `ExitGlobalRuleId` und den neuen Auswahllistenwert `AutomaticallyExited` im Feld `CompletionReason` im Objekt "ActionCadenceTracker".

Erfahren, ob sich ein Schritt vom Typ "Automatisierte E-Mail" des Vertriebsrhythmus in der Sendewarteschlange befindet
Der in Version Spring '20 eingeführte Wert `Queued` für das Feld `State` im Objekt "ActionCadenceStepTracker" wurde der "Object Reference for Salesforce and Lightning Platform" (Objektreferenz für Salesforce und die Lightning-Plattform) hinzugefügt.

VERHALTENSÄNDERUNG: Abrufen der Kontakte und Leads einer Aufgabe oder eines Ereignisses innerhalb eines Apex-Auslösers
Beim Abfragen von `Task.TaskWhoIDs`, `Event.AcceptedEventInviteeIds`, `Event.DeclinedEventInviteeIds`, `Event.UndecidedEventInviteeIds` oder `Event.EventWhoIDs` in einem Apex-Auslöser werden nun die IDs der zugehörigen Kontakte und Leads zurückgegeben.

Salesforce-Umfragen

Erfassen der Promotorenüberhänge (NPS) und Kundenzufriedenheitsbewertungen in allen Phasen des Lebenszyklus von Kunden

Verwenden Sie das neue Objekt "BusinessProcessGroup".

Erstellen von Phasen in einer Kundenlebenszyklus-Zuordnung

Verwenden Sie das neue Objekt "BusinessProcessDefinition".

Zuordnen von Umfragen-Fragen zu Phasen in einer Kundenlebenszyklus-Zuordnung

Verwenden Sie das neue Objekt "BusinessProcessFeedback".

Angeben des Kontexts, in dem die Umfrage gesendet oder die Antwort eingegangen ist

Verwenden Sie das neue Objekt "SurveyEngagementContext".

Abrufen von Informationen zur Liste der Zugriffsebenen für einen Umfrageengagementkontext-Datensatz

Verwenden Sie das neue Objekt "SurveyEngagementContextShare".

Angeben von Informationen zu den Standardeinstellungen für eine Umfrageversion

Verwenden Sie das neue Objekt "SurveyVersionAddlInfo".

Zuordnen von Live Agent-Chat-Sitzungsdatensätzen zu Umfrageeinladungen und -antworten

Verwenden Sie den neuen Auswahllistenwert `LivechatTranscript` im Feld `SubjectEntityType` im Objekt "SurveySubject".

Angeben, ob eine Umfrageeinladung an einen Kontakt, Lead oder Benutzer gesendet wurde

Verwenden Sie die neuen Felder `ContactID`, `LeadId` und `UserID` im Objekt "SurveyInvitation".

Verwenden neuer Fragetypen für Ihr Umfrage

Verwenden Sie die neuen Auswahllistenwerte `Boolean` und `ShortText` im Feld `QuestionType` im Objekt "SurveyQuestion".

Abrufen von Informationen zum Typ der auf eine Frage erhaltenen Antwort

Verwenden Sie den neuen Auswahllistenwert `Boolean` im Feld `Datatype` im Objekt "SurveyQuestionResponse".

Verfolgen des Status von Datenzuordnungen

Verwenden Sie das neue Feld `DataMapperExecutionStatus` im Objekt "SurveyResponse".

Service

Angeben des Felds, das Sie zum Verfolgen des Arbeitselementstatus im statusbasierten Kapazitätsweiterleitungsmodell verwenden

Verwenden Sie das neue Feld `StatusField` im Objekt "ServiceChannel".

Angeben der Werte, die den Arbeitselementstatus "Abgeschlossen" und "Wird ausgeführt" für das Statusfeld im statusbasierten Kapazitätsweiterleitungsmodell darstellen

Verwenden Sie das neue Objekt "ServiceChannelStatusField".

Geben Sie für zusätzliche Fertigkeiten die Reihenfolge an, in der Fertigkeiten verworfen werden, wenn nach der angegebenen Zeitüberschreitung kein Agent mit dieser Fertigkeit verfügbar ist.

Verwenden Sie das neue Feld `SkillPriority` in den Objekten "SkillRequirement" und "AgentWorkSkill".

Erstellen benutzerdefinierter Stichwörter und Antworten für Messaging-Kanäle

Verwenden Sie die neuen Felder `CustomKeywords` und `CustomResponse` im Objekt "MsgChannelLanguageKeyword".

Protokollieren eines Ereignisses, wenn bei Chat-Übertagungen an Fertigkeiten ein Fehler auftritt

Wenn dieses Ereignis auftritt, zeichnet LiveChatTranscriptEvent den neuen Ereignistyp `TransferredToSbrSkillFailed` auf.

Verfolgen von Unterhaltungen zwischen Agenten und Endbenutzern

Verwenden Sie das neue Objekt "Conversation".

Verfolgen von Teilnehmern in Unterhaltungen
Verwenden Sie das neue Objekt "ConversationParticipant".

Verwalten der mit einem Arbeitsauftrag verknüpften Ausgaben
Verwenden Sie das neue Objekt "Expense".

Anzeigen von Antworten und Erstellen von Berichten zu Antworten, die mit Einstein-Antwortempfehlungen generiert wurden
Verwenden Sie das neue Objekt "ReplyText".

Identifizieren von aus Einstein-Antwortempfehlungen generiertem Schnelltext
Mit vier neuen Feldern im Objekt "QuickText" können Sie nachvollziehen, woher der Schnelltext stammt und wie Agenten auf ihn zugreifen: `IsInsertable`, `ShouldPredictInRr`, `SourceEntity` und `SourceType`.

ENTFERNT: Aus dem Objekt "ServiceChannel" wurden Felder entfernt
Die Felder `CapacityPercentage` und `CapacityWeight` wurden in API-Version 33.0 aus dem Objekt "ServiceChannel" entfernt.

Verfolgen von Teilnehmern in Unterhaltungen
Verwenden Sie das neue Objekt "ConversationParticipant".

Verwenden eines ResourceType "Planner" für eine Serviceressource
Verwenden Sie den neuen Wert `Planner` für das Auswahllistenfeld `ResourceType` im Objekt "ServiceResource".

Verwenden der Quip-Vorlage für einen Servicebericht
Verwenden Sie den neuen Wert `text/vnd.salesforce.quip-template` für das Auswahllistenfeld `DocumentContentType` im Objekt "ServiceReport".

Anzeigen der einem Termin zugewiesenen Serviceressourcen
Verwenden Sie das neue Feld `IsAnonymousBooking` für das Objekt "ServiceAppointment", um anzuzeigen, ob eine Serviceressource einem Termin automatisch zugewiesen wurde.

Verfolgen der Verfügbarkeit und Zuverlässigkeit von Vermögenswerten
Verwenden Sie im Objekt "Asset" die Felder `AverageUptimePerDay`, `UptimeRecordEnd` und `UptimeRecordStart`, um Kriterien zum Erfassen von Daten für die Verfügbarkeit und Zuverlässigkeit eines Vermögenswerts festzulegen. Verwenden Sie dann `SumDowntime`, `SumUnplannedDowntime`, `Availability` und `Reliability`, um über die Kennzahlen zur Verfügbarkeit und Zuverlässigkeit zu berichten.

Die in der Berechnung von `SumDowntime` und `SumUnplannedDowntime` verwendeten Ausfallzeiten werden im Objekt "AssetDowntimePeriod" erfasst.

Aktivieren der Standardfreigabe für Knowledge
Verwenden Sie das neue Feld `enableKbStandardSharing` im Objekt "KnowledgeSettings".

Verbinden von Kundenvorgängen und Knowledge-Artikeln
Verwenden Sie das neue Feld `enableKnowledgeAgentContribution` des Objekts "KnowledgeSettings", um in einem Kundenvorgang Knowledge-Artikel zu erstellen, und das neue Feld `enableKnowledgeCaseRL`, um eine Liste mit Kundenvorgängen zu erstellen, die mit einem Knowledge-Artikel verknüpft sind.

Erstellen eines Knowledge-Artikels in einer Antwort
Verwenden Sie das neue Feld `enableKnowledgeAnswersPromotion` im Objekt "KnowledgeSettings".

Durchsuchen, Hinzufügen von Zusammenfassungen und Verwenden von Breadcrumbs für Lösungen
Drei neue Felder des Objekts "CaseSetting" fügen Lösungen Funktionen hinzu. Verwenden Sie das Feld `enableSolutionCategory`, um das Durchsuchen von Lösungen zu aktivieren. Das Feld `enableSolutionShortSummary` ermöglicht das Hinzufügen einer kurzen Zusammenfassung zu einer Lösung, während das Feld `enableSolutionInlineCategory` Inline-Kategorie-Breadcrumbs für eine Lösung aktiviert.

Verwenden mehrsprachiger Lösungsfunktionen
Verwenden Sie das neue Feld `enableMultiLangSolution` im Objekt "CaseSettings", um mehrsprachige Lösungen zu aktivieren. Zwei neue Felder ermöglichen Suchen in mehrsprachigen Lösungen: `enableMultiLangSolnSrchPKB` ermöglicht mehrsprachige Suchen nach öffentlichen Lösungen und `enableMultiLangSolnSrchCSS` ermöglicht mehrsprachige Suchen nach Lösungen in Self-Service-Portalen.

Anpassen von Feldern für Kundenvorgangsthemen in über Posts in sozialen Netzwerken erstellten Kundenvorgängen
Verwenden Sie das Objekt "CaseSubjectParticle". Dieser Typ wurde in API-Version 41.0 eingeführt und dem *SOAP API Developer Guide* hinzugefügt.

Lightning B2B Commerce

Zuweisen eines Preisbuchs zu einer Käufergruppe
Verwenden Sie das neue Objekt "BuyerGroupPricebook".

Abrufen von Informationen zu den Zustellungsdetails für den Kauf eines Käufers
Verwenden Sie das neue Objekt "CartDeliveryGroup".

Zulassen der Auswahl einer Zustellungsmethode für die Einkaufswagenzustellungsgruppe für Benutzer
Verwenden Sie das neue Objekt "CartDeliveryGroupMethod".

Abrufen von Informationen zu Ihrer Checkout-Sitzung beim Übergang vom Einkaufswagen zum Auftrag
Verwenden Sie das neue Objekt "CartCheckoutSession".

Abrufen von Informationen zu einem Artikel im Einkaufswagen eines Käufers
Verwenden Sie das neue Objekt "CartItem".

Abrufen von Informationen zur geschätzten und tatsächlichen Steuer für einen Artikel im Einkaufswagen eines Käufers
Verwenden Sie das neue Objekt "CartTax".

Zuordnen von Fehlern zu Einkaufswageneinheiten
Verwenden Sie das neue Objekt "CartValidationOutput".

Zuweisen einer Anspruchsrichtlinie zu einer Käufergruppe
Verwenden Sie das neue Objekt "CommerceEntitlementBuyerGroup".

Erstellen einer neuen Anspruchsrichtlinie für Ihren Shop
Verwenden Sie das neue Objekt "CommerceEntitlementPolicy".

Freigeben einer Commerce-Anspruchsrichtlinie
Verwenden Sie das neue Objekt "CommerceEntitlementPolicyShare".

Zuweisen einer Anspruchsrichtlinie zu einem Produkt
Verwenden Sie das neue Objekt "CommerceEntitlementProduct".

Hinzufügen unterschiedlicher Medientypen zu Produkten und Kategorien
Verwenden Sie das neue Objekt "ElectronicMediaGroup".

Abrufen von Informationen zur Verwendung von Medien
Verwenden Sie das neue Objekt "ElectronicMediaUse".

Gruppieren von Produkten in Kategorien
Verwenden Sie das neue Objekt "ProductCategory".

Zuordnen von Medien zu Produkten
Verwenden Sie das neue Objekt "ProductMedia".

Zuordnen von Checkout-Integrationen in einem Shop mit einem externen Service
Verwenden Sie das neue Objekt "RegisteredExternalService".

Zuordnen von Integrationen zu einem Shop mit einem Service
Verwenden Sie das neue Objekt "StoreIntegratedService".

Abrufen von Informationen zum Einkaufswagen eines Käufers
Verwenden Sie das neue Objekt "WebCart" und die zugehörigen Objekte "WebCartHistory", "WebCartOwnerSharingRule" und "WebCartShare".

Erstellen eines Shops mit Lightning-Funktionen
Verwenden Sie das neue Objekt "WebStore".

Zuordnen einer Sammlung von Produkten zu einem Shop
Verwenden Sie das neue Objekt "WebStoreCatalog".

Abrufen von Informationen zur Liste eines Käufers
Verwenden Sie das neue Objekt "Wishlist" und die zugehörigen Objekte "WishlistOwnerSharingRule" und "WishlistShare".

Abrufen von Informationen zu einem Artikel in der Liste eines Käufers
Verwenden Sie das neue Objekt "WishlistItem".

Zuweisen eines Preisbuchs zu einem Shop
Verwenden Sie die neuen Objekte "WebStorePricebook" und "WebStorePricebook".

Communities

Lassen Sie zu, dass ein externer Account einen anderen externen Account verwalten darf.
Verwenden Sie das neue Objekt "DelegatedAccount".

Erstellen von Elementen des Navigationsmenüs für Ereignisse und System-Links
Verwenden Sie die neuen Felder "Event" und "SystemLink" im Objekt "NavigationMenuItem".

Erstellen eines Zielgruppenziels für die Personalisierung
Verwenden Sie das neue Objekt "PersonalizationTargetInfo".

Identifizieren des Entwicklernamens, der Sprache und der Masterbezeichnung eines Berechtigungssatzes, der Portalbenutzern durch einen delegierten Portal-/externen Benutzeradministrator (DPUA) zugewiesen wird
Verwenden Sie die neuen Felder "DeveloperName", "Language" und "MasterLabel" des Objekts "PortalDelegablePermissionSet".

Handelsaufträge

Verfolgen der Brutto-Steuer bei Aufträgen für Organisationen mit MwSt.
Verwenden Sie die neuen Felder `TaxLocaleType`, `TotalAdjProductAmtWithTax`, `TotalAdjDeliveryAmtWithTax`, `TotalProductAdjDistAmtWithTax` und `TotalDeliveryAdjDistAmtWithTax` im Objekt "Order".

Verfolgen der Brutto-Steuer bei Auftragsposten für Organisationen mit MwSt.
Verwenden Sie die neuen Felder `GrossUnitPrice`, `RoundedLineAmtWithTax`, `TotalAdjustmentAmtWithTax`, `AdjustedLineAmtWithTax`, `TotalLineAdjustmentAmtWithTax`, `TotalAdjustmentDistAmtWithTax` und `TotalAmtWithTax` im Objekt "Order".

Verfolgen der Brutto-Steuer bei Belegposten mit Auftragspostenanpassung für Organisationen mit MwSt.
Verwenden Sie das neue Feld `TotalAmtWithTax` im Objekt "Order".

Verfolgen der Brutto-Steuer bei Auftragszustellungsgruppen für Organisationen mit MwSt.
Verwenden Sie die neuen Felder `TotalLineAmtWithTax` und `TotalAdjustmentAmtWithTax` im Objekt "Order".

Handelszahlungen

Speichern der Informationen zur Zahlungsweise aus dem Service für die digitale Geldbörse eines Kunden
Verwenden Sie das neue Objekt "DigitalWallet".

Speichern des Aufruferkontexts für Zahlungs-API-Aufrufe
Verwenden Sie das neue Feld `ClientContext` in den Objekten "Payment" und "Refund".

Speichern weiterer Zahlungs-Gateway-Informationen zu Zahlungsweisen
Verwenden Sie die neuen Felder `GatewayDate`, `GatewayResultCode`, `GatewayResultCodeDescription`, `GatewayTokenDetails`, `ProcessingMode` und `SfResultCode` im Objekt "CardPaymentMethod".

Speichern weiterer Kundezahlungsinformationen zu Zahlungsweisen
Verwenden Sie die neuen Felder `AuditEmail`, `CardTypeCategory`, `IpAddress`, `MacAddress` und `Phone` im Objekt "CardPaymentMethod".

Anpassung

Übersetzen der in den B2B Commerce Product2- und Produktkategorie-Objekten gespeicherten Daten
Verwenden Sie die neuen Objekte "Product2DataTranslation" und "ProductCategoryDataTranslation".

Zurückgeben, ob die Datenübersetzung für ein Objekt oder Feld aktiviert ist
Wenn Sie zurückgeben möchten, ob die Datenübersetzung für ein Objekt aktiviert ist, verwenden Sie die neue Eigenschaft `dataTranslationEnabled` in den Objekten "DescribeSObjectResult" und "DescribeGlobalSObjectResult". Wenn Sie zurückgeben möchten, ob die Datenübersetzung für ein Feld aktiviert ist, verwenden Sie das neue Feld `dataTranslationEnabled` im Objekt "Field".

Lightning-Flow

Ausführen von Aktionen in einem Flow nach dem Speichern eines Datensatzes
Verwenden Sie die neue `RecordAfterSave`-Enumeration im Feld `TriggerType` in "FlowDefinitionView". Weitere Informationen finden Sie unter Auslösen eines nach dem Speichern eines Datensatzes auszuführenden Flows.

Auslösen eines Flows bei Erhalt einer Plattformereignisnachricht
Verwenden Sie die neue `PlatformEvent`-Enumeration im Feld `TriggerType` in "FlowDefinitionView". Weitere Informationen finden Sie unter Auslösen eines bei Erhalt einer Plattformereignisnachricht auszuführenden Flows.

Abrufen von Informationen zu den von Ihnen erstellten Bildschirm-Flows wie Anzahl der Ausführungen von Flow-Interviews, Flow-Status und Bildschirmdauer
Verwenden Sie das neue Objekt "FlowInterviewLog" und die zugehörigen Objekte "FlowInterviewLogShare" und "FlowInterviewLogOwnerSharingRule".

Abrufen von Informationen zu für das Objekt "FlowInterviewLog" generierten Protokolldaten
Verwenden Sie das neue Objekt "FlowInterviewLogEntry".

Sicherheit, Datenschutz und Identität

Zuweisen eines benutzerdefinierten OAuth-Geltungsbereichs zu einer verbundenen Anwendung
Verwenden Sie das neue Objekt "OauthCustomScopeApp".

Geben von Feedback zu einem in Ihrer Organisation aufgetretenen Bedrohungserkennungsereignis
Verwenden Sie das neue Objekt "ThreatDetectionFeedback".

Abrufen von Informationen zur Feedaktivität des für eine erkannte Bedrohung bereitgestellten Feedbacks
Verwenden Sie das neue Objekt "ThreatDetectionFeedbackFeed".

Abrufen von Informationen zur Feedaktivität eines Speicherereignisses einer erkannten Berichtsanomalie
Verwenden Sie das neue Objekt "ReportAnomalyEventStoreFeed".

Abrufen von Informationen zur Feedaktivität eines Speicherereignisses eines erkannten Credential-Stuffings
Verwenden Sie das neue Objekt "CredentialStuffingEventStoreFeed".

Abrufen von Informationen zur Feedaktivität eines Speicherereignisses eines erkannten Session-Hijackings
Verwenden Sie das neue Objekt "SessionHijackingEventStoreFeed".

Anpassen von Fehlermeldungen für Transaktionssicherheitsrichtlinien
Verwenden Sie das neue Feld `BlockMessage` im Objekt "TransactionSecurityPolicy".

Verwalten der Einwilligungsvoreinstellungen eines Kunden für bestimmte Kommunikationstypen
Verwenden Sie das neue Feld `EngagementChannelType` oder das Feld `ContactPointType` im Objekt "ContactPointTypeConsent".

Verwalten der Voreinstellungen eines Kunden für Kommunikationskanäle
Verwenden Sie das neue Feld `EngagementChannelTypeId` im Objekt "ContactPointConsent".

Speichern der Einwilligungsdatensätze Ihres Kunden für Autorisierungsformulare
Verwenden Sie das neue Feld `RelatedRecordId` im vorhandenen Objekt "AuthorizationFormConsent".

Hinzufügen mehrerer Adressen zu einer Einzelperson oder einem persönlichen Account
Verwenden Sie das neue Objekt "ContactPointAddress".

Abrufen der Informationen zur Kundeneinwilligung mit einem neuen REST-API-Parameter
Senden Sie eine GET-Anforderung für die Einwilligungs-API mit dem neuen Parameter `Policy`.

Auftragsverwaltung

Abrufen des ISO-Währungskürzels für einen Auftrag in einer Organisation mit mehreren aktivierten Währungen
Verwenden Sie das neue Feld `CurrencyIsoCode` in den folgenden Objekten:

- FulfillmentOrder
- FulfillmentOrderItemAdjustment
- FulfillmentOrderItemTax
- FulfillmentOrderLineItem
- OrderAdjustmentGroupSummary
- OrderDeliveryGroupSummary
- OrderItemAdjustmentLineSummary
- OrderItemSummary
- OrderItemSummaryChange
- OrderItemTaxLineItemSummary
- OrderPaymentSummary
- OrderSummary

Abrufen des Steuergebietsschematyps (brutto oder netto) für einen Auftrag
Verwenden Sie das neue Feld `TaxLocaleType` in den Objekten "FulfillmentOrder" und "OrderSummary".

Abrufen von Beträgen einschließlich Steuern für einen getätigten Auftrag mit Brutto-Steuer
Verwenden Sie die folgenden neuen Felder:

- `TotalProductAmtWithTax`, `TotalAdjustmentAmtWithTax`, `TotalDeliveryAdjustAmtWithTax` und `TotalDeliveryAmtWithTax` im Objekt "FulfillmentOrder".

- `TotalAmtWithTax` im Objekt "FulfillmentOrderItemAdjustment".
- `GrossUnitPrice`, `TotalLineAmountWithTax` und `TotalAdjustmentAmountWithTax` im Objekt "FulfillmentOrderLineItem".
- `TotalAdjustmentAmtWithTax` und `TotalLineAmtWithTax` im Objekt "OrderDeliveryGroupSummary".
- `TotalAmtWithTax` im Objekt "OrderItemAdjustmentLineSummary".
- `GrossUnitPrice`, `TotalAdjustmentAmtWithTax`, `AdjustedLineAmtWithTax`, `TotalLineAdjustmentAmtWithTax`, `TotalAdjustmentDistAmtWithTax`, `TotalAmtWithTax` und `TotalLineAmountWithTax` im Objekt "OrderItemSummary".
- `TotalAdjProductAmtWithTax`, `TotalAdjDeliveryAmtWithTax`, `TotalProductAdjDistAmtWithTax`, `TotalDeliveryAdjDistAmtWithTax` und `TotalAdjDistAmountWithTax` im Objekt "OrderSummary".

Abrufen von Informationen zu einem Käufer in einer Organisation, die keine Personenaccounts verwendet
Verwenden Sie das neue Feld `BillToContactId` in den Objekten "FulfillmentOrder" und "OrderSummary".

Abrufen der Artikelnummer (SKU) des einem Objekt "OrderItemSummary" zugeordneten Produkts
Verwenden Sie das neue Feld `StockKeepingUnit` im Objekt "OrderItemSummary".

Anwenden von Preisanpassungen auf "OrderItemSummaries"
Verwenden Sie den neuen Auswahllistenwert `ProductAdjustment` im Feld `ChangeType` im Objekt "OrderItemSummaryChange".

Abrufen von Informationen zu den zuletzt referenzierten und zuletzt angezeigten Datumswerten für eine OrderPaymentSummary
Verwenden Sie die neuen Felder `LastReferencedDate` und `LastViewedDate` im Objekt "OrderPaymentSummary".

VERHALTENSÄNDERUNG: Sie können die Bestellnummer für eine OrderSummary nun festlegen oder ändern
Das Feld `PoNumber` im Objekt "OrderSummary" weist nun die Eigenschaften "Create" und "Update" auf.

VERHALTENSÄNDERUNG: Sie können OrderSummaries nun zum Speichern von Daten für von einem externen System verwaltete Aufträge verwenden
Verwenden Sie das neue Feld `OrderLifeCycleType` im Objekt "OrderSummary", um es als verwaltet (Salesforce-Auftragsverwaltung) oder nicht verwaltet (externes System) zu identifizieren.

Entwicklung

VERHALTENSÄNDERUNG: Zurückgeben der Länge 255 für standardmäßige Auswahllistenwerte
Verwenden Sie das Längenfeld von "DescribeSObjectResult", um ein standardmäßiges Auswahllistenfeld mit 255 Zeichen zurückzugeben.

Korrelieren mehrerer von einer Apex-Anforderung ausgelöster Debug-Protokolle
Verwenden Sie das neue Feld `RequestIdentifier` im Objekt "ApexLog".

Abrufen des Pakettyps der für von Ihnen in einer bestimmten Organisation entwickelten Pakete
Verwenden Sie das neue Feld `PackageCategory` im Objekt "MetadataPackage".

Abrufen der ID des in einer Abonnentenorganisation erstellten Pakets
Verwenden Sie das neue Feld `MetadataPackageId` im Objekt "PackageSubscriber".

Abrufen von Metadaten zu einer Visualforce-Seite
Verwenden Sie das Objekt`ApexPageInfo`.

Work.com

Erstellen von Lösungen für das Workplace Command Center von Work.com
Verwenden Sie zum Erstellen benutzerdefinierter Lösungen für Work.com die folgenden neuen Objekte:

- Crisis
- Employee
- EmployeeCrisisAssessment
- InternalOrganizationUnit

VERHALTENSÄNDERUNGEN: Beim Verwenden von Work.com-Objekten können Sie nun einzelne Felder in benutzerdefinierten Seitenlayouts ausschließen, den Feldänderungsverlauf verfolgen, benutzerdefinierte Berichte ausführen, kriterienbasierte Freigaberegeln definieren und alle Objektdatensätze als Listenansicht anzeigen

Verwenden Sie zum Verfolgen des Feldänderungsverlaufs die neuen zugehörigen Objekte "EmployeeHistory", "EmployeeCrisisAssessmentHistory", "CrisisHistory" und "InternalOrganizationUnitHistory". Verwenden Sie zum Definieren kriterienbasierter Freigaberegeln die neuen zugehörigen Objekte "EmployeeShare", "EmployeeCrisisAssessmentShare", "CrisisShare" und "InternalOrganizationUnitShare".

Durchsuchen ausgewählter Felder in Work.com-Objekten

Die Suche ist nun für Folgendes verfügbar:

- Crisis (Felder "CrisisType" und "Name")
- Employee (Felder "Email", "EmployeeNumber", "FirstName", "LastName" und "PreferredFirstName")
- InternalOrganizationUnit (Felder "OrganizationCode" und "OrganizationName")

Neue und geänderte Standard-Plattformereignisse

Erhalten Sie Echtzeit-Benachrichtigungen von Salesforce, indem Sie sich zu den Kanälen dieser neuen und geänderten Standard-Plattformereignisse anmelden.

Service

Identifizieren von Kundenvorgängen mit Prognosen der Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung mit geringer Konfidenz

Mit zwei neuen Feldern in "AIUpdateRecordEvent" können Sie Kundenvorgänge identifizieren, deren Feldprognosen unter das erforderliche Konfidenzniveau für automatische Aktualisierungen durch Einstein fielen. `IsUpdated` gibt an, ob der Kundenvorgang aktualisiert wurde, während `UpdatedFields` die aktualisierten Felder auflistet. Fügen Sie anhand dieser Informationen diese Kundenvorgänge einer Warteschlange hinzu, um die Logik für die Weiterleitung von Kundenvorgängen zu überprüfen oder erneut auszuführen.

Sicherheit und Identität: Echtzeit-Ereignisüberwachung

Erstellen von Transaktionssicherheitsrichtlinien zur reinen Benachrichtigung für Bedrohungserkennungsereignisse: "CredentialStuffingEvent", "ReportAnomalyEvent" und "SessionHijackingEvent"

Den Streaming-Ereignissen und ihren zugehörigen Speicherobjekten wurden drei Felder hinzugefügt, um Transaktionssicherheitsrichtlinien zu unterstützen: `EvaluationTime`, `PolicyId` und `PolicyOutcome`. Die Ereignisse der "Bedrohungserkennung" waren in der Version Spring '20 als Beta-Version und sind nun allgemein verfügbar.

Anzeigen der Speicherereignisse zur Bedrohungserkennung auf der Salesforce-Benutzeroberfläche: "CredentialStuffingEventStore", "ReportAnomalyEventStore" und "SessionHijackingEventStore"

Es wurden drei Felder hinzugefügt: `<Event>Number` (wie `ReportAnomalyEventNumber`), `LastReferencedDate` und `LastViewedDate`. Die Ereignisse der "Bedrohungserkennung" waren in der Version Spring '20 als Beta-Version und sind nun allgemein verfügbar.

Anzeigen einer Übersicht zu einem Bedrohungserkennungsereignis: "CredentialStuffingEvent", "ReportAnomalyEvent" und "SessionHijackingEvent"

Zeigen Sie das Feld `Summary` der Streaming-Ereignisse und ihrer zugehörigen Speicherobjekte an. Das Feld beschreibt die Bedrohung mit einfachen Worten. Die Ereignisse der "Bedrohungserkennung" waren in der Version Spring '20 als Beta-Version und sind nun allgemein verfügbar.

Anzeigen der vollständigen Liste der einem Session-Hijacking-Ereignis zugeordneten Browserfingerabdruck-Funktionen

Zeigen Sie das Feld `SecurityEventData` der Bedrohungserkennungsereignisse "SessionHijackingEvent" und "SessionHijackingEventStore" an. Das Feld enthält Informationen im JSON-Format. Die Ereignisse der "Bedrohungserkennung" waren in der Version Spring '20 als Beta-Version und sind nun allgemein verfügbar.

Differenzieren zwischen der Gesamtanzahl der von einem ApiEvent zurückgegebenen Zeilen und der Anzahl der in einem einzelnen Batch zurückgegebenen Zeilen

Zeigen Sie das neue Feld `RowsReturned` von "ApiEvent" und "ApiEventStream" an.

Verfolgen von Fehlern, wenn eine Organisation die Apex-Obergrenze für gleichzeitige lange Ausführungen überschreitet

Verwenden Sie das neue Ereignis "ConcurLongRunApexErrEvent".

B2B Commerce

Verfolgen der Handelsaktivität zum Überwachen von Ereignissen und Beheben von Fehlern

Abonnieren Sie "CommerceDiagnosticEvent", um Benachrichtigungen in Bezug auf den Bezahlvorgang, die Preise, die Suche und mehr in Lightning B2B Commerce zu erhalten.

REST-API

Die REST-API enthält geänderte Ressourcen.

Entwicklung

VERHALTENSÄNDERUNG: In der Antwort auf die Anforderung `/limits` wurde die Bezeichnung `DailyBulkApiRequests` in `DailyBulkApiBatches` umbenannt

Der Name wurde geändert, um klarer anzugeben, wofür dieses Element steht.

VERHALTENSÄNDERUNG: In einem zusammengesetzten Anforderungstext lautet der Standardwert für `collateSubrequests` nun `true`

Dadurch wird sichergestellt, dass mehr Kunden von der Leistungssteigerung profitieren, die Sortierung mit sich bringt.

Aufrufbare Aktionen

Aufrufbare Aktionen sind Aktionen, die mithilfe von APIs in Salesforce ausgeführt werden können.

Aufrufbare Aktionen sind über die REST-API verfügbar. Folgende Aktionen wurden hinzugefügt:

chat (Beta)

Erstellen Sie einen Chat in Salesforce Anywhere.

addUsersToChat (Beta)

Fügen Sie einem vorhandenen Salesforce Anywhere-Chat Benutzer hinzu.

addMessageToChat (Beta)

Fügen Sie einem vorhandenen Salesforce Anywhere-Chat eine Nachricht hinzu.

sendAlert (Beta)

Senden Sie einem Benutzer eine Salesforce Anywhere-Benachrichtigung.

Weitere Informationen zu aufrufbaren Aktionen finden Sie im Actions Developer Guide.

Connect-REST-API

Integrieren Sie mithilfe der Connect-REST-API mobile Anwendungen, Intranet-Sites und Drittanbieter-Webanwendungen in Salesforce. Nutzen Sie alle Vorteile, die B2B Commerce für Lightning zu bieten hat – einschließlich Einkaufswagen, extern verwalteter Accounts, Produkten, Wunschzettel und Sucheinstellungen. Erhalten und aktualisieren Sie Privatverbindungen und Benachrichtigungen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Namensänderung der Chatter-REST-API
Die Chatter-REST-API wurde in Connect-REST-API umbenannt, um die Art der im Framework enthaltenen APIs besser widerzuspiegeln.

Neue und geänderte Ressourcen der Connect-REST-API
Die folgenden Ressourcen sind neu oder wurden geändert.

Neue und geänderte Anforderungstexte der Connect-REST-API
Diese Anforderungstexte sind neu oder weisen Änderungen auf.

Neue und geänderte Antworttexte der Connect-REST-API
Diese Antworttexte sind neu oder weisen Änderungen auf.

SIEHE AUCH:

ConnectApi (Connect in Apex): Neue und geänderte Klassen und Enumerationen
Connect REST API Developer Guide
Apex Developer Guide: ConnectApi Namespace

Namensänderung der Chatter-REST-API

Die Chatter-REST-API wurde in Connect-REST-API umbenannt, um die Art der im Framework enthaltenen APIs besser widerzuspiegeln.

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

Warum: Die Connect-REST-API unterstützt viele Funktionen außerhalb von Chatter. In dieser Version werden beispielsweise B2B Commerce für Lightning, Benachrichtigungen und weitere Nicht-Chatter-Ressourcen eingeführt. Es sollte ein Name verwendet werden, der alle von diesem Framework unterstützten APIs besser repräsentiert.

SIEHE AUCH:

Connect REST API Developer Guide

Neue und geänderte Ressourcen der Connect-REST-API

Die folgenden Ressourcen sind neu oder wurden geändert.

B2B Commerce für Lightning

Erstellen eines Einkaufswagens

Senden Sie eine POST-Anforderung mit dem Anforderungstext "Cart Input" (Eingabe für Einkaufswagen) an die neue Ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/carts`.

Abrufen eines Einkaufswagens
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/carts/`***`cartId`***.

Löschen eines Einkaufswagens
Senden Sie eine DELETE-Anforderung an die neue Ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/carts/`***`cartId`***.

Abrufen des aktiven Einkaufswagens
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/carts/active`.

Erstellen eines aktiven Einkaufswagens, wenn keiner vorhanden ist
Senden Sie eine PUT-Anforderung an die neue Ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/carts/active`.

Abrufen der Artikel in einem Einkaufswagen
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/carts/`***`cartId`***`/cart-items`.

Hinzufügen eines Artikels zu einem Einkaufswagen
Senden Sie eine POST-Anforderung mit dem Anforderungstext "Cart Item Input" (Eingabe für Einkaufswagenartikel) an die neue Ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/carts/`***`cartId`***`/cart-items`.

Abrufen der Artikel im aktiven Einkaufswagen
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/carts/active/cart-items`.

Hinzufügen eines Artikels zum aktiven Einkaufswagen
Senden Sie eine POST-Anforderung mit dem Anforderungstext "Cart Item Input" (Eingabe für Einkaufswagenartikel) an die neue Ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/carts/active/cart-items`.

Hinzufügen eines aus bis zu 100 Artikeln bestehenden Batches zu einem Einkaufswagen
Senden Sie eine POST-Anforderung mit dem Anforderungstext "Batch Collection Input" (Eingabe für Batch-Sammlung), der aus den neuen Anforderungstexten vom Typ "Cart Item Input" (Eingabe für Einkaufswagenartikel) besteht, an die neue Ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/carts/`***`cartId`***`/cart-items/batch`.

Hinzufügen eines aus bis zu 100 Artikeln bestehenden Batches zum aktiven Einkaufswagen
Senden Sie eine POST-Anforderung mit dem Anforderungstext "Batch Collection Input" (Eingabe für Batch-Sammlung), der aus den neuen Anforderungstexten vom Typ "Cart Item Input" (Eingabe für Einkaufswagenartikel) besteht, an die neue Ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/carts/active/cart-items/batch`.

Aktualisieren eines Artikels in einem Einkaufswagen
Senden Sie eine PATCH-Anforderung mit dem Anforderungstext "Cart Item Input" (Eingabe für Einkaufswagenartikel) an die neue Ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/carts/`***`cartId`***`/cart-items/`***`cartItemId`***.

Löschen eines Artikels in einem Einkaufswagen
Senden Sie eine DELETE-Anforderung an die neue Ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/carts/`***`cartId`***`/cart-items/`***`cartItemId`***.

Aktualisieren eines Artikels im aktiven Einkaufswagen
Senden Sie eine PATCH-Anforderung mit dem Anforderungstext "Cart Item Input" (Eingabe für Einkaufswagenartikel) an die neue Ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/carts/active/cart-items/`***`cartItemId`***.

Löschen eines Artikels im aktiven Einkaufswagen
Senden Sie eine DELETE-Anforderung an die neue Ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/carts/active/cart-items/`***`cartItemId`***.

Abrufen einer Sammlung extern verwalteter Accounts
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/external-managed-accounts`.

Abrufen eines Produkts
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/products/`***`productId`***.

Abrufen einer Produktkategorie
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/product-categories/`***`productCategoryId`***.

Abrufen des Produktkategoriepfads über die Stammkategorie zur aktuellen Kategorie
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/product-category-path/product-categories/`***`productCategoryId`***.

Abrufen des Preises für mehrere Produkte
Senden Sie eine POST-Anforderung mit dem Anforderungstext "Pricing Input" (Eingabe für Preis) an die neue Ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/pricing/products`.

Mithilfe von POST-Methoden werden in der Regel Elemente erstellt. Für diese Ressource wird die POST-Methode jedoch zum Abrufen von Informationen verwendet.

Abrufen des Listen- und Käuferpreises für ein Produkt
Senden Sie eine GET-Anforderung mit dem Anforderungsparameter `effectiveAccountId` an die neue Ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/pricing/products/`***`productId`***.

Durchsuchen von Produkten
Senden Sie eine POST-Anforderung mit dem Anforderungstext "Product Search Input" (Eingabe für Produktsuche) an die neue Ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/search/product-search`.

Mithilfe von POST-Methoden werden in der Regel Elemente erstellt. Für diese Ressource wird die POST-Methode jedoch zum Abrufen von Informationen verwendet.

Abrufen von Produktsucheinstellungen
Senden Sie eine GET-Anforderung mit dem Anforderungsparameter `ids` an die neue Ressource `/commerce/management/webstores/`***`webstoreId`***`/search/product-settings`.

Aktualisieren von Produktsucheinstellungen
Senden Sie eine PATCH-Anforderung mit dem Anforderungstext "Search Product Setting Collection Input" (Eingabe für Sammlung mit Suchprodukteinstellungen) an die neue Ressource `/commerce/management/webstores/`***`webstoreId`***`/search/product-settings`.

Abrufen von Suchindizes
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/commerce/management/webstores/`***`webstoreId`***`/search/indexes`.

Erstellen eines Index eines Produktkatalogs
Senden Sie eine POST-Anforderung an die neue Ressource `/commerce/management/webstores/`***`webstoreId`***`/search/indexes`.

Anmerkung: POST verwendet weder Anforderungsparameter noch einen Anforderungstext.

Abrufen eines Suchindex
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/commerce/management/webstores/`***`webstoreId`***`/search/indexes/`***`indexId`***.

Abrufen durchsuchbarer Attribute
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/commerce/management/webstores/`***`webstoreId`***`/search/attribute-settings/searchable-fields`.

Aktualisieren durchsuchbarer Attribute
Senden Sie eine PATCH-Anforderung mit dem neuen Anforderungstext "Searchable Attributes Collection Input" (Eingabe für Sammlung mit durchsuchbaren Attributen) an die neue Ressource `/commerce/management/webstores/`***`webstoreId`***`/search/attribute-settings/searchable-fields`.

Abrufen von in Bereichen aufteilbaren Attributen
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/commerce/management/webstores/`***`webstoreId`***`/search/attribute-settings/facetable-fields`.

Aktualisieren von in Bereichen aufteilbaren Attributen
Senden Sie eine PUT-Anforderung mit dem neuen Anforderungstext "Facetable Attributes Collection Input" (Eingabe für Sammlung mit in Bereichen aufteilbaren Attributen) an die neue Ressource `/commerce/management/webstores/`***`webstoreId`***`/search/attribute-settings/facetable-fields`.

Abrufen von Wunschzetteln
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/wishlists`.

Erstellen eines Wunschzettels
Senden Sie eine POST-Anforderung mit dem Anforderungstext "Wishlist Input" (Eingabe für Wunschzettel) an die neue Ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/wishlists`.

Abrufen eines Wunschzettels
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/wishlists/`***`wishlistId`***.

Löschen eines Wunschzettels
Senden Sie eine DELETE-Anforderung an die neue Ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/wishlists/`***`wishlistId`***.

Hinzufügen eines Wunschzettels zu einem Einkaufswagen
Senden Sie eine POST-Anforderung mit dem Anforderungsparameter `cartId` an die neue Ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/wishlists/`***`wishlistId`***`/actions/add-wishlist-to-cart`.

Hinzufügen eines Wunschzettels zum aktiven Einkaufswagen
Senden Sie eine POST-Anforderung an die neue Ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/wishlists/`***`wishlistId`***`/actions/add-wishlist-to-cart`.

Abrufen von Wunschzettelartikeln
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/wishlists/`***`wishlistId`***`/wishlist-items`.

Hinzufügen von Artikeln zu einem Wunschzettel
Senden Sie eine POST-Anforderung mit dem Anforderungstext "Wishlist Item Input" (Eingabe für Wunschzettelartikel) an die neue Ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/wishlists/`***`wishlistId`***`/wishlist-items`.

Löschen eines Wunschzettelartikels
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/wishlists/`***`wishlistId`***`/wishlist-items/`***`wishlistItemId`***.

Anruf-Coaching

Abrufen des Status für das Anruf-Coaching
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/callcoaching/`***`callCoachingMediaProviderId`***.

Posten von Metadaten zu neuen Sprachanrufen und Aufzeichnungen
Senden Sie eine POST-Anforderung mit dem neuen Anforderungstext "Connectors Call List Input" (Eingabe für Liste der Anrufe über Konnektoren) an die neue Ressource `/voicecalls`.

Hochladen einer Audioaufzeichnung eines Sprachanrufs
Senden Sie eine POST-Anforderung an die neue Ressource `/voicecalls/voiceCallId/audio_upload`.

Verwalteter CMS-Inhalt

Abrufen des binären Streams eines Medienknotens mit veröffentlichtem Inhalt in einem Kanal
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/connect/cms/delivery/channels/channelId/media/mediaGUID/content`.

Abrufen der durchsuchbaren Status von Typen des verwalteten Inhalts in einem Kanal
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/connect/cms/channels/channelId/searchable-content-types`.

Aktualisieren des durchsuchbaren Status eines Typs des verwalteten Inhalts in einem Kanal
Senden Sie eine PATCH-Anforderung mit dem neuen Anforderungstext "Managed Content Type Searchable Input" (Eingabe für Durchsuchbarkeit des Typ des verwalteten Inhalts) an die neue Ressource `/connect/cms/channels/channelId/searchable-content-types`.

Handelszahlungen

Anmerkung: Wenn Sie auf Ressourcen vom Typ "Handelszahlungen" zugreifen möchten, benötigen Sie die folgenden Berechtigungen.

- Lizenz für die Salesforce-Auftragsverwaltung.
- Benutzerberechtigung "PaymentsAPIUser". Diese Berechtigung ist für die Lizenz für die Salesforce-Auftragsverwaltung und die B2B-Community-Lizenz verfügbar. Ihr Salesforce-Administrator weist sie Ihrem Benutzerprofil zu.
- Organisationsberechtigung "PaymentsAPIAccess". Benutzer sollten diese Berechtigung anfordern, indem sie ein Ticket beim Salesforce-Support der Stufe 3 erstellen.

Autorisieren einer Zahlung
Senden Sie eine POST-Anforderung an die neue Ressource `/commerce/payments/authorizations`.

Dateien

Einstellen des Supports für die Adobe Flash-Darstellung
Von der Ressource `/connect/files/fileId/rendition` werden 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.

Lightning Scheduler

Suchen verfügbarer Terminzeitfenster für Serviceressourcen in angegebenen Regionen
Senden Sie eine POST-Anforderung mit dem neuen Anforderungstext "Available Territories Input" (Eingabe für verfügbare Regionen) an die neue Ressource `/connect/scheduling/available-territory-slots`.

Missionen

Bereinigen der Missionsaktivität für alle Benutzer
Senden Sie eine POST-Anforderung an die neue Ressource `/connect/communities/communityId/missions/activities/purge-job`.

Anmerkung: POST verwendet weder Anforderungsparameter noch einen Anforderungstext.

Benachrichtigungen

Abrufen von Benachrichtigungen
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/connect/notifications`.

Markieren einer Sammlung von Benachrichtigungen als gelesen, ungelesen, gesehen oder nicht gesehen
Senden Sie eine PATCH-Anforderung mit dem neuen Anforderungstext "Notification Collection Input" (Eingabe für Benachrichtigungssammlung) an die neue Ressource `/connect/notifications`.

Abrufen einer Benachrichtigung
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/connect/notifications/`***`notificationId`***.

Markieren einer Benachrichtigung als gelesen, ungelesen, gesehen oder nicht gesehen
Senden Sie eine PATCH-Anforderung mit dem neuen Anforderungstext "Notification Input" (Eingabe für Benachrichtigung) an die neue Ressource `/connect/notifications/`***`notificationId`***.

Abrufen des Status von Benachrichtigungen
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/connect/notifications/status`.

Auftragsverwaltung

Anzeigen einer Vorschau der erwarteten Änderungsauftragswerte für eine vorgeschlagene Preisanpassungsaktion
Senden Sie eine POST-Anforderung mit dem neuen Anforderungstext "Adjust Order Item Summary Input" (Eingabe für Positionszusammenfassung des Anpassungsauftrags) an die neue Ressource `/commerce/order-management/order-summaries/`***`orderSummaryId`***`/actions/adjust-item-preview`.

Senden einer Preisanpassungsaktion
Senden Sie eine POST-Anforderung mit dem neuen Anforderungstext "Adjust Order Item Summary Input" (Eingabe für Positionszusammenfassung des Anpassungsauftrags) an die neue Ressource `/commerce/order-management/order-summaries/`***`orderSummaryId`***`/actions/adjust-item-submit`.

Erstellen einer Auftragszusammenfassung zum Darstellen eines durch ein externes System verwalteten Auftrags
Senden Sie eine POST-Anforderung mit dem aktualisierten Anforderungstext "Order Summary Input" (Eingabe für Auftragszusammenfassung) an die Ressource `/commerce/order-management/order-summaries`.

Personalisierung

Erstellen neuer Typen von Zielgruppenziele
Senden Sie eine POST-Anforderung mit dem aktualisierten Anforderungstext "Target Input" (Eingabe für Ziel) an die Ressource `/connect/communities/`***`communityId`***`/personalization/targets`.

Privatverbindung

Abrufen der Topologien des eingehenden Netzwerks für einen Verbindungstyp
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/network-connection/inbound/connection-types/`***`connectionType`***`/topologies`.

Bereitstellen, Synchronisieren oder Entfernen der eingehenden Netzwerkverbindung
Senden Sie eine POST-Anforderung mit dem erforderlichen Parameter `action` an die neue Ressource `/network-connection/inbound/connections/`***`developerName`***.

Abrufen der Topologien des ausgehenden Netzwerks für einen Verbindungstyp
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/network-connection/outbound/connection-types/`***`connectionType`***`/topologies`.

Bereitstellen, Synchronisieren oder Entfernen der ausgehenden Netzwerkverbindung
Senden Sie eine POST-Anforderung mit dem erforderlichen Parameter `action` an die neue Ressource `/network-connection/outbound/connections/`***`developerName`***.

Quip

Abrufen einer Liste der verwandten Datensätze für ein Quip-Dokument
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/connect/quip/related-records/`***`quipDocumentId`***.

Neue und geänderte Anforderungstexte der Connect-REST-API

Diese Anforderungstexte sind neu oder weisen Änderungen auf.

B2B Commerce für Lightning

Cart Input (Eingabe für Einkaufswagen)
Dieser neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `currencyIsoCode`: Das dem Einkaufswagen zugeordnete dreistellige ISO 4217-Währungskürzel.
- `effectiveAccountId`: Die ID des Accounts, für den die Anforderung gesendet wurde.
- `name`: Der Name des Einkaufswagens.
- `type`: Der Typ des Einkaufswagens. Der Wert lautet `Cart`.

Cart Item Input (Eingabe für Einkaufswagenartikel)
Dieser neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `productId`: Die Produkt-ID.
- `quantity`: Die Menge des Einkaufswagenartikels.
- `type`: Der Artikeltyp in einem Einkaufswagen. Der Wert lautet `Product`.

Distinct Value Refinement Input (Eingabe für Verbesserung bestimmter Werte)
Dieser neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `nameOrId`: Der Entwicklername des Attributs.
- `type`: Suchbereichstyp. Der Wert lautet `DistinctValue`.
- `values`: Kommagetrennte Liste der Attributwerte.

Facetable Attribute Input (Eingabe für in Bereiche aufteilbare Attribute)
Dieser neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `displayRank`: Der Anzeigerang des Bereichs. 1 bis 50 sind gültige Werte. Die Werte müssen eindeutig und sequenziell sein.
- `displayType`: Der Anzeigetyp des Bereichs. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `CategoryTree`
  - `DatePicker`
  - `MultiSelect`
  - `SingleSelect`
- `nameOrId`: Der Entwicklername des Attributs.

- `type`: Der Attributtyp. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `Benutzerdefiniert`
  - `ProductCategory`
  - `Standard`

Facetable Attributes Collection Input (Eingabe für Sammlung mit in Bereichen aufteilbaren Attributen)
Dieser neue Anforderungstext weist diese Eigenschaft auf.

- `facetableAttributeSettings`: Sammlung mit bis zu 10 in Bereichen aufteilbare Einstellungen.

Pricing Input (Eingabe für Preis)
Dieser neue Anforderungstext weist diese Eigenschaft auf.

- `pricingLineItems`: Die Belegposten für die Preise.

Pricing Line Item Input (Eingabe für Preisbelegposten)
Dieser neue Anforderungstext weist diese Eigenschaft auf.

- `productId`: Die ID des auszupreisenden Produkts.

Product Search Input (Eingabe für Produktsuche)
Dieser neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `categoryId`: Die Kategorie-ID gibt Ergebnissen für Produkte in dieser Kategorie oder ihren Unterkategorien zurück.
- `fields`: Die in Suchergebnissen zurückzugebenden Produktfelder. Die Suchergebnisse enthalten Felder, für die Sie über Zugriff verfügen. Wenn nichts angegeben wird, werden alle aufrufbaren Felder zurückgegeben.
- `includePrices`: Gibt an, ob in Suchergebnissen Preise für Produkte angegeben werden (`true`) oder nicht (`false`). Wenn nichts angegeben wird, lautet die Standardeinstellung `false`.
- `page`: Gibt die Anzahl der Seiten an, die zurückgegeben werden sollen. Beginnt bei 0. Wenn Sie keine Wert oder 0 angeben, wird die erste Seite zurückgegeben.
- `pageSize`: Gibt die Anzahl der Elemente pro Seite an. 1 bis 200 sind gültige Werte. Wenn nichts angegeben wird, handelt es sich bei der Standardeinstellung um den Wert, der unter **Verwaltung** > **Allgemeine Einstellungen** > **Produkte und Suche** für "Suchergebnisse pro Seite" angegeben ist.
- `refinements`: Optimierungen für Suchergebnisse.
- `searchTerm`: Eine Liste mit bis zu 32 leerzeichengetrennten Suchbegriffen.

Searchable Attributes Collection Input (Eingabe für Sammlung mit durchsuchbaren Attributen)
Dieser neue Anforderungstext weist diese Eigenschaft auf.

- `searchableAttributeSettings`: Sammlung mit bis zu 25 durchsuchbaren Attributen.

Searchable Attribute Input (Eingabe für durchsuchbare Attribute)
Dieser neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `isSearchable`: Gibt an, ob das Attribute durchsucht werden kann (`true`) oder nicht (`false`). Der Standardwert lautet `true`.
- `nameOrId`: Der Entwicklername des Attributs.
- `type`: Der Attributtyp. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `Benutzerdefiniert`
  - `ProductCategory`
  - `Standard`

Search Product Setting Collection Input (Eingabe für Sammlung mit Suchprodukteinstellungen)
Dieser neue Anforderungstext weist diese Eigenschaft auf.

- `searchProductSettings`: Zu aktualisierende Produktsucheinstellungen.

Search Product Setting Input (Eingabe für Suchprodukteinstellung)
Dieser neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `id`: Die ID des Produkts.
- `searchable`: Gibt an, ob das Produkt gesucht werden kann (`true`) oder nicht (`false`).

Wishlist Input (Eingabe für Wunschzettel)
Dieser neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `name`: Der Name des Wunschzettels.
- `products`: Die Liste der Produkte, die dem Wunschzettel hinzugefügt werden sollen.

Wishlist Item Input (Eingabe für Wunschzettelartikel)
Dieser neue Anforderungstext weist diese Eigenschaft auf.

- `productId`: Die ID des Produkts, das aktualisiert oder zum Wunschzettel hinzugefügt werden soll.

Anruf-Coaching

Connectors Call Input (Eingabe für Anrufe über Konnektoren)
Dieser neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `activityId`: Die ID der protokollierten Aufgabe.
- `callType`: Der Anruftyp. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `Inbound`
  - `Outbound`
- `consented`: Gibt an, ob der Anrufer – bei eingehenden Anrufen – oder der Empfänger – bei ausgehenden Anrufen – in die Aufzeichnung eingewilligt hat (`true`) oder nicht (`false`).
- `endDateTime`: Die Endzeit des Anrufs.
- `externalId`: Die externe ID des Anrufs.
- `fromPhoneNumber`: Die Telefonnummer, von der der Anruf initiiert wurde.
- `mediaProviderId`: Die ID des Medienanbieters.
- `numberChannels`: Die Anzahl der Audiokanäle bei der Anrufaufzeichnung.
- `recordId`: Salesforce-Account, -Kundenvorgang, -Kontakt oder -Lead-ID.
- `recordingDuration`: Die Dauer der Anrufaufzeichnung in Sekunden.
- `recordingFormat`: Das Aufzeichnungsformat. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `Flac`
  - `Mp3`
  - `Wav`
- `startDateTime`: Die Startzeit des Anrufs.
- `toPhoneNumber`: Die Telefonnummer, bei der der Anruf eingegangen ist.
- `userChannel`: Die Audiokanalnummer für die Anrufaufzeichnungsseite des Benutzers. Der Wert lautet "0" oder "1", wobei "0" für den linken Kanal für die duale Aufzeichnung steht.

- `userEmail`: Die Salesforce-Benutzer-E-Mail-Adresse der Person, die den Anruf initiiert oder empfangen hat.
- `userId`: Die Salesforce-Benutzer-ID der Person, die den Anruf initiiert oder empfangen hat.

Connectors Call List Input (Eingabe für Liste der Anrufe über Konnektoren)
Dieser neue Anforderungstext weist diese Eigenschaft auf.

- `calls`: Eine Liste mit bis zu 200 Sprachanrufen.

Verwalteter CMS-Inhalt

Managed Content Type Searchable Input (Eingabe für Durchsuchbarkeit des Typs des verwalteten Inhalts)
Dieser neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `isSearchable`: Gibt an, ob der Typ des verwalteten Inhalts als durchsuchbar (`true`) oder nicht (`false`) festgelegt ist.
- `name`: Der Name des Typ des verwalteten Inhalts.

Handelszahlungen

Address Input (Eingabe für Adresse)
Dieser neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `city`: Stadt der Adresse des Inhabers der Zahlungsweise.
- `companyName`: Firmenname der Adresse des Inhabers der Zahlungsweise.
- `country`: Land der Adresse des Inhabers der Zahlungsweise.
- `postalCode`: PLZ der Adresse des Inhabers der Zahlungsweise.
- `state`: Bundesland der Adresse des Inhabers der Zahlungsweise.
- `street`: Straße der Adresse des Inhabers der Zahlungsweise.

Authorization API Payment Method Input (Eingabe für Zahlungsweise über die Autorisierungs-API)
Dieser neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `address`: Die Adresse des Inhabers der Zahlungsweise.
- `cardPaymentMethod`: Informationen zu der als Zahlungsweise verwendeten Karte.
- `id`: Die ID des Datensatzes der Zahlungsweise. Wenn dieser Wert verfügbar ist, werden bei der Eingabe der Zahlungsweise über die Autorisierungs-API keine anderen Eigenschaften verwendet.
- `saveForFuture`: Legt fest, ob Salesforce die Zahlungsweise für die spätere Verwendung speichert.

Authorization Input (Eingabe für Autorisierung)
Dieser neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `accountId`: Der Salesforce-Account für die Autorisierungstransaktion.
- `amount`: Der Betrag der Autorisierung.
- `comments`: Optionale Kommentare für die Zahlungsautorisierung.
- `currencyIsoCode`: Das der Zahlungsautorisierung zugeordnete dreistellige ISO 4217-Währungskürzel.
- `effectiveDate`: Das Datum, zu dem die Autorisierung auf die Transaktion angewendet wird.
- `paymentGatewayId`: Das Zahlungs-Gateway, das die Autorisierung verarbeitet.
- `paymentGroup`: Die Zahlungsgruppe für die Autorisierung. Die Nutzlast muss auf eine `paymentGroup` oder eine `paymentGroupId` verweisen, jedoch nicht auf beides.
- `paymentMethod`: Die vom Zahlungs-Gateway für die Autorisierungstransaktion verwendete Zahlungsweise.

Capture Input (Eingabe für Erfassung)

Dieser Anforderungstext weist diese neue Eigenschaft auf.

- `clientContext`: Bietet Kontext für Zahlungs-APIs. Wird für einen Zahlungsanforderer verwendet, um den Kontext erneut einzurichten.

Card Payment Method Input (Eingabe für Zahlungsweise per Karte)

Dieser neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `accountId`: Der Salesforce-Account, mit dem die Zahlungsweise verknüpft ist.
- `cardCategory`: Der Kartenverarbeitungstyp. Gültige Werte lauten: `CreditCard` oder `DebitCard`.
- `cardHolderFirstName`: Der Vorname des Karteninhabers.
- `cardHolderLastName`: Der Nachname des Karteninhabers.
- `cardHolderName`: Der vollständige Name des Karteninhabers.
- `cardNumber`: Die Nummer der Karte für die Zahlungsweise.
- `cardType`: Der Typ des Kartennetzwerks. Gültige Werte lauten: `AmericanExpress`, `DinersClub`, `Jcb`, `MasterCard`, `Maestro` und `Visa`.
- `comments`: Optionale Kommentare zum Angeben weiterer Informationen zur Karte.
- `cvv`: Der CVV-Code der Karte.
- `email`: Die E-Mail-Adresse des Karteninhabers.
- `expiryMonth`: Der Ablaufmonat der Karte.
- `expiryYear`: Das Ablaufjahr der Karte.
- `nickName`: Optionaler Nickname für die Karte.
- `startMonth`: Der Startmonat der Karte.
- `startYear`: Das Startjahr der Karte.

Payment Method Input (Eingabe für Zahlungsweise)

Dieser neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `address`: Die Adresse des Inhabers der Zahlungsweise.
- `cardPaymentMethod`: Informationen zu der als Zahlungsweise verwendeten Karte.
- `id`: Die ID des Datensatzes der Zahlungsweise. Wenn dieser Wert verfügbar ist, werden bei der Eingabe der Zahlungsweise über die Autorisierungs-API keine anderen Eigenschaften verwendet.
- `saveForFuture`: Legt fest, ob Salesforce die Zahlungsweise für die spätere Verwendung speichert.

Referenced Refund Input (Eingabe für referenzierte Rückerstattung)

Dieser Anforderungstext weist diese neue Eigenschaft auf.

- `clientContext`: Bietet Kontext für Zahlungs-APIs. Wird für einen Zahlungsanforderer verwendet, um den Kontext erneut einzurichten.

Refund Line Apply Input (Eingabe für Rückerstattungspostenantrag)

Dieser neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `amount`: Der zu beantragende Betrag.
- `appliedToId`: Die ID der Zahlung oder Gutschrift, die den Rückerstattungsantrag erhalten hat.
- `comments`: Optionale Kommentare zum Rückerstattungsantrag.
- `effectiveDate`: Das Datum, zu dem der Antrag wirksam wird.
- `refundId`: Die ID der übergeordneten Rückerstattungseinheit.

Lightning Scheduler

Available Territories Input (Eingabe für verfügbare Regionen)

Dieser neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `accountId`: Die ID des zugeordneten Accounts.
- `allowConcurrentScheduling`: Gibt an, ob gleichzeitige Termine zulässig sind (`true`) oder nicht (`false`). Der Standardwert lautet `false`.
- `endTime`: Die späteste Uhrzeit, zu der ein Termin enden kann.
- `requiredResourceIds`: Liste mit Ressourcen-IDs, die während des Zeitfensters verfügbar sein müssen. Wenn nichts angegeben wird, werden alle qualifizierten Ressourcen berücksichtigt.
- `schedulingPolicyId`: Die ID des Objekts "AppointmentSchedulingPolicy". Wenn nichts angegeben wird, werden die Standardkonfigurationen berücksichtigt.
- `startTime`: Die früheste Uhrzeit, zu der ein Termin beginnen kann.
- `territoryIds`: Liste mit IDs von Serviceregionen, in denen die angegebene Arbeit ausgeführt wird.
- `workType`: Der Typ der ausgeführten Arbeit.
- `workTypeGroupId`: Die ID der Arbeitstypgruppe, die alle ausgeführten Arbeitstypen enthält.

Work Type Input (Eingabe für Arbeitstyp)

Dieser neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `blockTimeAfterAppointmentInMinutes`: Der Zeitraum nach dem Termin, der in der Regel für diesen Arbeitstyp blockiert wird.
- `blockTimeBeforeAppointmentInMinutes`: Der Zeitraum vor dem Termin, der in der Regel für diesen Arbeitstyp blockiert wird.
- `durationInMinutes`: Die Dauer des Termins in Minuten.
- `id`: Die ID des Arbeitstyps.
- `operatingHoursId`: Die ID der Betriebszeit.
- `operatingHoursTimeZone`: Die Zeitzone für die Betriebszeit.
- `skillRequirements`: Liste mit Fertigkeiten, die zum Ausführen der diesem Arbeitstyp zugeordneten Aufgaben erforderlich sind.
- `timeFrameEndInMinutes`: Das Ende des Termins in Minuten.
- `timeFrameStartInMinutes`: Der Beginn des Termins in Minuten.

Skill Requirement Input (Eingabe für Fertigkeitsanforderung)

Dieser neue Anforderungstext weist folgende Eigenschaften auf.

- `skillId`: Die ID der erforderlichen Fertigkeit.
- `skillId`: Die Stufe der erforderlichen Fertigkeit.

Benachrichtigungen

Notification Collection Input (Eingabe für Benachrichtigungssammlung)

Dieser neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `before`: Benachrichtigungen, die vor dieser nach ISO 8601 formatierten Datumszeichenfolge auftreten und als gelesen, ungelesen, gesehen oder nicht gesehen markiert werden sollen. Wenn nichts angegeben wird, wird standardmäßig das aktuelle Datum und die aktuelle Uhrzeit verwendet.

- `notificationIds`: Liste mit bis zu 50 Benachrichtigungs-IDs, die als gelesen, ungelesen, gesehen oder nicht gesehen markiert werden sollen.
- `read`: Markiert Benachrichtigungen als gelesen (`true`) oder ungelesen (`false`).
- `seen`: Markiert Benachrichtigungen als gesehen (`true`) oder nicht gesehen (`false`).

Notification Input (Eingabe für Benachrichtigung)

Dieser neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `read`: Markiert eine Benachrichtigung als gelesen (`true`) oder ungelesen (`false`).
- `seen`: Markiert eine Benachrichtigung als gesehen (`true`) oder nicht gesehen (`false`).

Auftragsverwaltung

Adjust Item Input (Eingabe für Anpassungsposten)

Dieser neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `adjustmentType`: Beschreibt, wie der Betrag berechnet wird. Kann einen der folgenden Werte aufweisen:
  - `AmountWithTax`: Der Wert des Betrags ist die Anpassung zuzüglich Steuern.
  - `AmountWithoutTax`: Der Wert des Betrags ist die Anpassung ohne Steuern. Die Steuer wird anhand des Werts berechnet und hinzugefügt.
  - `Prozentsatz`: Der Wert des Betrags ist ein prozentualer Rabatt. Er wird durch 100 geteilt und dann mit dem TotalPrice und TotalTaxAmount von OrderItemSummary multipliziert, um den Anpassungsbetrag zu bestimmen.
- `Betrag`: Der zum Berechnen des Anpassungsbetrags verwendete Wert, wie durch "adjustmentType" beschrieben. Der Wert muss negativ sein.
- `Beschreibung`: Die Beschreibung der Anpassung.
- `orderItemSummaryId`: Die ID der OrderItemSummary.
- `Ursache`: Die Ursache für die Anpassung. Der Wert muss mit einem der Auswahllistenwerte im Feld "Ursache" des Objekts "OrderItemSummaryChange" übereinstimmen.

Adjust Order Item Summary Input (Eingabe für Positionszusammenfassung des Anpassungsauftrags)

Dieser neue Anforderungstext weist diese Eigenschaft auf.

- `adjustItems`: Die Liste der Preisanpassungen an "OrderItemSummaries".

Ensure Funds Async Input (Eingabe für "Erstattungen sicherstellen (asynchron)")

Dieser Anforderungstext weist diese neue Eigenschaft auf.

- `excessFundsAmount`: Der Betrag des zurückzuerstattenden überschüssigen Budgets.

Order Summary Input (Eingabe für Auftragszusammenfassung)

Dieser Anforderungstext weist diese neue Eigenschaft auf.

- `orderLifeCycleType`: Gibt an, ob der Auftrag in der Salesforce-Auftragsverwaltung oder durch ein externes System verwaltet wird. Kann einen der folgenden Werte aufweisen:
  - `Verwaltet`: Wird über die Salesforce-Auftragsverwaltung verwaltet.
  - `Nichtverwaltet`: Wird über ein externes System verwaltet.

Personalisierung

Zieleingabe

Dieser Anforderungstext weist diese geänderte Eigenschaft auf.

- `targetType`: Diese Eigenschaft unterstützt die folgenden neuen Werte.
  - `NavigationLinkSet`
  - `Thema`
  - `CollaborationGroup`
  - `KnowledgeArticle`
  - `ContentDocument`
  - `ManagedContent`
  - `Bericht`
  - `Dashboard`

Neue und geänderte Antworttexte der Connect-REST-API

Diese Antworttexte sind neu oder weisen Änderungen auf.

B2B Commerce für Lightning

Cart Item (Einkaufswagenartikel)

Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `cartId`: Die ID des Einkaufswagens.
- `cartItemId`: Die ID des Artikels.
- `listPrice`: Der Listenpreis für den Artikel.
- `messagesSummary`: Die Nachrichtenzusammenfassungen für den Artikel.
- `name`: Name des Artikels.
- `productDetails`: Die Zusammenfassung der Produktdetails.
- `productId`: Die Produkt-ID.
- `quantity`: Die Artikelmenge.
- `salesPrice`: Der Verkaufspreis des Artikels.
- `totalAmount`: Der Gesamtbetrag für den Artikel.
- `totalListPrice`: Der Gesamtlistenpreis für den Artikel.
- `totalPrice`: Der Gesamtpreis für den Artikel zuzüglich Anpassungen, aber abzüglich Steuern.
- `totalTax`: Gesamtsteuerbetrag für den Artikel.
- `type`: Der Artikeltyp in einem Einkaufswagen. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `DeliveryCharge`
  - `Produkt`

Cart Item Collection (Sammlung mit Einkaufswagenartikeln)

Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `cartItems`: Die Sammlung der Einkaufswagenartikel-Ergebnisse.
- `cartSummary`: Die Zusammenfassung des Einkaufswagens.
- `currentPageToken`: Token zur Angabe der aktuellen Seite.
- `currentPageUrl`: Der Connect-REST-API-URL zur Angabe der aktuellen Seite.
- `hasErrors`: Gibt an, ob mindestens eines der Ergebnisse einen Fehler enthält.

- `nextPageToken`: Token zur Angabe der nächsten Seite oder `null`, wenn keine nächste Seite vorhanden ist.
- `nextPageUrl`: Connect-REST-API-URL zur Angabe der nächsten Seite oder `null`, wenn keine nächste Seite vorhanden ist.
- `previousPageToken`: Token zur Angabe der vorherigen Seite oder `null`, wenn keine vorherige Seite vorhanden ist.
- `previousPageUrl`: Connect-REST-API-URL zur Angabe der vorigen Seite oder `null`, wenn keine vorige Seite vorhanden ist.

Cart Item Product (Einkaufswagenartikelprodukt)

Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `fields`: Die Zuordnung der Produktfelder und -werte.
- `name`: Der Name des Produkts.
- `productId`: Die Produkt-ID.
- `sku`: Die SKU des Produkts.
- `thumbnailImage`: Das Vorschaubild des Produkts.

Cart Item Result (Einkaufswagenartikelergebnis)

Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `cartItem`: Der Einkaufswagenartikel.
- `message`: Angezeigte Meldung, wenn die Anforderung nicht erfolgreich ist.
- `status`: Der Status der Anforderung.

Cart Item Without Price (Einkaufswagenartikel ohne Preis)

Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `cartId`: Die ID des Einkaufswagens.
- `cartItemId`: Die ID des Artikels.
- `messagesSummary`: Die Nachrichtenzusammenfassungen für den Artikel.
- `name`: Name des Artikels.
- `productDetails`: Die Zusammenfassung der Produktdetails.
- `productId`: Die Produkt-ID.
- `quantity`: Die Artikelmenge.
- `type`: Der Artikeltyp in einem Einkaufswagen. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `DeliveryCharge`
  - `Produkt`

Cart Message (Meldung für den Einkaufswagen)

Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `message`: Die Meldung für den Einkaufswagen.
- `messageId`: Die ID des Objekts, das die Meldung bereitstellt.
- `relatedEntityId`: Die ID der Einheit, beispielsweise der Einkaufswagen, der Einkaufswagenartikel oder die Steuer für Einkaufswagen, die der Meldung zugeordnet ist.
- `severity`: Der Schweregrad der Meldung für den Einkaufswagen. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `Fehler`
  - `Info`
  - `Warnung`

- `type`: Der Meldungstyp. Zu den Standardwerten zählen `Inventar`, `Steuern`, `Preise`, `Lieferanschrift`, `Anspruch`, `SystemError` und `Anderer`.
- `visible`: Gibt an, ob die Meldung sichtbar ist (`true`) oder verworfen wird (`false`).

Cart Messages Summary (Meldungszusammenfassungen für den Einkaufswagen)

Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `errorCount`: Die Anzahl der Meldungen mit dem Schweregrad `Error`, sofern die Zusammenfassung für eine einzelne Einheit ist.
- `hasErrors`: Gibt an, ob Meldungen mit der Einheit zusammenhängen (`true`) oder nicht (`false`).
- `limitedMessages`: Eine begrenzte Liste von Meldungen in Bezug auf die Einheit, sofern die Zusammenfassung für eine einzelne Einheit ist. Andernfalls kann jede Meldung mit dem Einkaufswagen oder mit einer anderen, auf den Einkaufswagen bezogenen Einheit in Beziehung gesetzt werden.
- `relatedEntityId`: Die ID der zugehörigen Einheit, sofern die Zusammenfassung für eine einzelne Einheit ist. Andernfalls kann jede Meldung mit dem Einkaufswagen oder mit einer anderen, auf den Einkaufswagen bezogenen Einheit in Beziehung gesetzt werden.

Cart Summary (Einkaufswagenübersicht)

Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `accountId`: Die ID des Accounts für den Einkaufswagen.
- `cartId`: Die ID des Einkaufswagens.
- `currencyIsoCode`: Das dem Einkaufswagen zugeordnete dreistellige ISO 4217-Währungskürzel.
- `grandTotalAmount`: Gesamtsumme einschließlich Versandkosten und Steuern der Artikel im Einkaufswagen in der Währung des Einkaufswagens.
- `name`: Der Name des Einkaufswagens.
- `ownerId`: Die ID des Einkaufswageninhabers.
- `status`: Der Status des Einkaufswagens. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `Active`: Der Einkaufswagen ist aktiv.
  - `Checkout`: Der Einkaufswagen befindet sich im Bezahlvorgang.
  - `Closed`: Der Einkaufswagen ist geschlossen.
  - `Verarbeitung`: Der Einkaufswagen wird verarbeitet.
- `totalChargeAmount`: Der Gesamtbetrag für Versand- und andere Gebühren in der Währung des Einkaufswagens.
- `totalListPrice`: Der Gesamtlistenpreis für den Einkaufswagen.
- `totalProductAmount`: Der Gesamtbetrag zuzüglich Rabatten, jedoch abzüglich Versandgebühren und Steuern für Produktelemente im Einkaufswagen.
- `totalProductCount`: Die Gesamtzahl der Artikel im Einkaufswagen.
- `totalTaxAmount`: Der Gesamtsteuerbetrag für den Einkaufswagen, einschließlich Steuern auf den Versand, sofern zutreffend.
- `type`: Der Typ des Einkaufswagens. Der Wert lautet `Cart`.
- `uniqueProductCount`: Die Gesamtanzahl einzigartiger Artikel oder SKUs im Einkaufswagen.
- `webstoreId`: Die ID des Webstores des Einkaufswagens.

Commerce-Suchindex

Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `completionDate`: Datum und Uhrzeit der Fertigstellung des Index.
- `createdDate`: Erstelldatum des Index.

- `creationType`: Gibt den Erstelltyp des Index an. Die gültigen Werte lauten:
  - `Manual`
  - `Scheduled`
- `id`: Die ID des Index.
- `indexStatus`: Gibt den Status des Index an. Die gültigen Werte lauten:
  - `Completed`
  - `Failed`
  - `InProgress`
- `indexUsage`: Gibt die Nutzung des Index an. Die gültigen Werte lauten:
  - `Live`
  - `OutOfUse`
- `message`: Detaillierte Meldung zum Indexstatus.

Commerce Search Index Collection (Sammlung der Commerce-Suchindizes)

Dieser neue Antworttext weist diese Eigenschaft auf.

- `indexes`: Liste mit bis zu zwei Indizes. Gibt den abgeschlossenen Live-Index und den gerade ausgeführten nicht verwendeten Index oder den letzten fehlerhaften nicht verwendeten Index an.

Distinct Facet Value (Bestimmter Bereichswert)

Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `displayName`: Der Anzeigename des Bereichswerts.
- `nameOrId`: Der Entwicklername des Attributs.
- `productCount`: Die Anzahl der Produkte in den Suchergebnissen, die mit dem Bereichswert übereinstimmen.
- `type`: Der Typ des Bereichswerts. Der Wert lautet `DistinctValue`.

Distinct Value Search Facet (Bestimmter Wertesuchbereich)

Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `attributeType`: Der Attributtyp. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `Custom`
  - `ProductCategory`
  - `Standard`
- `displayName`: Der Anzeigename des Bereichs.
- `displayRank`: Der Anzeigerang des Bereichs. 1 bis 50 sind gültige Werte.
- `displayType`: Der Anzeigetyp des Bereichs. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `CategoryTree`
  - `DatePicker`
  - `MultiSelect`
  - `SingleSelect`
- `facetType`: Der Typ des Bereichswerts. Der Wert lautet `DistinctValue`.
- `nameOrId`: Der Entwicklername des Attributs.

- `values`: Die Werte des im Suchergebnis gefundenen Bereichs. Sie sind nach Anzeigename in alphabetischer Reihenfolge sortiert.

External Managed Account Collection Output (Ausgabe für Sammlung der extern verwalteten Accounts)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `externalManagedAccounts`: Die Sammlung extern verwalteter Accounts.
- `totalExternalManagedAccounts`: Die Gesamtanzahl der extern verwalteten Accounts.

External Managed Account Output (Ausgabe für extern verwaltete Accounts)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `accountId`: Die ID des Accounts, der von einem anderen Account verwaltet wird.
- `externalManagedAccountId`: Die ID des extern verwalteten Account-Datensatzes.

Facetable Attribute (In Bereiche aufteilbare Attribute)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `displayRank`: Der Anzeigerang des Bereichs. 1 bis 50 sind gültige Werte.
- `displayType`: Der Anzeigetyp des Bereichs. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `CategoryTree`
  - `DatePicker`
  - `MultiSelect`
  - `SingleSelect`
- `label`: Die lokalisierte Bezeichnung des Attributs.
- `nameOrId`: Der Entwicklername des Attributs.
- `type`: Der Attributtyp. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `Custom`
  - `ProductCategory`
  - `Standard`

Facetable Attributes Collection (Sammlung mit in Bereichen aufteilbaren Attributen)
Dieser neue Antworttext weist diese Eigenschaft auf.

- `facetableAttributeSettings`: Die Sammlung der in Bereiche aufteilbaren Attribute.

Field Value (Feldwert)
Dieser neue Antworttext weist diese Eigenschaft auf.

- `value`: Der Wert des Felds.

Price Adjustment Schedule (Preisanpassungsplan)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `id`: Die ID des Plans für die Preisanpassung.
- `priceAdjustmentTiers`: Die Liste der Stufen für die Preisanpassung.

Price Adjustment Tier (Preisanpassungsstufe)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `adjustmentType`: Der Typ der Preisanpassung für die Stufe. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `AmountBasedAdjustment`: Der Preis wird um einen bestimmten Betrag angepasst.
  - `PercentageBasedAdjustment`: Der Preis wird um einen bestimmten Prozentsatz angepasst.

- `adjustmentValue`: Der Anpassungswert der Stufe.
- `id`: Die ID der Stufe für die Preisanpassung.
- `lowerBound`: Die Untergrenze der Stufe.
- `tierUnitPrice`: Der Stückpreis der Stufe.
- `upperBound`: Die Obergrenze der Stufe.

Pricing Result (Preisergebnis)

Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `currencyIsoCode`: Das dem Produkt zugeordnete dreistellige ISO 4217-Währungskürzel.
- `error`: Der Fehlercode und die Fehlermeldung.
- `pricingLineItemResults`: Belegposten mit Preisfindungsergebnissen.
- `success`: Gibt an, ob die Ausführung erfolgreich (`true`) war oder nicht (`false`).

Pricing Result Line Item (Belegposten mit Preisfindungsergebnissen)

Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `error`: Der Fehlercode und die Fehlermeldung.
- `listPrice`: Der Listenpreis für das Produkt.
- `pricebookEntryId`: Die ID des Preisbucheintrags.
- `productId`: Die ID des auszupreisenden Produkts.
- `success`: Gibt an, ob die Ausführung erfolgreich (`true`) war oder nicht (`false`).
- `unitPrice`: Der Stückpreis für das Produkt.

Product Category (Produktkategorie)

Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `description`: Die Beschreibung der Kategorie.
- `id`: Die ID der Kategorie.
- `name`: Der Name der Kategorie.

Product Category Detail (Produktkategoriedetails)

Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `bannerImage`: Das Bannerbild der Produktkategorie.
- `fields`: Die Liste der Felder für die Produktkategorie.
- `id`: Die ID der Produktkategorie.
- `mediaGroups`: Die Liste der Mediengruppen der Produktkategorie.
- `tileImage`: Das Titelbild der Produktkategorie.

Product Category Media (Produktkategoriemedien)

Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `alternateText`: Der alternative Text für die Produktkategoriemedien.
- `contentVersionId`: Die ID der zuletzt veröffentlichten Inhaltsversion, sofern die Medien als "ContentDocument" gespeichert werden. Falls das Bild ein vom Kunden bereitgestellter externer URL ist, lautet der Wert `NULL`.
- `id`: Die ID des Produktkategoriebilds.
- `mediaType`: Der Typ der Produktmedien. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `Document`
  - `Image`

  - `Video`

- `sortOrder`: Sortierreihenfolge eines Medienelements in einer Mediengruppe.
- `thumbnailUrl`: Der URL des Miniaturbilds für Produktkategoriemedien. Ist ein Wert vorhanden, sollte er für das Miniaturbild verwendet werden, unabhängig davon, ob das Bild nativ hochgeladen wurde oder extern gehostet wird.
- `title`: Der Titel der Produktkategoriemedien.
- `url`: Der URL der Produktkategoriemedien.

Product Category Media Group (Produktkategoriemedien-Gruppe)

Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `developerName`: Der API-Name der Produktkategoriemedien-Gruppe.
- `id`: Die ID der Produktkategoriemedien-Gruppe.
- `mediaItems`: Die Liste der Medienelemente in einer Produktkategoriemedien-Gruppe.
- `name`: Der Name der Produktkategoriemedien-Gruppe.
- `usageType`: Der Nutzungstyp eines Produktmedienelements in einer Mediengruppe. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `Anhang`: Die Produktmediengruppe mit Produktdokumenten als Anhängen.
  - `Banner`: Die Produktkategoriemedien-Gruppe mit Bannerbildern des Produkts.
  - `Liste`: Die Produktmediengruppe mit Listenbildern des Produkts.
  - `Standard`: Die Produktmediengruppe mit Standardbildern und -videos des Produkts.
  - `Kachel`: Die Produktkategoriemedien-Gruppe mit Kachelbildern des Produkts.

Product Category Path (Produktkategoriepfad)

Dieser neue Antworttext weist diese Eigenschaft auf.

- `path`: Die Liste der Produktkategorien in einem Pfad.

Product Detail (Produktdetails)

Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `defaultImage`: Das Standardbild des Produkts.
- `entitlement`: Die Details zum Anspruch für das Produkt.
- `fields`: Die Liste der Felder für das Produkt.
- `id`: Die ID des Produkts.
- `mediaGroups`: Die Liste der Mediengruppen des Produkts.
- `primaryProductCategoryPath`: Der primäre Kategoriepfad des Produkts.

Product Entitlement (Produktanspruch)

Dieser neue Antworttext weist diese Eigenschaft auf.

- `canViewPrice`: Gibt an, ob der Preis des Produkts angezeigt werden kann (`true`) oder nicht (`false`).

Product Media (Produktmedien)

Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `alternateText`: Der alternative Text für die Produktmedien.
- `contentVersionId`: Die ID der zuletzt veröffentlichten Inhaltsversion, sofern die Medien als "ContentDocument" gespeichert werden. Falls das Bild ein vom Kunden bereitgestellter externer URL ist, lautet der Wert `NULL`.
- `id`: Die ID des Produktbilds.
- `mediaType`: Der Typ der Produktmedien. Folgende Werte sind verfügbar:

  - `Document`
  - `Bild`
  - `Video`
- `sortOrder`: Sortierreihenfolge eines Medienelements innerhalb einer Mediengruppe.
- `thumbnailUrl`: Der URL des Miniaturbilds für Produktmedien. Ist ein Wert vorhanden, sollte er für das Miniaturbild verwendet werden, unabhängig davon, ob das Bild nativ hochgeladen wurde oder extern gehostet wird.
- `title`: Der Titel der Produktmedien.
- `url`: Der URL der Produktmedien.

Product Media Group (Produktmediengruppe)

Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `developerName`: Der API-Name der Produktmediengruppe.
- `id`: Die ID der Produktmediengruppe.
- `mediaItems`: Die Liste der Medienelemente in einer Produktmediengruppe.
- `name`: Der Name der Produktmediengruppe.
- `usageType`: Der Nutzungstyp eines Produktmedienelements in einer Mediengruppe. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `Anhang`: Die Produktmediengruppe mit Produktdokumenten als Anhängen.
  - `Banner`: Die Produktkategoriemedien-Gruppe mit Bannerbildern des Produkts.
  - `Liste`: Die Produktmediengruppe mit Listenbildern des Produkts.
  - `Standard`: Die Produktmediengruppe mit Standardbildern und -videos des Produkts.
  - `Kachel`: Die Produktkategoriemedien-Gruppe mit Kachelbildern des Produkts.

Product Price (Produktpreis)

Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `currencyIsoCode`: Das dem Produkt zugeordnete dreistellige ISO 4217-Währungskürzel.
- `listPrice`: Der Listenpreis für das Produkt.
- `priceAdjustment`: Der Plan für die Preisanpassung des Produkts.
- `pricebookEntryId`: Die ID des Preisbucheintrags.
- `unitPrice`: Der Stückpreis für das Produkt.

Product Search Results (Produktsuchergebnisse)

Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `categories`: Die Kategorien in den Suchergebnissen.
- `facets`: Die Bereiche aus den Suchergebnissen.
- `locale`: Das Gebietsschema der Suchergebnisse.
- `productsPage`: Die Seite der Produkte in den Suchergebnissen.

Product Summary (Produktzusammenfassung)

Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `defaultImage`: Das Standardbild des Produkts.
- `fields`: Die Zuordnung der zum Produkt gehörenden Felder.
- `id`: Die ID des Produkts.
- `name`: Der Name des Produkts.

- `prices`: Die Preise des Produkts.

Product Summary Collection (Sammlung der Produktzusammenfassung)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `currencyIsoCode`: Das dem Produkt zugeordnete dreistellige ISO 4217-Währungskürzel.
- `pageSize`: Die Anzahl der Produkte pro Seite in den Suchergebnissen.
- `products`: Die Sammlung der Produktzusammenfassungen.
- `total`: Die Gesamtanzahl der Produkte in den Suchergebnissen.

Searchable Attribute (Durchsuchbares Attribut)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `label`: Die lokalisierte Bezeichnung des Attributs.
- `nameOrId`: Der Entwicklername des Attributs.
- `type`: Der Attributtyp. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `Benutzerdefiniert`
  - `ProductCategory`
  - `Standard`

Searchable Attributes Collection (Sammlung mit durchsuchbaren Attributen)
Dieser neue Antworttext weist diese Eigenschaft auf.

- `searchableAttributeSettings`: Die Sammlung der durchsuchbaren Attribute.

Search Category (Suchkategorie)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `category`: Informationen zur Kategorie.
- `children`: Die untergeordneten Kategorien der ersten Ebene der Kategorie, die mit nicht leeren Suchergebnissen durchsucht wurde.
- `productCount`: Die Anzahl der Produkte in den Suchergebnissen, die der Kategorie angehören.

Search Product Setting Collection Output (Ausgabe für Sammlung mit Suchprodukteinstellungen)
Dieser neue Antworttext weist diese Eigenschaft auf.

- `searchProductSettings`: Die Sammlung der Produktsucheinstellungen.

Search Product Setting Output (Ausgabe für Suchprodukteinstellungen)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `id`: Die ID des Produkts.
- `searchable`: Gibt an, ob das Produkt gesucht werden kann (`true`) oder nicht (`false`).

Wishlist (Wunschzettel)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `page`: Die Seite mit den Wunschzettelartikeln.
- `summary`: Die Zusammenfassung des Wunschzettels.

Wishlist Item (Wunschzettelartikel)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `currencyIsoCode`: Das dem Produkt zugeordnete dreistellige ISO 4217-Währungskürzel.
- `error`: Informationen zum Fehler.
- `listPrice`: Der Listenpreis des Wunschzettelartikels.

- `productSummary`: Die Produktzusammenfassung für den Wunschzettelartikel.
- `salesPrice`: Der Verkaufspreis des Wunschzettelartikels.
- `wishlistItemId`: Die ID des Wunschzettelartikels.

Wishlist Item Collection (Sammlung der Wunschzettelartikel)

Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `currencyIsoCode`: Das dem Produkt zugeordnete dreistellige ISO 4217-Währungskürzel.
- `currentPageToken`: Token zur Angabe der aktuellen Seite.
- `currentPageUrl`: Der Connect-REST-API-URL zur Angabe der aktuellen Seite.
- `hasErrors`: Gibt an, ob mindestens eines der Ergebnisse einen Fehler enthält (`true`) oder nicht (`false`).
- `items`: Die Sammlung der Wunschzettelartikel.
- `nextPageToken`: Token zur Angabe der nächsten Seite oder `null`, wenn keine nächste Seite vorhanden ist.
- `nextPageUrl`: Connect-REST-API-URL zur Angabe der nächsten Seite oder `null`, wenn keine nächste Seite vorhanden ist.
- `previousPageToken`: Token zur Angabe der vorherigen Seite oder `null`, wenn keine vorherige Seite vorhanden ist.
- `previousPageUrl`: Connect-REST-API-URL zur Angabe der vorigen Seite oder `null`, wenn keine vorige Seite vorhanden ist.

Wishlist Summaries (Wunschzettelzusammenfassungen)

Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `displayedList`: Der für den Kontextbenutzer angezeigte älteste Wunschzettel.
- `summaries`: Die Zusammenfassung der dem Kontextbenutzer gehörenden Wunschzettel.
- `wishlistCount`: Die Gesamtanzahl der dem Kontextbenutzer gehörenden Wunschzettel.

Wishlist Summary (Wunschzettelzusammenfassung)

Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `createdDate`: Das Erstellungsdatum für den Wunschzettel im ISO 8601-Format, beispielsweise 2011-02-25T18:24:31.000Z.
- `id`: Die ID des Wunschzettels.
- `modifiedDate`: Das Datum der letzten Änderung des Wunschzettels im ISO 8601-Format, beispielsweise 2011-02-25T18:24:31.000Z.
- `name`: Der Name des Wunschzettels.
- `wishlistProductCount`: Die eindeutige Anzahl an Produkten auf dem Wunschzettel.

Wishlist to Cart Result (Ergebnis für Wunschzettel in den Einkaufswagen)

Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `cartId`: Die ID des Einkaufswagens, dem die Produkte hinzugefügt wurden.
- `failedWishlistToCartItems`: Die Wunschzettelartikel, die dem Einkaufswagen nicht erfolgreich hinzugefügt wurden.
- `productsFailedCount`: Die Gesamtanzahl der nicht in den Einkaufswagen gelegten Produkte.
- `productsRequestedCount`: Die Gesamtanzahl der Produkte, die dem Einkaufswagen hinzugefügt werden sollten.
- `productsSucceededCount`: Die Gesamtanzahl der erfolgreich in den Einkaufswagen gelegten Produkte.
- `succeededWishlistToCartItems`: Die Wunschzettelartikel, die dem Einkaufswagen erfolgreich hinzugefügt wurden.

Anruf-Coaching

Connectors Call Coaching Status (Status des Anruf-Coachings für Konnektoren)

Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `enabled`: Gibt an, ob die Anruf-Coaching-Voreinstellung und der Konnektor für den Partner aktiviert sind (`true`) oder nicht (`false`).
- `users`: Die Liste der Benutzerinformationen für jeden aktiven Anruf-Coaching-Benutzer.

Connectors Call Coaching User Info (Benutzerinfos zum Anruf-Coaching für Konnektoren)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `userEmail`: Die E-Mail-Adresse des Benutzers.
- `userId`: Die Benutzer-ID.

Connectors Voice Call List Result (Liste der Ergebnisse von Sprachanrufen für Konnektoren)
Dieser neue Antworttext weist diese Eigenschaft auf.

- `calls`: Die Liste der Ergebnisse von Sprachanrufen.

Connectors Voice Call Result (Ergebnis von Sprachanrufen für Konnektoren)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `errorMsg`: Die Fehlermeldung.
- `externalId`: Die externe ID des Sprachanrufs.
- `isSuccess`: Gibt an, ob das Posten des Sprachanrufs erfoglreich war (`true`) oder nicht (`false`).
- `uploadUrl`: Der URL zum Hochladen der Anrufaufzeichnung.
- `voiceCallId`: Die ID des Sprachanrufs.

Verwalteter CMS-Inhalt

Medien-Knotenwert des verwalteten Inhalts
Dieser Anforderungstext weist die folgenden geänderten und neuen Eigenschaften auf.

- `altUrl`: Diese Eigenschaft ist nicht mehr verfügbar.

  In Version 49.0 und höher werden diese Informationen über die Eigenschaft `thumbnailUrl` zurückgegeben.

- `mediaType`: Der Wert dieser Eigenschaft lautet `Image`. In vorherigen Versionen wurde diese Eigenschaft fälschlicherweise als `Document` dokumentiert.
- `thumbnailUrl`: Der URL zum Miniaturbild der Medien.

Managed Content Media Source Node Value (Medien-Quellknotenwert des verwalteten Inhalts)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `fileName`: Der Dateiname der Medienquelle.
- `isExternal`: Gibt an, ob die Medienquelle über einen externen URL referenziert (`true`) oder hochgeladen wird (`false`).
- `mediaType`: Der Typ der Medien des verwalteten Inhalts. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `Document`
  - `Bild`
- `mimeType`: DER MIME-Typ der Medienquelle.
- `nodeType`: Der Typ des Knotens des verwalteten Inhalts. Der Wert lautet `MediaSource`.
- `referenceId`: Die Referenz-ID der hochgeladenen Medienquelle.
- `resourceUrl`: Der Ressourcen-URL der Medienquelle.
- `unauthenticatedUrl`: Der URL zur Medienquelle für nicht authentifizierte Benutzer oder `NULL`, falls die Medienquelle für externe Benutzer nicht verfügbar ist.
- `url`: Der URL zur Medienquelle für authentifizierte Benutzer.

Managed Content Node Type (Knotentyp des verwalteten Inhalts)
Dieser Antworttext weist diese geänderte Eigenschaft auf.

- `nodeType`: Diese Eigenschaft unterstützt nun den Wert `mediaSource`.

Managed Content Type Searchable (Durchsuchbarkeit des Typ des verwalteten Inhalts)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `id`: Die ID des Typs des verwalteten Inhalts.
- `isSearchable`: Gibt an, ob der Typ des verwalteten Inhalts durchsuchbar ist (`true`) oder nicht (`false`).
- `label`: Die Masterbezeichnung des Typs des verwalteten Inhalts.
- `name`: Der Entwicklername des Typs des verwalteten Inhalts.

Managed Content Type Searchable Collection (Sammlung für Durchsuchbarkeit des Typ des verwalteten Inhalts)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `currentPageUrl`: Der Connect-REST-API-URL zur Angabe der aktuellen Seite.
- `items`: Durchsuchbare Status für Typen des verwalteten Inhalts.
- `nextPageUrl`: Connect-REST-API-URL zur Angabe der nächsten Seite oder `null`, wenn keine nächste Seite vorhanden ist.
- `totalItems`: Gesamtanzahl der durchsuchbaren Status für Typen des verwalteten Inhalts.

Version des verwalteten Inhalts
Dieser Antworttext weist diese Änderung auf.

- `contentNodes`: Der Typ dieser Eigenschaft unterstützt nun Zuordnungen des Medien-Quellknotenwerts des verwalteten Inhalts.

Handelszahlungen

Authorization Gateway Response Output (Ausgabe für Autorisierungs-Gateway-Antwort)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `gatewayAuthorizationCode`: Autorisierungscode für das Zahlungs-Gateway.
- `gatewayAvsCode`: Das im Zahlungs-Gateway für die Tokenisierung verwendete System zur Bestätigung von Adressen.
- `gatewayDate`: Das Datum, zu dem die Zahlungstransaktion vom Zahlungs-Gateway verarbeitet wurde.
- `gatewayMessage`: Optionale Methode, die vom Zahlungs-Gateway zurückgegeben wird, um weitere Informationen zum Status einer Zahlungstransaktion bereitzustellen.
- `gatewayReferenceDetails`: Gateway-Referenzdetails.
- `gatewayReferenceNumber`: Gateway-Referenznummer.
- `gatewayResultCode`: Gateway-Ergebniscode. Gibt das Ergebnis der Gateway-Verarbeitung der Zahlungstransaktion an. Die Ergebniscodes variieren je nach Gateway-Anbieter. Sie müssen einem Salesforce-Ergebniscode zugewiesen sein.
- `gatewayResultCodeDescription`: Bietet mehr Informationen zum Ergebniscode.
- `salesforceResultcode`: Salesforce-Ergebniscode. Muss anhand der Werts des Gateway-Ergebniscodes festgelegt sein.

Authorization Output (Ausgabe für Autorisierung)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `gatewayResponse`: Die Darstellung der Gateway-Antwort für eine Zahlungsautorisierung.
- `paymentAuthorization`: Die Darstellung der Zahlungsautorisierung.
- `paymentGatewayLogs`: Die Darstellung der Gateway-Protokollliste für eine Zahlungsautorisierung.
- `paymentGroup`: Die Darstellung der Zahlungsgruppe für eine Zahlungsautorisierung.

- `paymentMethod`: Die Darstellung der Zahlungsweise für eine Zahlungsautorisierung.

Payment Authorization Output (Ausgabe für Zahlungsautorisierung)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `accountId`: Der Salesforce-Account für die Zahlungsautorisierung.
- `amount`: Der Betrag, den das Gateway für die Zahlungstransaktion autorisiert hat.
- `currencyIsoCode`: Das der Zahlungsautorisierung zugeordnete dreistellige ISO 4217-Währungskürzel.
- `effectiveDate`: Das Datum, zu dem die Autorisierung wirksam wird.
- `expirationDate`: Das Datum, zu dem die Autorisierung abläuft.
- `id`: Die ID des Datensatzes der Zahlungsweise.
- `paymentAuthorizationNumber`: Die vom System definierte Nummer für den Datensatz der Zahlungsautorisierung.
- `requestDate`: Das Datum, zu dem die Autorisierung erfolgte.
- `salesforceReferenceNumber`: Salesforce-Referenznummer.
- `status`: Der vom Gateway zurückgegebene Status der Zahlungsautorisierung.

Payment Method Output (Ausgabe für Zahlungsweise)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `accountId`: Der Salesforce-Account, der die Zahlungsweise enthält.
- `id`: Die ID des Datensatzes der Zahlungsweise.
- `status`: Der Status der Zahlungsweise.

Refund Service Output (Ausgabe für Rückerstattungsservice)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `error`: Darstellung der Fehlerantwort für eine Rückerstattung.
- `gatewayResponse`: Die Darstellung der Gateway-Antwort für eine Rückerstattung.
- `paymentGatewayLogs`: Die Darstellung der Gateway-Protokollsammlung für eine Rückerstattung.
- `paymentGroup`: Die einer Rückerstattung zugeordnete Zahlungsgruppe.
- `refund`: Die Darstellung der Rückerstattungsantwort.

Communities

Navigationsmenüelement
Dieser Antworttext weist folgende neue Eigenschaften und Änderungen auf.

- `actionType`: Der URL-Typ oder das URL-Ereignis des Navigationsmenüelements. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `Event`: Ereignisbasierte Navigation.

    Anmerkung: `Event` gilt nur intern und kann in benutzerdefinierten Komponenten nicht verwendet werden.

  - `ExternalLink`: URL außerhalb Ihrer Community.
  - `InternalLink`: Relativer URL innerhalb Ihrer Community.
- `actionValue`: Vollständig qualifizierter Name des Weiterleitungs-URLs oder Ereignisses für das Navigationsmenüelement.
- `url`: Diese Eigenschaft wird in Version 49.0 und höher nicht zurückgegeben. Diese Informationen finden Sie in der Eigenschaft `actionValue`.
- `urlType`: Diese Eigenschaft wird in der Version 49.0 und höher nicht zurückgegeben. Diese Informationen finden Sie in der Eigenschaft `actionType`.

Lightning Scheduler

Available Territory Slots Output (Ausgabe für verfügbare Regionszeitfenster)
Dieser neue Antworttext weist diese Eigenschaft auf.

- `result`: Ergebnis für verfügbare Regionszeitfenster.

Available Territory Slots List (Liste der verfügbaren Regionszeitfenster)
Dieser neue Antworttext weist diese Eigenschaft auf.

- `territorySlots`: Die Liste der verfügbaren Regionszeitfenster.

Available Territory Slots (Verfügbare Regionszeitfenster)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `endTime`: Endzeit des Termins.
- `resources`: Liste der in der angegebenen Region verfügbaren Ressourcen.
- `startTime`: Startzeit des Termins.

Benachrichtigungen

Notification
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `additionalData`: Für die zukünftige Verwendung vorgesehen.
- `communityId`: Die ID der Community für die Benachrichtigung.
- `communityName`: Der Name der Community für die Benachrichtigung.
- `count`: Die Gesamtanzahl der Ereignisse für die Benachrichtigung.
- `id`: Die ID der Benachrichtigung.
- `image`: Der URL zum der Benachrichtigung zugeordneten Bild.
- `lastModified`: Der Zeitpunkt (Datum und Uhrzeit), zu dem die Benachrichtigung zuletzt geändert wurde.
- `messageBody`: Der Textkörper der Nachricht für die Benachrichtigung.
- `messageTitle`: Der Titel der Nachricht für die Benachrichtigung.
- `mostRecentActivityDate`: Das Datum und die Uhrzeit der letzten Aktivität für die Benachrichtigung.
- `organizationId`: Die ID der Organisation des Benachrichtigungsempfängers.
- `read`: Gibt an, ob die Benachrichtigung als gelesen (`true`) oder ungelesen (`false`) markiert wurde.
- `recipientId`: Die ID des Empfängers der Benachrichtigung.
- `seen`: Gibt an, ob die Benachrichtigung als gesehen (`true`) oder nicht gesehen (`false`) markiert wurde.
- `target`: Die ID des der Benachrichtigung zugeordneten Datensatzes.
- `type`: Der Typ der Benachrichtigung.
- `url`: Der URL für die Benachrichtigung.

Notification Collection (Benachrichtigungssammlung)
Dieser neue Antworttext weist diese Eigenschaft auf.

- `notifications`: Die Sammlung der Benachrichtigungen.

Notification Status (Benachrichtigungsstatus)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `lastActivity`: Das Datum und die Uhrzeit des letzten Aktivitätsdatums für eine Benachrichtigung. Wenn nichts angegeben wird, gelten das aktuelle Datum und die aktuelle Uhrzeit.

- `oldestUnread`: Das Datum und die Uhrzeit der ältesten ungelesenen Benachrichtigung. Wenn nichts angegeben wird, gelten das aktuelle Datum und die aktuelle Uhrzeit.
- `oldestUnseen`: Das Datum und die Uhrzeit der ältesten nicht gesehenen Benachrichtigung. Wenn nichts angegeben wird, gelten das aktuelle Datum und die aktuelle Uhrzeit.
- `unreadCount`: Die Anzahl der ungelesenen Benachrichtigungen.
- `unseenCount`: Die Anzahl der nicht gesehenen Benachrichtigungen.

Auftragsverwaltung

Adjust Order Summary Output (Ausgabe für Anpassungsauftragszusammenfassung)

Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `changeBalances`: Erwartete (zur Vorschau) oder tatsächliche (zum Senden) finanzielle Werte für die Preisanpassungsaktion. Die meisten der Werte stimmen mit den Änderungsauftragswerten überein. Werden zwei Änderungsaufträge zurückgegeben, werden sie in diesen Werten kombiniert. Das Zeichen eines Werts in dieser Ausgabe ist das Gegenteil des entsprechenden Werts in einem Änderungsauftragsdatensatz. Beispielsweise ist ein Rabatt in `changeBalances` ein positiver Wert und in einem Änderungsauftragsdatensatz ein negativer Wert.
- `orderSummaryId`: Die ID der OrderSummary.
- `postFulfillmentChangeOrderId`: Die ID des Änderungsauftrags, der die finanziellen Änderungen enthält, die auf die abgewickelten Auftragsprodukte zutreffen. Bei Aufrufen vom Typ "adjustPreview" ist dieser Wert immer "NULL".
- `preFulfillmentChangeOrderId`: Die ID des Änderungsauftrags, der die finanziellen Änderungen enthält, die auf die nicht abgewickelten Auftragsprodukte zutreffen. Bei Aufrufen vom Typ "adjustPreview" ist dieser Wert immer "NULL".

Change Item Output (Ausgabe für Änderungselement)

Dieser Antworttext weist folgende neue Eigenschaften auf:

- `totalAdjDeliveryAmtWithTax`: Nimmt Änderungen am Feld "TotalAdjDeliveryAmtWithTax" vor.
- `totalAdjDistAmountWithTax`: Nimmt Änderungen am Feld "TotalAdjDistAmountWithTax" vor.
- `totalAdjProductAmtWithTax`: Nimmt Änderungen am Feld "TotalAdjProductAmtWithTax" vor.

Privatverbindung

Inbound Network Connection AWS Topologies (AWS-Topologien für eingehende Netzwerkverbindung)

Dieser neue Antworttext weist diese Eigenschaft auf.

- `connectionType`: Der Verbindungstyp. Der Wert lautet `AwsPrivateLink`.
- `region`: Die zum Einrichten einer eingehenden Verbindung erforderliche AWS-Region.
- `serviceName`: Der Name des AWS-Service der Organisation zum Tätigen eingehender Anrufe.
- `status`: Der Verfügbarkeitsstatus des Bereichs. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `Verfügbar`
  - `Nicht verfügbar`
- `url`: Der URL zur Topologie der eingehenden Netzwerkverbindung.

Inbound Network Connection Topologies (Topologien für eingehende Netzwerkverbindung)

Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `topologies`: Die Liste der zum Tätigen eingehender Anrufe erforderlichen Topologien.

Outbound Network Connection AWS Topologies (AWS-Topologien für ausgehende Netzwerkverbindung)

Dieser neue Antworttext weist diese Eigenschaft auf.

- `connectionType`: Der Verbindungstyp. Der Wert lautet `AwsPrivateLink`.
- `iamRole`: Die zum Tätigen ausgehender Anrufe erforderliche AWS-IAM-Rolle.
- `region`: Die AWS-Region, die der Kunde verwenden kann.
- `status`: Der Verfügbarkeitsstatus des Bereichs. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `Available`
  - `Unavailable`
- `url`: Der URL zur Topologie der ausgehenden Netzwerkverbindung.

Outbound Network Connection Topologies (Topologien für ausgehende Netzwerkverbindung)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `topologies`: Die zum Tätigen ausgehender Anrufe erforderlichen Topologien.

Quip

Quip Content Document Link (Quip-Inhaltsdokument-Link)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `contentDocumentId`: Die ID des Inhaltsdokuments.
- `quipLinkedEntities`: Die Liste der zugehörigen verknüpften Einheiten.

Quip Linked Entity (Verknüpfte Quip-Einheit)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `linkedEntity`: Informationen zu dem Benutzer, dem Datensatz oder der Gruppe, für den oder die die Datei freigegeben wurde.
- `linkedEntitySharingType`: Der Typ der Freigabeberechtigung. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `C`: Mitarbeiter
  - `I`: Wird vom Standort bestimmt

    Dieser Typ tritt in der Regel auf, wenn die Freigabeberechtigung nicht für die Datei freigegeben wurde, aber für die Bibliothek. Dieser Wert wird auch verwendet, wenn es sich beim Kontextbenutzer um den Inhaber der Datei handelt.
  - `N`: Kein Zugriff
  - `V`: Betrachter

Quip Related Records (Verwandte Quip-Datensätze)
Dieser neue Antworttext weist diese Eigenschaft auf.

- `quipContentDocumentLinks`: Die Liste der zugehörigen Inhaltsdokument-Links.

Einstein Analytics-REST-API

Mithilfe der Einstein Analytics-REST-API können Sie Benutzerbenachrichtigungen für Rezeptaufträge mit Salesforce erstellen, aktualisieren und abrufen. Durchsuchen Sie Datenkonnektoren mit mehr Filtern. Rufen Sie die Anwendungsprotokollzeilen für den Erstellungs- und Upgrade-Lebenszyklus der Anwendung ab.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neue und geänderte Ressourcen der Einstein Analytics-REST-API
Die folgenden Ressourcen sind neu oder wurden geändert.

Neue und geänderte Anforderungstexte der Einstein Analytics-REST-API
Diese Anforderungstexte sind neu oder weisen Änderungen auf.
Neue und geänderte Antworttexte der Einstein Analytics-REST-API
Diese Antworttexte sind neu oder weisen Änderungen auf.

Neue und geänderte Ressourcen der Einstein Analytics-REST-API

Die folgenden Ressourcen sind neu oder wurden geändert.

Durchsuchen von Datenkonnektoren mit neuen Abfrageparametern
Senden Sie eine GET-Anforderung mit den Parametern `category`, `folderId` und `scope` an `/wave/dataConnectors`. Die gültigen Kategoriewerte lauten: `AdvancedPropertiesSupport`, `BatchRead`, `Direct`, `FileBased`, `FilterSupport`, `MuleSoft` und `Output`.

Abrufen des Anwendungsprotokolls für Analytics-Anwendungen
Senden Sie eine GET-Anforderung an `/wave/folders/`***`folderId`***. Legen Sie den Parameter `filterGroup` auf `supplemental` fest, um das `appLog` in der Antwort zurückzugeben.

Durchsuchen aller Rezepte nach Rezeptformat
Senden Sie eine GET-Anforderung mit dem Parameter `format` an `/wave/recipes/`***`recipeId`***.

Abrufen der Rezeptantwort nach Rezeptformat
Senden Sie eine GET-Anforderung mit dem Parameter `format` an `/wave/recipes`.

Abrufen einer Rezeptbenachrichtigung
Senden Sie eine GET-Anforderung an `/wave/recipes/`***`recipeId`***`/notification`.

Aktualisieren einer Rezeptbenachrichtigung
Senden Sie eine PUT-Anforderung mit dem neuen Anforderungstext der Eingabe für Rezeptbenachrichtigungen an `/wave/recipes/`***`recipeId`***`/notification`.

Neue und geänderte Anforderungstexte der Einstein Analytics-REST-API

Diese Anforderungstexte sind neu oder weisen Änderungen auf.

Eingabe für kompakten Formfilter (CompactFormFilterInputRepresentation)

Der Anforderungstext weist diese neue Eigenschaft auf.

- `booleanFilterLogic`: Boolescher Filterlogiktext für die kompakte Form.

Eingabe dynamischer Daten (DynamicDataInputRepresentation)

Der neue Anforderungstext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `displayTemplate`: Enthält den dynamischen Ausdruck, der aufgelöst werden soll.
- `values`: Zuordnung der dynamischen Werte.

Eingabe dynamischer Werte (DynamicValueInputRepresentation)

Der neue Anforderungstext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `field`: Zum Auflösen des Werts verwendete Spalte.
- `sourceType`: Interaktionstyp. Die gültigen Werte lauten: `Result` und `Selection`.
- `step`: Schritt-ID für den Wert.

Eingabe für Rezeptbenachrichtigungen (RecipeNotificationInputRepresentation)

Der neue Anforderungstext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `longRunningAlertInMins`: Gibt an, wie viele Minuten ein Rezept ausgeführt werden kann, bevor eine Warnung gesendet wird.
- `notificationLevel`: Benachrichtigungsebene für E-Mail-Benachrichtigungen.

Eingabe für Rezepte (RecipeInputRepresentation)

Der Anforderungstext weist diese neue Eigenschaft auf.

- `format`: Rezeptformattyp. Die gültigen Werte lauten `2.0` und `3.0`.

Eingabe für SAQL-Abfragen (SaqlQueryInputRepresentation)

Der Anforderungstext weist diese neue Eigenschaft auf.

- `queryLanguage`: Die Sprache, in der die Abfrage geschrieben wurde. Die gültigen Werte lauten: `SAQL` und `SQL`.

Eingabe für Text-Widget-Parameter (TextWidgetParametersInputRepresentation)

Der Anforderungstext weist diese Änderungen auf.

- `content`: Dynamischer Textwert.
- `text`: **ALS ERSETZT MARKIERTER** Textwert.

Neue und geänderte Antworttexte der Einstein Analytics-REST-API

Diese Antworttexte sind neu oder weisen Änderungen auf.

Ausgabe für Anwendungsprotokolle (AppLogRepresentation)

Der neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `message`: Eine Protokollzeile aus dem Erstellungs- und Upgrade-Prozess der Anwendung.

Ausgabe für kompakten Formfilter (CompactFormFilterRepresentation)

Der Antworttext weist diese neue Eigenschaft auf.

- `booleanFilterLogic`: Boolesche Filterlogik für die kompakte Form.

Ausgabe für Datenkonnektoren (DataConnectorRepresentation)

Der Antworttext weist diese neue Eigenschaft auf.

- `folder`: Analytics-Anwendung für den Konnektor.

Ausgabe für Datenkonnektortypen (DataConnectorTypeRepresentation)

Der Antworttext weist diese neue Eigenschaft auf.

- `associatedCategories`: Kategorien, zu denen der Datenkonnektortyp gehört. Die gültigen Werte lauten: `AdvancedPropertiesSupport`, `BatchRead`, `Direct`, `FileBased`, `FilterSupport`, `MuleSoft` und `Output`.

Ausgabe dynamischer Daten (DynamicDataRepresentation)

Der neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `displayTemplate`: Enthält den dynamischen Ausdruck, der aufgelöst werden soll.
- `values`: Zuordnung der dynamischen Werte.

Ausgabe dynamischer Werte (DynamicValueRepresentation)

Der neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `field`: Zum Auflösen des Werts verwendete Spalte.
- `sourceType`: Interaktionstyp. Die gültigen Werte lauten: `Result` und `Selection`.

- `step`: Schritt-ID für den Wert.

Ausgabe für Rezeptbenachrichtigungen (RecipeNotificationRepresentation)

Der neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `longRunningAlertInMins`: Gibt an, wie viele Minuten ein Rezept ausgeführt werden kann, bevor eine Warnung gesendet wird.
- `notificationLevel`: Benachrichtigungsebene für E-Mail-Benachrichtigungen.

Ausgabe für Rezepte (RecipeRepresentation)

Der Antworttext weist diese neue Eigenschaft auf.

- `scheduleType`: Plantyp des Rezepts. Die gültigen Werte lauten: `EventDriven` und `TimeDriven`.

Ausgabe für Text-Widget-Parameter (TextWidgetParametersRepresentation)

Der Antworttext weist diese Änderungen auf.

- `content`: Dynamischer Textwert.
- `text`: **ALS ERSETZT MARKIERTER** Textwert.

Ausgabe für Einstein Analytics-Funktionen (WaveFeaturesRepresentation)

Der Antworttext weist folgende neue Eigenschaften auf:

- `orgHasFavorites`: Gibt an, ob für die Organisation Favoriten aktiviert sind (`true`) oder nicht (`false`).
- `orgHasWatchlistEnabled`: Gibt an, ob für die Organisation Watchlists aktiviert sind (`true`) oder nicht (`false`).

Ausgabe für Einstein Analytics-Ordner (WaveFolderRepresentation)

Der Antworttext weist diese neue Eigenschaft auf.

- `appLog`: Liste mit Zeichenfolgen vom Typ `message`, bei denen es sich um die Protokollzeilen für den Erstellungs- und Upgrade-Prozess der Anwendung handelt.

REST-API für Berichte und Dashboards

Zu den Verbesserungen der REST-API für Berichte und Dashboards gehören neue Eigenschaften, die Datenkategoriefilter, Abonnement-E-Mail-Anhänge im `CSV`-Dateiformat und die Kodierung von Abonnement-Dateianhängen beschreiben.

Geänderte Ressourcen

Neue Eigenschaften beschreiben Datenkategoriefilter und Abonnementdateianhänge.

Berichte (`/services/data/49.0/analytics/reports/{report_id}/` und `/services/data/49.0/analytics/reports/{report_id}/describe/`)

Eine neue Eigenschaft des Objekts `reportTypeMetadata` beschreibt Datenkategoriefilter.

Eigenschaft	Typ	Beschreibung
`dataCategories`	dataCategories[]	Ein Array von Objekten, die jeweils einen Datenkategoriefilter in einem Bericht beschreiben. Jedes Objekt im `dataCategories`-Array weist folgende Eigenschaften auf: • `categoryGroupId`: Eindeutige ID der Stammkategorie des Datenkategoriefilters.

Eigenschaft	Typ	Beschreibung
		• `categoryGroupName`: Name der Stammkategorie des Datenkategoriefilters auf der Benutzeroberfläche. • `categories[]`: Array der untergeordneten Kategorien der Stammkategorie. • `categoryID`: Eindeutige ID einer untergeordneten Kategorie. • `categoryName`: Name einer untergeordneten Kategorie auf der Benutzeroberfläche. • `childNodes[]`: Array der untergeordneten Kategorien einer untergeordneten Kategorie. Jede untergeordnete Kategorie verfügt über eine `categoryID` und einen `categoryName`. Wenn ihr weitere Kategorien untergeordnet sind, verfügt sie auch über `childNodes[]`. Diese JSON-Antwort beschreibt z. B. einen Datenkategoriefilter mit der Kategorie "Location" als Stammkategorie. Die Kategorie "Location" umfasst eine untergeordnete Kategorie "All", der wiederum die Kategorie "North America" untergeordnet ist. Diese verfügt über drei untergeordnete Kategorien: "Canada", "Mexico" und "USA". `{ "reportTypeMetadata": { "dataCategories": [{ "categoryGroupId": "Locations", "categoryGroupName": "Locations", "categories": [{ "categoryId": "All", "categoryName": "All", "childNodes": [{ "categoryId": "North_America", "categoryName": "North America", "childNodes": [{ "categoryId": "Canada", "categoryName": "Canada" }, { "categoryId": "Mexico", "categoryName": "Mexico" }, { "categoryId": "USA", "categoryName": "USA" }] }]`

Eigenschaft	Typ	Beschreibung

		<pre>}
		]
		}
		]
		}
		}</pre>
		Anmerkung: Datenkategoriefilter sind nur für Berichtstypen mit enthaltenem Knowledge-Objekt verfügbar, beispielsweise Knowledge-Artikel oder Knowledge mit Kundenvorgängen.

Benachrichtigungen (`/services/data/49.0/analytics/notifications?source=lightningReportSubscribe` und /services/data/49.0/analytics/notifications/{notification_id})

Das Objekt `thresholds` verfügt über neue und geänderte Eigenschaften, die Berichtsabonnement-Dateianhänge beschreiben.

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. Ein neuer Wert, `csv`, wird unterstützt. Die gültigen Werte lauten: • `csv`: Fügen Sie der E-Mail Berichtsergebnisse als `.CSV`-Datei (Datei mit durch Kommas getrennten Werten) hinzu. Fügen Sie keine Details auf Datensatzebene in die Abonnement-E-Mail ein. • `excel`: Fügen Sie der E-Mail Berichtsergebnisse als Tabellenblatt hinzu, das als `.XLSX`-Datei formatiert ist. Wenn das Lightning-Berichtsabonnement keinen Anhang enthält, wird die Eigenschaft `attachment` nicht zurückgegeben. Wenn `attachment` nicht zurückgegeben wird, werden Berichtsergebnisse im HTML-Format direkt im Text der Abonnement-E-Mail eingefügt.
attachmentEncoding	Zeichenfolge	Gibt die Dateicodierung eines Lightning Experience-Abonnementanhangs an. Die gültigen Werte lauten: • `Unicode` • `UTF-8` • `UTF-16` • `MS932` • `Shift_JIS` • `GB18030` • `GB2312` • `Big5`

Eigenschaft	Typ	Beschreibung
		• `Big5-HKSCS` • `EUC_KR` • `x-SJIS_0213` Beispielsweise beschreibt diese JSON-Antwort eine `Unicode`-Datei: `{ "recordId": "00Oxx0000011yTXEAY", "source": "lightningReportSubscribe", "schedule": { "frequency": "weekly", "details": { "daysOfWeek": ["tue"], "time": 9 } }, "runAs": null, "thresholds": [{ "actions": [{ "configuration": { "recipients": [], "attachment" : "csv", "attachmentEncoding": "Unicode" }, "type": "sendEmail" }], "conditions": [], "type": "always" }] }`

Weitere Informationen finden Sie unter *Reports and Dashboards REST API Developer Guide (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar).*

Benutzeroberflächen-API (allgemein verfügbar)

Rufen Sie alle Aktionen für eine Datensatzseite ab. Die Benutzeroberflächen-API unterstützt auch weitere Objekte.

Abrufen aller Aktionen für eine Datensatzseite

Wenn Sie alle Aktionen für eine Datensatzseite abrufen möchten, verwenden Sie den neuen Parameter `retrievalMode`. Wenn Sie den Wert `All` verwenden möchten, müssen Sie auch mindestens eine Aktion in den Parameter `apiNames` übergeben.

```
GET /ui-api/actions/record/001d000000AtfRMAAZ?retrievalMode=All&apiNames=Account,Contact
```

Der Standardwert von `retrievalMode` lautet `PageLayout`, womit Aktionen aus dem Seitenlayout abgerufen werden.

Datensatzlayout-Antwort enthält mehr Details

Der Datensatzlayout-Antworttext enthält nun die Eigenschaften `objectApiName` und `recordTypeId`.

Die Ressource "Untergeordnete Datensätze" gibt Werte für alle Eigenschaften zurück

Bisher wurde für einige Eigenschaften dieser Ressource immer `null` zurückgegeben: `/ui-api/records/${recordId}/child-relationships/${relationshipName}`. Nun enthalten diese Eigenschaften Werte: `lastModifiedById`, `lastModifiedDate`, `systemModStamp`, `weakEtag`.

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.

- AccountBrand
- AcctMgrPeriodicTargetDstr
- AcctMgrTarget
- AcctMgrTargetDstr
- AccountParticipant
- ActionPlanTemplate
- ActionPlanTemplateItem
- ActionPlanTemplateItemValue
- ActionPlanTemplateVersion
- Address
- AssessmentIndDefinedValue
- AssessmentTaskContentDocument
- AssetStatePeriod
- BusinessLicenseApplication
- CarePgmProvHealthcareProvider
- CareRegisteredDevice
- Employee
- EmployeeAsset
- EmployeeContact
- EmployeeJob
- EmployeeJobPosition
- EmployeeOrganization
- Expense
- HealthCareDiagnosis
- HealthCareProcedure
- HealthcareProvider

- InspectionAssessmentInd
- JobFamily
- JobPosition
- ListEmail
- Location
- LoyaltyProgram
- MaintenanceWorkRule
- OccupationLicenseApplication
- ProductCategoryMedia
- ProductMedia
- Promotion
- RecordAction
- RecordsetFilterCriteria
- RecordsetFilterCriteriaRule
- RegulatoryCode
- VisitedParty
- Visitor
- VoiceCall
- WorkContract

Ressourcen der Listenansichten unterstützen nun diese Objekte.

- AcctMgrTarget
- AccountParticipant
- ActionPlanTemplate
- ActionPlanTemplateItem
- ActionPlanTemplateItemValue
- ActionPlanTemplateVersion
- Address
- AssetStatePeriod
- BusinessLicenseApplication
- Expense
- InspectionAssessmentInd
- ListEmail
- Location
- LoyaltyProgram
- OccupationLicenseApplication
- Promotion
- RecordsetFilterCriteria
- RecordsetFilterCriteriaRule
- RegulatoryCode
- Visitor

- VoiceCall

Diese Objekte werden nun von Ressourcen der zuletzt verwendeten Listenansichten unterstützt.

- AccountParticipant
- AcctMgrTarget
- ActionPlanTemplate
- ActionPlanTemplateItem
- ActionPlanTemplateItemValue
- ActionPlanTemplateVersion
- Address
- AssessmentTaskContentDocument
- BusinessLicenseApplication
- Expense
- InspectionAssessmentInd
- ListEmail
- Location
- LoyaltyProgram
- OccupationLicenseApplication
- Promotion
- RecordsetFilterCriteria
- RecordsetFilterCriteriaRule
- Visitor
- VoiceCall

Bulk-API und Bulk-API 2.0

Die folgenden Aufrufe und Obergrenzen wurden in API-Version 49.0 geändert.

Geänderte Aufrufe

Verwenden des neuen Formats für den Locator-Wert in der Bulk-API 2.0

Bei Abfrageaufträgen handelt es sich beim Wert der `Sforce-Locator`-Kopfzeile nun um eine pseudo-zufällige Zeichenfolge (anstelle einer Zahl). Diese Änderung verhindert den Fehler, dass versucht wird, den Wert zu erraten, ohne ihn tatsächlich abzurufen.

Verwenden von Zuweisungsregeln beim Erstellen oder Aktualisieren und Einfügen von Leads und Kontakten in der Bulk-API 2.0

Sie können nun eine Zuweisungsregel auslösen, indem Sie beim Erstellen eines Auftrags die Zuweisungsregel-ID angeben.

Geänderte Obergrenzen

Verwenden weiterer Massenanforderungen

Für die Bulk-API und die Bulk-API 2.0 wurde die Obergrenze für die Anzahl der Batches von 10.000 auf 15.000 pro Tag erhöht.

Anmerkung: In der Bulk-API werden Batches von Aufnahme- und Abfragevorgängen verwendet. In der Bulk-API 2.0 werden Batches nur von Aufnahmevorgängen verwendet.

Für die Bulk-API und die Bulk-API 2.0 wurde die Obergrenze für die Anzahl der Datensätze, die für Aufnahmevorgänge verarbeitet werden können, von 100 Millionen auf 150 Millionen pro Tag erhöht.

Neue und geänderte Objekte der Tooling-API

Die Tooling-API enthält neue und geänderte Objekte.

Vertrieb

Abrufen weiterer Informationen zum Objekt "OwnerChangeOptionInfo"

Die Dokumentation enthält nun aktualisierte Informationen zur unterstützten REST HTTP-Methode und zum Feld `DurableId`. Sie zeigt auch die nullwertfähige Eigenschaft für die Felder `EntityDefinitionId`, `Label` und `Name` an.

Service

Angeben der Reihenfolge, in der zusätzliche Fertigkeiten außer Acht gelassen werden, wenn nach der angegebenen Zeitüberschreitung kein Agent mit dieser Fertigkeit verfügbar ist

Verwenden Sie das neue Feld `SkillPriority` im Objekt "WorkSkillRoutingAttribute".

ENTFERNT: Das Feld `headerBackgroundImg` im Objekt "EmbeddedServiceLiveAgent" wurde entfernt.

Das Feld `headerBackgroundImg` wurde in API-Version 49.0 entfernt.

ENTFERNT: Das Feld `CustomPrechatComponent` im Objekt "EmbeddedServiceLiveAgent" wurde entfernt.

Das Feld `CustomPrechatComponent` wurde in API-Version 46.0 entfernt.

ENTFERNT: Die Felder `LiveChatButtonId` und `LiveChatDeploymentId` im Objekt "EmbeddedServiceLiveAgent" wurden entfernt.

Die Felder `LiveChatButtonId` und `LiveChatDeploymentId` wurden in der Tooling-API nie angezeigt und wurden aus dem *Tooling API Reference and Developer Guide* entfernt.

Anpassen der Farben für die Kopfzeile in der eingebetteten Servicekomponente

Verwenden Sie die neuen Felder `navBarTextColor` und `secondaryNavBarColor` im Objekt "EmbeddedServiceBranding".

Verwenden einer Branding-Hervorhebungsfarbe in der eingebetteten Servicekomponente

Verwenden Sie das Feld `ContrastInvertedColor` im Objekt "EmbeddedServiceBranding". Dieser Typ wurde in der API-Version 43.0 eingeführt und dem *Tooling API Reference and Developer Guide* hinzugefügt.

Verwenden allgemeiner Felder im Objekt "EmbeddedServiceBranding"

Die Dokumentation für die Felder `DeveloperName`, `FullName`, `Language`, `ManageableState`, `MasterLabel`, `Metadata` und `NamespacePrefix` im Objekt "EmbeddedServiceBranding" wurde dem *Tooling API Reference and Developer Guide* hinzugefügt.

Anpassung

Übersetzen benutzerdefinierter Bezeichnungen für Benutzeroberflächenkomponenten

Verwenden Sie das neue Objekt "ExternalStringLocalization".

Lightning-Flow

Festlegen des Flows für die Ausführung im Systemkontext ohne Freigabe

Verwenden Sie die neue `SystemModeWithoutSharing`-Enumeration im Feld `runInMode` im Objekt "Flow".

Sicherheit und Identität

Sicheres Weiterleiten von Datenverkehr zwischen Salesforce und AWS über eine private Verbindung
Verwenden Sie die neuen Tooling-API-Objekte "InboundNetworkConnection", "OutboundNetworkConnection", "InboundNetworkConnProperty" und "OutboundNetworkConnProperty", um Verbindungen zu definieren und herzustellen.

Anpassen von Fehlermeldungen für Transaktionssicherheitsrichtlinien
Verwenden Sie das neue Feld `BlockMessage` im Objekt "TransactionSecurityPolicy".

Bereitstellung

Abfragen abgeschlossener oder gerade ausgeführter Bereitstellungsvorgänge
Verwenden Sie das neue Objekt "DeployRequest".

Abfragen von Apex-Testergebnissen für abgeschlossene oder gerade ausgeführte Bereitstellungen
Verwenden Sie das neue Objekt "DeployTestResult".

Entwicklung

Korrelieren mehrerer von einer Apex-Anforderung ausgelöster Debug-Protokolle
Verwenden Sie das neue Feld `RequestIdentifier` im Objekt "ApexLog".

Abrufen des Pakettyps der für von Ihnen in einer bestimmten Organisation entwickelten Pakete
Verwenden Sie das neue Feld `PackageCategory` im Objekt "MetadataPackage".

Überprüfen, ob das nicht gesperrte Paket von Metadaten in der Installationsorganisation abhängig ist
Verwenden Sie das neue Feld `IsOrgDependent` im Objekt "Package2" oder im Objekt "SubscriberPackageVersion". Dieses Feld gilt nur für nicht gesperrte Pakete.

Abrufen von Metadaten zu einer Visualforce-Seite
Das Objekt `ApexPageInfo` wurde in API-Version 37.0 eingeführt und dem *Tooling API Reference and Developer Guide* hinzugefügt.

Angeben, ob ein Feld durch die API beschrieben werden kann
Verwenden Sie das neue Feld `IsEverApiAccessible` im Objekt "FieldDefinition".

Metadaten-API

Die Metadaten-API enthält neue und geänderte Typen und Felder.

Salesforce allgemein

Hinzufügen schrittweiser Anleitungen für das Lernen in der Anwendung, für die künftige Akzeptanz und für Schulungen
Verwenden Sie das neue Feld `stepNumber` im Metadatentyp "Prompt".

VERHALTENSÄNDERUNG: Die Felder `startDate` und `userAccess` sind nun optional
Diese Felder befinden sich im Metadatentyp "Prompt".

Sammeln von Feedback zu den Gründen der Benutzer für den Wechsel von Lightning Experience zu Salesforce Classic
Verwenden Sie den neuen Metadatentyp "LightningOnboardingConfig".

ENTFERNT: Das Feld `enableWorkUseObjectivesForGoals` im Typ "WorkDotComSettings" wurde entfernt.
Das Feld `enableWorkUseObjectivesForGoals` wurde in API-Version 49.0 entfernt.

Salesforce-Umfragen

Aktivieren von Kundenlebenszyklus-Zuordnungen zum Verfolgen des Feedbacks von Kunden in verschiedenen Phasen ihres Lebenszyklus

Verwenden Sie das neue Feld `enableIndustriesCxmEnabled` im Metadatentyp "SurveySettings".

Verwenden von Umfragen zum Verfolgen der Erfahrungen von Kunden in verschiedenen Phasen ihres Lebenszyklus

Verwenden Sie den neuen Metadatentyp "BusinessProcessGroup".

Vertrieb

Festlegen der Zugriffsebene, mit der Benutzer auf die Opportunities zugreifen können, die den untergeordneten Regionen ihrer Regionen zugewiesen sind

Verwenden Sie das neue Feld `t2ForecastAccessLevel` im Metadatentyp "Territory2Settings".

Anzeigen eines Erfolgsbanners auf der Seite "Regionseinstellungen"

Verwenden Sie das neue Feld `showTM2EnabledBanner` im Metadatentyp "Territory2Settings".

Aktivieren der Einstein-Attribution für Ihre Organisation

Verwenden Sie das neue Feld `enableAIAttribution` im Metadatentyp "CampaignSettings".

Definieren eines Zeitrahmens, in dem die Einstein-Attribution nach Kampagnen mit Einfluss sucht

Verwenden Sie das neue Feld `new aiAttributionTimeframe` im Metadatentyp "CampaignSettings".

VERHALTENSÄNDERUNG: Unterscheiden der Listenansicht "Meine Opportunity-Teams" von der Listenansicht "Opportunities meines Teams"

Die FilterScope-Enumeration weist einen neuen Enumerationswert `SalesTeam` auf. Der Enumerationswert `SalesTeam` stellt die einem Opportunity-Team zugewiesenen Opportunities dar. Der Enumerationswert `Team` in der FilterScope-Enumeration stellt nun nur die einem Team zugewiesenen Datensätze dar. Bisher stellt `Team` beide Listenansichten dar.

VERHALTENSÄNDERUNG: Das Feld `enableEmailTrackingInMobile` im Metadatentyp "EmailIntegrationSettings" gilt nun für die Desktop-, mobilen und älteren Versionen von Inbox

Verwenden Sie das Feld `enableEmailTrackingInMobile` im Metadatentyp "EmailIntegrationSettings", um die Funktion der E-Mail-Verfolgung in der Outlook-Integration in Inbox und der Gmail-Integration in Inbox zu deaktivieren. Das Feld deaktiviert auch die E-Mail-Verfolgung in der mobilen Inbox-Anwendung und den alten Versionen von Inbox.

Prognostizieren der Wahrscheinlichkeit für den Gewinn einer Opportunity

Verwenden Sie den neuen Metadatentyp "OpportunityScoreSettings".

Konfigurieren von Medienanbietern zum Hochladen von Telefonaufzeichnungen in das Einstein-Anruf-Coaching

Verwenden Sie den neuen Metadatentyp "CallCoachingMediaProvider".

Analysieren der Anrufaufzeichnungen Ihres Mitarbeiters und Erhalten von Statistiken zum Verbessern der Leistung Ihres Teams

Verwenden Sie den neuen Metadatentyp "ConversationalIntelligenceSettings".

Anpassen von Arbeitswarteschlangenoptionen für die Bewertung durch Drittanbieter

Verwenden Sie den neuen Metadatentyp "SalesWorkQueueSettings".

Zulassen nicht auf dem lateinischen Alphabet basierender Zeichen in E-Mail-Adressen beim Senden von E-Mails über Salesforce

Verwenden Sie das neue Feld `enableInternationalEmailAddresses` im Metadatentyp "EmailAdministrationSettings".

Handel

Definieren, ob die Salesforce-Auftragsverwaltung Käufer mit Personenaccounts oder mit Accounts und Kontakten darstellt

Verwenden Sie das neue Feld `enablePersonAccountsForShoppers` im Metadatentyp "OrderManagementSettings".

Erstellen eines Shops mit Lightning Experience
Verwenden Sie den neuen Metadatentyp `webStoreTemplate`.

Service

Angeben der Reihenfolge, in der zusätzliche Fertigkeiten außer Acht gelassen werden, wenn nach der angegebenen Zeitüberschreitung kein Agent mit dieser Fertigkeit verfügbar ist
Verwenden Sie das neue Feld `skillPriority` im Metadatentyp "WorkSkillRouting".

Verwenden von Umfragen zum Sammeln von Feedback nach einem Chat
Verwenden Sie den neuen Wert `LA_Survey` im Feld `FlowType` (EmbeddedServiceFlow-Untertyp) im Metadatentyp "EmbeddedServiceConfig".

ENTFERNT: Das Feld `headerBackgroundImg` im Typ "EmbeddedServiceLiveAgent" wurde entfernt.
Das Feld `headerBackgroundImg` wurde in API-Version 49.0 entfernt.

Anpassen der Farben für die Kopfzeile in der eingebetteten Komponente
Verwenden Sie die neuen Felder `navBarTextColor` und `secondaryNavBarColor` im Metadatentyp "EmbeddedServiceBranding".

Aktivieren des Menüelements für die Anzeige beim Laden der Seite
Verwenden Sie das neue Feld `isDisplayedOnPageLoad` im Untertyp "EmbeddedServiceMenuItem" des Metadatentyps "EmbeddedServiceMenuSettings".

Analysen

Aktivieren der Analytics-Kalenderanwendung für branchenabhängige Vorlagen
Verwenden Sie das neue Feld `analyticsCalendarApp` im Metadatentyp "AnalyticsSettings".

Aktivieren des S3-Ausgabedatenkonnektors
Verwenden Sie das neue Feld `enableS3OutputConnector` im Metadatentyp "AnalyticsSettings".

Aktivieren des Snowflake-Ausgabedatenkonnektors
Verwenden Sie das neue Feld `enableSnowflakeOutputConnector` im Metadatentyp "AnalyticsSettings".

Angeben des Analytics-Datenrezeptformats
Verwenden Sie das neue Feld `format` im Metadatentyp "WaveRecipe".

Communities

Angeben externer Domänen, für die das Erstellen von Frames für Ihre Site oder Ihre Community-Seiten zugelassen werden soll
Verwenden Sie das neue Feld `siteIframeWhiteListUrls` im Metadatentyp "CustomSite".

Anwenden Ihres Community-Anmeldeseitentyps auf alle Implementierungen mit eingebetteter Anmeldung
Verwenden Sie das neue Feld `applyLoginPageTypeToEmbeddedLogin` im Metadatentyp "CommunitiesSettings".

Exportieren Ihrer Commerce-Vorlage
Verwenden Sie den neuen Wert `Commerce` im Feld `category` im Metadatentyp "CommunityTemplateDefinition".

Initiieren handelsbezogener Aktionen in einem Flow
Verwenden Sie die neuen Aktionen `cancelCartAsyncOperation`, `checkoutSessionAction` und `updateCheckoutSessionStateAction` im Feld `actionType` im Untertyp "FlowActionCall" des Metadatentyps "Flow".

Hinzufügen von Variationen für die Komponenten "Navigationsmenü" und "CMS-Sammlung"
Verwenden Sie den neuen Wert `componentAttributes` in der vorhandenen Eigenschaft `propertyOverrides` der Variationen im Metadatentyp "ExperienceBundle".

Lautet der Wert "true", kann die Gastbenutzersichtbarkeit deaktiviert werden.
Verwenden Sie das neue Feld `enableGuvSecurityOptOutPref` im Metadatentyp "CommunitiesSettings".

Anpassung

Neue Art und Weise zum Anzeigen und Konfigurieren der Namen, Eigenschaften und anderer Informationen für Komponenten und Felder auf einer Lightning-Seite
Verwenden Sie das neue FlexiPageRegion-Feld `itemInstances` und die neuen Untertypen "ItemInstance" und "FieldInstance" im Metadatentyp "FlexiPage".

ENTFERNT: Im Metadatentyp "FlexiPage" wurde das Feld `componentInstances` im Untertyp "FlexiPageRegion" entfernt
Verwenden Sie stattdessen das neue Feld `itemInstances`.

Aktivieren dynamischer Formulare in Ihrer Organisation
Verwenden Sie das neue Feld `enableDynamicForms` im vorhandenen Metadatentyp "RecordPageSettings".

Definieren von Elementen in einem Array als einzelne Elemente anstelle der Verwendung einer kommagetrennten Liste
Verwenden Sie das neue Feld `valueList` im Untertyp "ComponentInstanceProperty" von "FlexiPage" und das neue Feld `valueListItems` im Untertyp "ComponentInstancePropertyList" von "FlexiPage".

Aktivieren der geteilten Ansicht in Listenansichten für den Standardnavigationsstil
Verwenden Sie das neue Feld `enableSplitViewOnStandard` im Metadatentyp "LightningExperienceSettings".

Aktivieren der Datenübersetzung in Ihrer Organisation
Verwenden Sie das neue Feld `enableDataTranslation` im Metadatentyp "LanguageSettings". Weitere Informationen finden Sie unter Übersetzen von Produktdetails mit der Datenübersetzung.

Lightning-Flow

Anwenden von Preisanpassungen für die Auftragspositionszusammenfassung in Flows (Organisationen mit aktivierter Salesforce-Auftragsverwaltung)
Verwenden Sie die neuen Enumerationen `adjustOrderItemSummariesPreview` und `adjustOrderItemSummariesSubmit` für die Auftragsverwaltung im Feld `actionType` in "Flow".

Verwenden der Umfragedatenzuordnung zum Erstellen oder Aktualisieren von Datensätzen anhand von Teilnehmerantworten
Verwenden Sie den neuen Enumerationswert `SurveyEnrich` im Feld `processType` in "Flow".

Ausführen von Aktionen in einem Flow nach dem Speichern eines Datensatzes
Verwenden Sie die neue `RecordAfterSave`-Enumeration im Feld `triggerType` im Untertyp "FlowStart" von "Flow". Weitere Informationen finden Sie unter Auslösen eines nach dem Speichern eines Datensatzes auszuführenden Flows.

Auslösen eines Flows bei Erhalt einer Plattformereignisnachricht
Verwenden Sie die neue `PlatformEvent`-Enumeration im Feld `triggerType` im Untertyp "FlowStart" von "Flow". Weitere Informationen finden Sie unter Auslösen eines nach dem Speichern eines Datensatzes auszuführenden Flows.

Festlegen des Flows für die Ausführung im Systemkontext ohne Freigabe
Verwenden Sie die neue `SystemModeWithoutSharing`-Enumeration im Feld `runInMode` in "Flow". Weitere Informationen finden Sie unter Ausführen von Flows, die Benutzerberechtigungen umgehen.

Angeben, dass die Ausgabewerte eines Subflow-Elements automatisch gespeichert werden
Verwenden Sie das neue Feld `storeOutputAutomatically` im Untertyp "FlowSubflow" von "Flow". Weitere Informationen finden Sie unter Konfigurieren von Subflow-Elementen ohne Zuweisen von Ausgabewerten.

VERHALTENSÄNDERUNG: Angeben eines API-Namens für eine Übersetzung einer Flow-Version ist nicht mehr erforderlich
Das Feld `fullName` im Untertyp "FlowTranslation" des Metadatentyps "Translation" ist nun optional.

Verwenden von Salesforce Anywhere in Flows (Beta)
Verwenden Sie die neuen Enumerationswerte `chat`, `addMessageToChat`, `addUserToChat` und `sendAlert` des Salesforce Anywhere-Felds `actionType` im Metadatentyp "Flow", um Salesforce Anywhere-Chats und -Aktionen verwenden zu können.

Personalisierung

VERHALTENSÄNDERUNG: Angeben, ob eine Zielgruppe die Standardzielgruppe ist und nicht mehr benötigt wird
Das Feld `isAudienceDefault` des Typs "Audience" ist nun optional.

Erstellen neuer Typen von Zielgruppenziele
Verwenden Sie die neuen Werte `NavigationLinkSet`, `Report` und `Dashboard` des Felds `targetType` (Untertyp "PersonalizationTargetInfo") im Typ "Audience".

Sicherheit und Identität

Angeben, welche ausgehende Netzwerkverbindung die Anmeldeinformationen mit Namen zum Senden von Callouts an AWS verwendet
Verwenden Sie das neue Feld `outboundNetworkConnection` im Typ "NamedCredential".

Einschränken des Benutzerzugriffs auf eine verbundene Anwendung
Verwenden Sie den neuen Metadatentyp "BlacklistedConsumer".

Vermeiden des Identitätswechsels mithilfe eingehender Zertifikate
Verwenden Sie den neuen Metadatentyp "InboundCertificate".

Angeben einer OAuth-Datenbestands-Token-Konfiguration für verbundene Anwendungen
Verwenden Sie das neue Feld `oauthConfig` (Untertyp "ConnectedAppOauthAssetToken") im Typ "ConnectedApp".

Angeben von OAuth-Zugriffsrichtlinien für verbundene Anwendungen
Verwenden Sie das neue Feld `oauthPolicy` (Untertyp "ConnectedAppOauthPolicy") im Typ "ConnectedApp".

Angeben der Konfigurationsoptionen für die Sitzungsrichtlinien einer verbundenen Anwendung
Verwenden Sie das neue Feld `sessionPolicy` (Untertyp "ConnectedAppSessionPolicy") im Typ "ConnectedApp".

Definieren der Erforderlichkeit eines Client-Geheimnisses im Austausch gegen ein Zugriffstoken im OAuth 2.0-Webserver-Flow
Verwenden Sie das neue Feld `isConsumerSecretOptional` im Untertyp "ConnectedAppOauthConfig" des Typs "ConnectedApp".

Autorisieren einer verbundenen Anwendung zur Selbstprüfung aller Zugriffs- und Aktualisierungstoken in der gesamten Organisation
Verwenden Sie das neue Feld `isIntrospectAllTokens` im Untertyp "ConnectedAppOauthConfig" des Typs "ConnectedApp".

Zulassen des Zugriffs auf Pardot-API-Services mit einer verbundenen Anwendung
Verwenden Sie die neue `Pardot`-Enumeration im Feld `scopes` im Metadatentyp "ConnectedApp".

Definieren der verbundenen Anwendung zum Zuweisen eines benutzerdefinierten Geltungsbereichs
Verwenden Sie das neue Feld `assignedTo` (Untertyp "OauthCustomScopeApp") im Typ "OauthCustomScope".

Definieren von Informationen für die Verwendung während eines Benutzerbereitstellungsanforderungs-Flows
Verwenden Sie den neuen Typ "UserProvisioningConfig"

Aktivieren der Berücksichtigung der Groß- und Kleinschreibung für Verbund-IDs
Verwenden Sie das neue Feld `enableCaseInsensitiveFederationID` im Typ "SecuritySettings".

Einschränken von Single Sign-On bei externen Identitätsanbietern
Verwenden Sie das neue Feld `isLoginWithSalesforceCredentialsDisabled` im Typ "SecuritySettings".

Erstellen einer Transaktionssicherheitsrichtlinie für ein Speicherereignis zur Bedrohungserkennung
Verwenden Sie die neuen Werte `ReportAnomalyEventStore`, `CredentialStuffingEventStore` und `SessionHijackingEventStore` im Feld `eventName` im Typ "TransactionSecurityPolicy".

Anpassen von Fehlermeldungen für Transaktionssicherheitsrichtlinien
Verwenden Sie das neue Feld `blockMessage` im Objekt "TransactionSecurityPolicy".

Entwicklung

Konfigurieren von Einstellungen für die Zulassungsliste externer Domänen, in denen Sie das Framing Ihres Visualforce-Inhalts oder Ihrer Umfragen zulassen
Verwenden Sie den neuen Metadatentyp "IframeWhiteListUrlSettings".

Erzwingen der Notwendigkeit der Berechtigung "Setup und Konfiguration anzeigen" zum Zugreifen auf die Objekte "AsyncApexJob" und "FlexQueueItem"
Verwenden Sie das neue Feld `enableAsyncRequiresViewSetup` im Metadatentyp "ApexSettings". Dieses Feld steuert die Aktivierung der Aktualisierung "Berechtigung 'Setup anzeigen' zum Einreihen asynchroner Apex-Aufträge in die Warteschlange anfordern". Wenn das Feld auf `true` festgelegt ist, müssen Benutzer über die Berechtigung "Setup und Konfiguration anzeigen" verfügen, um auf die Objekte "AsyncApexJob" und "FlexQueueItem" zuzugreifen. Apex-Klassen und -Auslöser oder andere im Systemmodus ausgeführte Funktionen sind von dieser Anforderung ausgenommen.

Erzwingen der Notwendigkeit der Berechtigung "Setup und Konfiguration anzeigen" zum Zugreifen auf die Apex-Testobjekte
Verwenden Sie das neue Feld `enableApexTestReqViewSetup` im Metadatentyp "ApexSettings". Dieses Feld steuert die Aktivierung der Aktualisierung "Berechtigung 'Setup anzeigen' für den Zugriff auf Apex-Testdaten anfordern". Wenn das Feld auf `true` festgelegt ist, müssen Benutzer über die Berechtigung "Setup und Konfiguration anzeigen" verfügen, um auf die folgenden SOAP-API-Objekte zuzugreifen: "ApexTestQueueItem", "ApexTestResult", "ApexTestResultLimits", "ApexTestRunResult", "ApexTestSuite" und "TestSuiteMembership".

Erhalten einer E-Mail für nicht bearbeitete Apex-Fehler durch Angeben eines Salesforce-Benutzernamens oder einer E-Mail-Adresse
Verwenden Sie den neuen Metadatentyp "ApexEmailNotifications".

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 v49 des `salesforcedx`-Core-Plugins.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Deinstallieren der Vorabversion der Salesforce CLI

Wenn Sie die Vorabversion 49 des Plugins `salesforcedx` installiert haben, um die nächste Version von Salesforce CLI zu testen, deinstallieren Sie sie und aktualisieren Sie die CLI. Das Plugin der Vorabversion 49 wird nicht mehr aktualisiert.

Organisieren Ihres Codes mit mehreren Paketverzeichnissen

Verwenden Sie die Befehle `force:source:push` und `force:source:pull` für in mehreren Paketverzeichnissen gespeicherte Metadatendateien, anstelle nur des Standardpaketverzeichnisses. Mit mehreren Paketverzeichnissen können Sie Ihren lokalen Quellcode in logische Einheiten organisieren.

Erkunden neuer und geänderter Befehle

Machen Sie sich mit den neuen und aktualisierten Befehlen in Version 49 des Plugins `salesforcedx` vertraut. Sehen Sie sich auch eine Zusammenfassung der Aktualisierungen in früheren wöchentlichen v48-Versionen an. Änderungen an der Salesforce CLI werden regelmäßig veröffentlicht. In den wöchentlichen Versionshinweisen erhalten Sie Informationen zu den neuesten Aktualisierungen in v49 des Kern-CLI-Plugins (`salesforcedx`).

Deinstallieren der Vorabversion der Salesforce CLI

Wenn Sie die Vorabversion 49 des Plugins `salesforcedx` installiert haben, um die nächste Version von Salesforce CLI zu testen, deinstallieren Sie sie und aktualisieren Sie die CLI. Das Plugin der Vorabversion 49 wird nicht mehr aktualisiert.

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
```

Organisieren Ihres Codes mit mehreren Paketverzeichnissen

Verwenden Sie die Befehle `force:source:push` und `force:source:pull` für in mehreren Paketverzeichnissen gespeicherte Metadatendateien, anstelle nur des Standardpaketverzeichnisses. Mit mehreren Paketverzeichnissen können Sie Ihren lokalen Quellcode in logische Einheiten organisieren.

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

Wie: Jedes Paketverzeichnis muss die Salesforce DX-Standardprojektstruktur einhalten. Führen Sie die Paketverzeichnisse in Ihrer `sfdx-project.json`-Datei auf, damit das Metadatenpaket in Ihrer Salesforce-Organisation bereitgestellt wird. (GitHub-Problem 379)

SIEHE AUCH:

Salesforce DX Developer Guide: Multiple Package Directories

Erkunden neuer und geänderter Befehle

Machen Sie sich mit den neuen und aktualisierten Befehlen in Version 49 des Plugins `salesforcedx` vertraut. Sehen Sie sich auch eine Zusammenfassung der Aktualisierungen in früheren wöchentlichen v48-Versionen an. Änderungen an der Salesforce CLI werden regelmäßig veröffentlicht. In den wöchentlichen Versionshinweisen erhalten Sie Informationen zu den neuesten Aktualisierungen in v49 des Kern-CLI-Plugins (`salesforcedx`).

Neue Befehle

Diese Befehle wurden in einem wöchentlichen Patch von `salesforcedx` v48 hinzugefügt.

Es wurden drei neue Befehle eingeführt, um Ihnen Testfunktionen der Lightning-Webkomponenten anzubieten.

`force:lightning:lwc:test:create`
Erstellt einen Lightning-Webkomponenten-Test mit integrierten Codebausteinen.

`force:lightning:lwc:test:run`
Ruft Jest-Einheitentests für Lightning-Webkomponenten auf.

`force:lightning:lwc:test:setup`
Installiert Tools für Jest-Einheitentests für Lightning-Webkomponenten.

Es wurden ein neues Thema (`cmdt`) und fünf neue Befehle in diesem Thema zum Verwalten von benutzerdefinierten Metadatentypen eingeführt.

`force:cmdt:create`
Erstellt einen benutzerdefinierten Metadatentyp im aktuellen Projekt.

`force:cmdt:field:create`
Generiert ein benutzerdefiniertes Metadatenfeld auf Basis des angegebenen Feldtyps.

`force:cmdt:generate`
Generiert einen benutzerdefinierten Metadatentyp und alle zugehörigen Datensätze für das angegebene sObject.

`force:cmdt:record:create`
Erstellt einen Datensatz für einen angegebenen benutzerdefinierten Metadatentyp im aktuellen Projekt.

`force:cmdt:record:insert`
Erstellt Datensätze für benutzerdefinierten Metadatentypen aus einer Datei mit kommagetrennten Werten (`.csv`).

Es wurden zwei neue Befehle eingeführt, um das Verhalten außer Kraft zu setzen, mit dem die CLI Ihren lokalen Quellcode verfolgt. Die Befehle funktionieren in Organisationen, welche die Quellverfolgung unterstützen.

`force:source:tracking:reset`
Setzt die lokale und die Remote-Quellverfolgung zurück, wodurch die CLI die aktuellen Unterschiede zwischen Ihren lokalen Dateien und den Metadaten in der Organisation nicht registriert. Bei der nächsten Ausführung von `force:source:status` gibt die CLI keine Ergebnisse zurück, selbst wenn wirklich Konflikte vorhanden sind. Die CLI setzt die Verfolgung neuer Quelländerungen wie gewohnt fort.

Der Hauptanwendungsfall ist der, dass die CLI keinen Verfolgungsverlauf für eine Organisation aufweist. Beispielsweise möchten Sie eine Organisation verwenden, die durch einen automatisierten Prozess mit denselben Metadaten, die sich in Ihrer VCS-Lösung befinden, vorab ausgefüllt wird. Führen Sie diesen Befehl aus, damit sich die CLI so verhält, als ob die lokalen und Remote-Dateien in dem Moment, in dem Sie den Befehl ausführen, identisch wären.

`force:source:tracking:clear`
Löscht alle lokalen Quellverfolgungsinformationen. Bei der nächsten Ausführung von `force:source:status` zeigt die CLI alle lokalen und Remote-Dateien als geändert an, wobei Dateien mit demselben Namen als Konflikte aufgeführt werden. Diese Konflikte beheben Sie manuell, beispielsweise durch Erzwingen eines Push- oder Pull-Vorgangs. Die CLI setzt die Verfolgung neuer Quelländerungen wie gewohnt fort.

Der Salesforce-Kundensupport verwendet diesen Befehl, um Probleme zu diagnostizieren. Sie sollten diesen Befehl in Ihrem normalen Workflow nicht verwenden.

ACHTUNG: Mit Befehlen vom Typ `force:source:tracking` werden alle vorhandenen lokalen Quellverfolgungsdateien in Ihrem Projekt gelöscht, was sich auf das nachfolgende Verhalten der "force:source"-Befehle auswirkt. Wenn Sie beispielsweise die Quellverfolgung zurücksetzen und dann "force:source:pull" ausführen, kann die CLI lokale Dateien automatisch überschreiben, auch wenn kein wirklicher Konflikt vorliegt. Verwenden Sie die Befehle nur dann, wenn Sie die Unterschiede zwischen Ihren lokalen Quelldateien und den Metadaten in Ihrer Organisation verstehen. Seien Sie dabei äußerst vorsichtig. Wirklich!

Geänderte Befehle

Diese Befehle wurden in einem wöchentlichen Patch von `salesforcedx` v48 geändert.

`force:project:create`
Den Standard- und Analytics Salesforce DX-Vorlagen wurde die Datei `package.json` hinzugefügt. Führen Sie zum Erstellen dieser Vorlagen `force:project:create --template=standard` oder `force:project:create --template=analytics` aus. Verwenden Sie die Datei `package.json`, um Lightning-Webkomponenten zu verwenden.

`commands`
Die Ausgabe des Befehls `commands` wurde verbessert. Der Befehl zeigt standardmäßig die vollständige Liste der CLI-Befehle und deren Beschreibungen im Tabellenformat an. Mit den neuen Parametern können Sie weitere Spalten anzeigen, beispielsweise die Befehlsnutzung und die zugehörigen Plugins. Sie haben mehr Auswahlmöglichkeiten für das Ausgabeformat (`.csv`, `.json`, `.yaml`). Zudem können Sie die Ausgabe filtern und sortieren. Der Befehl `commands` funktioniert wie der Befehl oclif.

Ersetzte Befehle

Diese Befehle sind in `salesforcedx` v49 noch veraltet. Sie werden in einer späteren Version entfernt. Verwenden Sie stattdessen `sfdx commands`, was eine ähnliche Ausgabe generiert.

`force:doc:commands:list`

`force:doc:commands:display`

Diese Befehle sind in `salesforcedx` v49 veraltet. Verwenden Sie stattdessen die Befehle `force:lightning:lwc:test:*`.

`force:lightning:test:create`

`force:lightning:test:install`

`force:lightning:test:run`

Neue Parameter

Dieser Parameter wurde einem wöchentlichen Patch von `salesforcedx` v48 hinzugefügt.

`force:org:list --skipconnectionstatus`
Entfernt die Spalte "Verbindungsstatus" aus der Ausgabe der Organisationsliste, um die Leistung des Befehls zu verbessern.

Dieser Parameter wurde der CLI-Vorabversion 49 von `salesforcedx` hinzugefügt:

`force:package:create --orgdependent` (Beta)
Gilt nur für entsperrte Pakete und erlaubt, dass das Paket von nicht verpackten Metadaten in der Installationsorganisation abhängig sein kann.

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

JSON-Ausgabe für alle Befehle

Die JSON-Ausgabe für alle Befehle wird nun standardmäßig an `stdout` gesendet. Dieses Verhalten erzielen Sie auch, wenn Sie die Umgebungsvariable SFDX_JSON_TO_STDOUT auf `true` festlegen. Wenn Sie sich derzeit auf Analysefehler von `stderr` verlassen, wenn Sie den Parameter `--json` verwenden, sollten Sie Ihre Tools und Skripts aktualisieren, um stattdessen `stdout` zu verwenden, oder SFDX_JSON_TO_STDOUT auf `false` festlegen. CLI-Befehle senden in der Regel mehr Warnungen und Fehler an `stderr`, selbst wenn Sie `--json` festlegen.

Weitere Änderungen

- Die CLI-Version von Node.js wurde auf 12.13.0 aktualisiert.
- Die Sandbox-CLI-Befehle `force:org:clone` und `force:org:status` sind allgemein verfügbar.

Entwickeln von Lösungen für Workplace Command Center für Work.com

Mit Workplace Command Center können Sie die Bereitschaft zur Rückkehr an den Arbeitsplatz überwachen und entscheiden, wann Personen wieder sicher zum Arbeitsplatz zurückkehren können. Indem Sie die Mitarbeitergesundheit und Standortbereitschaft überwachen, können Sie bei der Rückkehr der Mitarbeiter dafür sorgen, dass alle geschützt sind. Workplace Command Center umfasst die Komponenten "Mitarbeiter-Gesundheitscheck", "Vorgangs-Feed" und "Global COVID-19 Tracker".

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

Wer: Entwickler der Salesforce Customer 360-Plattform, die benutzerdefinierte Lösungen zum Erweitern von Workplace Command Center entwickeln oder Work.com-Daten in vorhandene Anwendungen integrieren möchten.

Warum: Erweitern Sie die Workplace Command Center-Erfahrung um neue Funktionen, die in Work.com integriert sind. Nutzen Sie das Work.com-Framework, um benutzerdefinierte Lösungen zu entwickeln, mit denen Unternehmen ihre Arbeitsstätten effizient und sicher wiedereröffnen können.

Wie: Verwenden Sie das Work.com-Datenmodell, um Work.com-Daten in benutzerdefinierte Lösungen zu integrieren. Erstellen Sie benutzerdefinierte Lightning-Webkomponenten, die auf globale Workplace Command Center-Filter reagieren. Stellen Sie benutzerdefinierte Lösungen als Verwaltungspakete oder Erweiterungspakete bereit, damit Kunden Ihre Lösung nahtlos in ihrer Work.com-Organisation installieren können.

SIEHE AUCH:

Workplace Command Center for Work.com Developer Guide: Extend Work.com with Custom Solutions

Quip: Vorlagenkennzahlen, Live-Anwendung mit Einstein Analytics, vollständige Unterstützung in VPC sowie Sandbox und mehr

Sehen mit den Kennzahlen von Quip für Customer 360, wie Ihre Benutzer Quip-Vorlagen verwenden. Nutzen Sie Einstein Analytics-Dashboards in Quip. Verwenden Sie alle Quip für Customer 360-Funktionen in einer Sandbox. Behalten Sie Ihre Quip-Dokumente mit vollständiger VPC-Unterstützung bei. Fügen Sie Ihren Accountplänen Beziehungskarten hinzu, damit Ihre Mitarbeiter wichtige Kontakte leicht finden und den Accountverlauf nachvollziehen können.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Abrufen von handlungsrelevanten Kennzahlen zu Ihren Quip-Vorlagen

Stellen Sie fest, wie Ihre Benutzer Quip-Dokumente und -Vorlagen verwenden. Verfolgen Sie Benutzerinteraktionen mit wichtigen Dokumenten wie Accountplänen und gegenseitigen Schließungsplänen. Mithilfe der Kennzahlen von Quip für Customer 360 können Sie Lightning-Dashboards in Salesforce erstellen, die die Benutzerakzeptanz von Vorlagen verfolgen.

Erstellen von Beziehungskarten in einem Quip-Dokument

Stellen Sie die wichtigsten Beteiligten dar, erkennen Sie auf einfache Weise die Kritiker und Beeinflusser eines Geschäfts und vieles mehr. Mit der Live-Anwendung "Beziehungskarte" in Quip erstellen Sie kompakte Organigramme, die Ihren Vertriebsmitarbeitern bei der Organisation und beim Abschluss von Geschäften helfen.

Hinzufügen von Live-Einstein Analytics-Dashboards zu Quip-Dokumenten (allgemein verfügbar)

Behalten Sie relevante Informationen im Kontext mit Live-Einstein Analytics-Dashboards in Ihren Quip-Dokumenten. Optimieren Sie Ihre Quip-Accountpläne mit dynamischen Einstein Analytics-Dashboards. Live-Anwendungen mit Einstein Analytics, die einem eingebetteten Accountplan in Salesforce hinzugefügt werden, werden automatisch auf der Grundlage des Salesforce-Datensatzes ausgefüllt.

Synchronisieren von Dokumenten mit Live-Einfügen in Lightning-Flow

Mit Live-Einfügen sparen Sie Zeit bei der Aktualisierung von Quip-Dokumenten und können ein einziges Dokument als allgemeingültige Informationsquelle festlegen. Kopieren Sie Inhalt aus einem Quelldokument und fügen Sie ihn mit Live-Einfügen in einem neuen Dokument ein. Nachdem Sie den Quellinhalt aktualisiert haben, stellen Sie den Inhalt so ein, dass er in allen Dokumenten, die darauf verweisen, automatisch aktualisiert wird. Mit Live-Einfügen in Lightning-Flow können Sie Inhalte aus einem Quelldokument einem Zieldokument automatisch hinzufügen und aktualisieren, wenn ein Datensatz in Salesforce geändert wird.

Schützen von Daten mit Quip für Customer 360-Funktionen in VPC

Ermöglichen Sie Ihren Benutzern Zusammenarbeit und Produktivität und schützen Sie gleichzeitig Ihre Salesforce-Daten. Gewähren Sie Benutzern auf Ihrer VPC-Zulassungsliste Zugriff auf Quip für Customer 360-Funktionen wie Live-Salesforce-Listen, die mit Salesforce und Live-Berichten synchronisiert werden. Mit Quip für Customer 360 in VPC bleiben Ihre Daten sicher, ohne dass die Zusammenarbeit behindert wird.

Testen von Quip für Customer 360-Funktionen in einer Salesforce-Sandbox

Jetzt können Sie Quip für Customer 360-Funktionen in einer Sandbox-Organisation testen. Sehen Sie, wie Funktionen wie synchronisierte Freigabe, Protokollierung eines Anrufs, Live-Salesforce-Datensätze und Listenansichten in Quip und vieles mehr in einer Sandbox funktionieren, bevor Sie sie Ihren Produktionsorganisationen hinzufügen.

Steuern, welche Salesforce-Organisationen mit Quip verbunden sind

Zeigen Sie eine Liste der Salesforce-Organisationen, die mit Ihrer Quip-Site verbunden sind, über die Quip-Administratorkonsole an. Erstellen Sie eine Zulassungsliste, um zu steuern, welche Salesforce-Organisationen Ihre Benutzer mit Quip verbinden können, um daraus Daten abzurufen. Mit einer Zulassungsliste für mehrere Organisationen können Sie die für Ihr Unternehmen wichtigen Daten schützen und dafür sorgen, dass Benutzer nur auf die von Ihnen genehmigten Salesforce-Daten zugreifen.

Schnelleres Bereitstellen von Quip für Customer 360

Helfen Sie Ihren Benutzern, Zeit zu sparen, wenn sie ihre Salesforce-Accounts mit Quip verbinden, und beschleunigen Sie Ihre Quip-Bereitstellungen. Benutzer können auf Quip-Lightning-Komponenten in Salesforce und Salesforce-Daten in Quip zugreifen, indem sie entweder auf das Banner "Jetzt verbinden" in Salesforce klicken oder ihre Salesforce-Organisation in Quip verbinden. Benutzer müssen nicht mehr auf das Banner "Jetzt verbinden" in Salesforce klicken und dann ihre Salesforce-Organisationen in Quip verbinden. Ihre Benutzer sparen Klicks und werden aufgefordert, die Salesforce-Verbindung abzuschließen, wo immer sie gerade arbeiten.

Anpassen von Briefvorlagenstandards in einem Quip-Dokument

Fügen Sie einen Standard-Briefvorlagenstatus in Quip-Vorlagen hinzu. Wenn ein Benutzer ein Dokument aus einer Vorlage erstellt, die Briefvorlagenfelder jedoch nicht mit den Datensatzfeldern übereinstimmen, zeigen Sie einen benutzerfreundlichen Briefvorlagenstatus an.

Abrufen von erweiterten Salesforce-Live-Anwendungen in Quip

Die Live-Anwendungen "Salesforce-Liste" und "Salesforce-Datensatz" wurden erweitert und neue Funktionen wurden hinzugefügt.

Entfernen eines Quip-Dokuments aus Lightning-Komponenten

Entfernen Sie ein Quip-Dokument aus einer Quip-Lightning-Komponente oder entfernen Sie es aus allen Komponenten. Sie können ein Dokument aus der Komponente "Quip-Dokument" entfernen, es jedoch in der Komponente "Zugeordnete Quip-Dokumente" belassen, oder es ganz aus dem Datensatz entfernen.

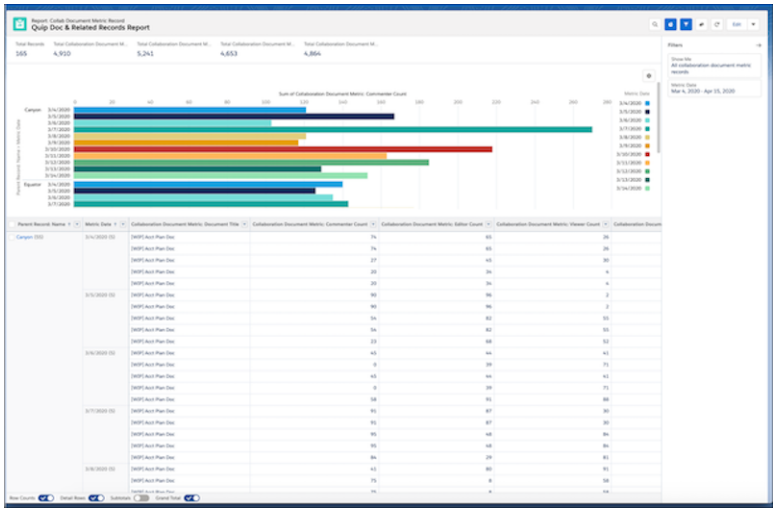
Abrufen von handlungsrelevanten Kennzahlen zu Ihren Quip-Vorlagen

Stellen Sie fest, wie Ihre Benutzer Quip-Dokumente und -Vorlagen verwenden. Verfolgen Sie Benutzerinteraktionen mit wichtigen Dokumenten wie Accountplänen und gegenseitigen Schließungsplänen. Mithilfe der Kennzahlen von Quip für Customer 360 können Sie Lightning-Dashboards in Salesforce erstellen, die die Benutzerakzeptanz von Vorlagen verfolgen.

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

Wer: Verfügbar in Salesforce-Organisationen mit einem Quip für Customer 360-Tarif oder einer kostenlosen Quip-Testversion.

Warum: Verwenden Sie Vorlagenkennzahlen, um Ihre Vorlagenstrategie zu überdenken. Sorgen Sie dafür, dass Ihre Vertriebsmitarbeiter organisiert und verantwortungsbewusst handeln, indem Sie anhand Ihrer Daten feststellen, wie viele Accountpläne aus einer Vorlage erstellt werden. Mit Kennzahlen zu Dokumentansichten, Kommentaren und Bearbeitungen können Sie Lightning-Diagramme und -Berichte erstellen, um zu sehen, welche Prozesse für Ihr Team am besten funktionieren und welche nicht.



Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Quip` ein. Klicken Sie unter "Quip-Daten zur Verwendung in Customer 360 sammeln" auf **Quip-Kennzahlen aktivieren**.

Erstellen von Beziehungskarten in einem Quip-Dokument

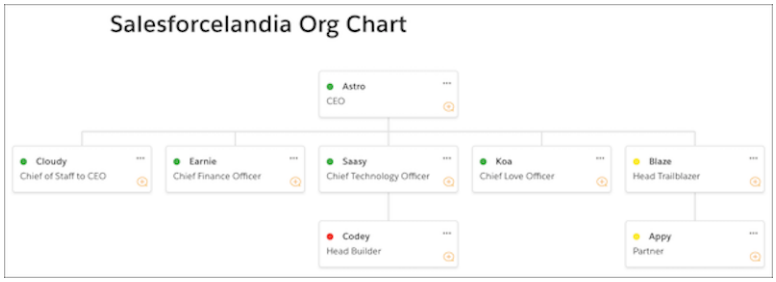
Stellen Sie die wichtigsten Beteiligten dar, erkennen Sie auf einfache Weise die Kritiker und Beeinflusser eines Geschäfts und vieles mehr. Mit der Live-Anwendung "Beziehungskarte" in Quip erstellen Sie kompakte Organigramme, die Ihren Vertriebsmitarbeitern bei der Organisation und beim Abschluss von Geschäften helfen.

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

Wann: Fügen Sie die Live-Anwendung "Beziehungskarte" Quip-Dokumenten bis Mitte Juni 2020 hinzu. In der Salesforce-Sandbox-Vorschau nicht verfügbar.

Wer: Verfügbar in Salesforce-Organisationen mit einem Quip für Customer 360-Tarif oder einer kostenlosen Quip-Testversion.

Warum: Fügen Sie Accountplänen Beziehungskarten hinzu, damit Ihre Mitarbeiter wichtige Kontakte leicht finden und den Verlauf eines Accounts nachvollziehen können. Verwenden Sie ein benutzerdefiniertes Feld als Grundlage für den Status einer Karte, damit Informationen einfach durchsuchbar sind. Erstellen Sie für die Kritiker eines Geschäfts ein Beziehungsfeld mit einer Auswahllistenoption für Kritiker und ordnen Sie Kritikern die Farbe Rot zu. Nachdem Sie die Karte eines Benutzers als Kritiker markiert haben, wird sie mit einem roten Statusindikator angezeigt.



Wie: Geben Sie in einem Quip-Dokument `@Relationship Map` ein. Um eine Beziehungskarte zu erstellen, legen Sie eine erste Karte an und geben Sie einen Namen ein. Nachdem Sie benutzerdefinierte Felder wie ein Beziehungs- oder Positionsfeld erstellt haben, können Sie im Kartengenerator die Karten an verschiedene Stellen ziehen und eine Hierarchie erstellen. Nachdem Sie Karten erstellt und Felder hinzugefügt haben, können Sie die Beziehungen in der Strukturansicht überprüfen.

Anmerkung: Die Live-Anwendung "Beziehungskarte" ist nur in Quip verfügbar und enthält keine Salesforce-Daten.

Hinzufügen von Live-Einstein Analytics-Dashboards zu Quip-Dokumenten (allgemein verfügbar)

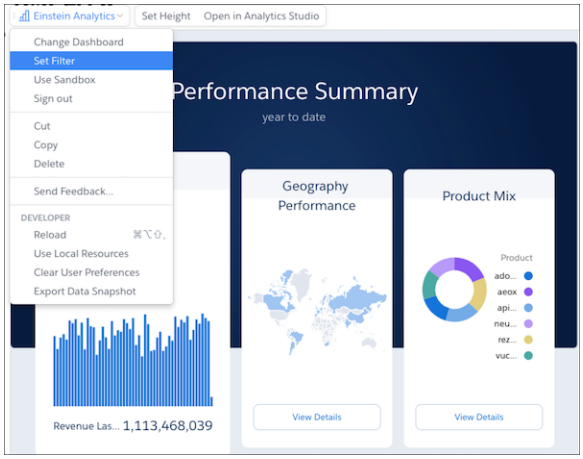
Behalten Sie relevante Informationen im Kontext mit Live-Einstein Analytics-Dashboards in Ihren Quip-Dokumenten. Optimieren Sie Ihre Quip-Accountpläne mit dynamischen Einstein Analytics-Dashboards. Live-Anwendungen mit Einstein Analytics, die einem eingebetteten Accountplan in Salesforce hinzugefügt werden, werden automatisch auf der Grundlage des Salesforce-Datensatzes ausgefüllt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Professional, Performance, Unlimited und Developer Edition. Die Einstein Analytics-Live-Anwendung wird nicht von der mobilen Quip- oder der Desktop-Anwendung unterstützt.

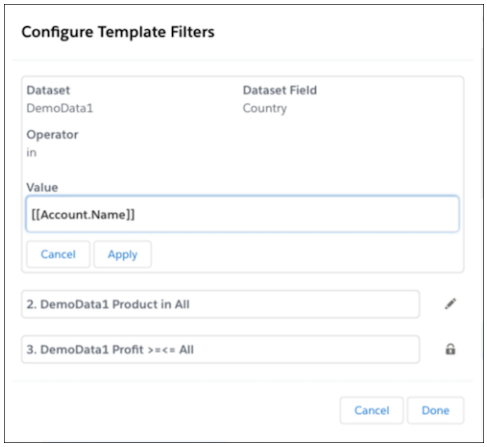
Wann: Fügen Sie die Einstein Analytics-Live-Anwendung Quip-Dokumenten bis Mitte Juni 2020 hinzu. In der Salesforce-Sandbox-Vorschau nicht verfügbar.

Wer: Verfügbar in Salesforce-Organisationen mit einem Quip für Customer 360-Tarif und kostenlosen Einstein Analytics-Lizenzen.

Warum: Fügen Sie die Live-Anwendung mit Einstein Analytics Ihren Accountplänen hinzu, damit Ihre Vertriebsmitarbeiter ihre gesamte Arbeit für einen Account an einem Ort erledigen können. Gestalten Sie Ihre Accountplanungsvorlagen dynamisch mit Einstein Analytics-Filterwerten, die auf der Grundlage des Salesforce-Datensatzes aktualisiert werden. Durch dynamische Einstein Analytics-Dashboards werden Ihre Vorlagen skalierbar und Ihre Benutzer sparen Zeit bei der Konfiguration von Dashboard-Filtern, die ihren Accounts entsprechen.



Wie: Geben Sie in einem Quip-Dokument `@Einstein Analytics` ein und klicken Sie auf **Einfügen**. Nachdem Sie eine Verbindung mit Salesforce hergestellt haben, können Benutzer mit Einstein Analytics-Lizenzen ein Dashboard auswählen, Filter konfigurieren, Filter dynamisch gestalten und Dashboard-Abschnitte kommentieren.



Synchronisieren von Dokumenten mit Live-Einfügen in Lightning-Flow

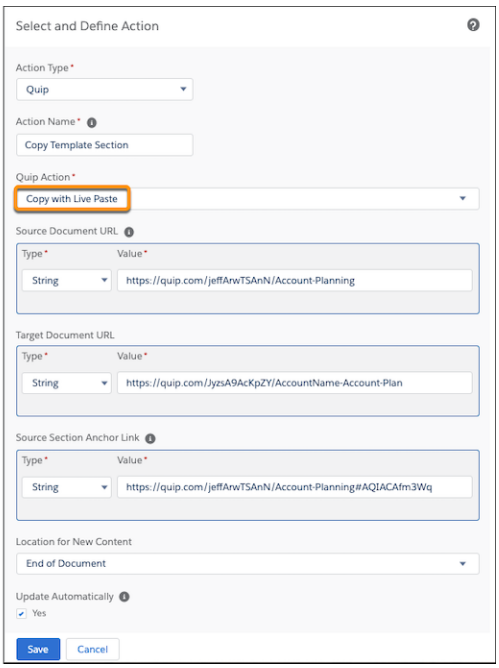
Mit Live-Einfügen sparen Sie Zeit bei der Aktualisierung von Quip-Dokumenten und können ein einziges Dokument als allgemeingültige Informationsquelle festlegen. Kopieren Sie Inhalt aus einem Quelldokument und fügen Sie ihn mit Live-Einfügen in einem neuen Dokument ein. Nachdem Sie den Quellinhalt aktualisiert haben, stellen Sie den Inhalt so ein, dass er in allen Dokumenten, die darauf verweisen, automatisch aktualisiert wird. Mit Live-Einfügen in Lightning-Flow können Sie Inhalte aus einem Quelldokument einem Zieldokument automatisch hinzufügen und aktualisieren, wenn ein Datensatz in Salesforce geändert wird.

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: Automatisieren Sie Ihre Accountplanungsvorlagen mit Live-Einfügen im Prozessgenerator und Flow Builder. Lösen Sie eine Überprüfung durch einen leitenden Angestellten mithilfe eines Prozesses aus, wenn ein Vertriebsmitarbeiter einen Accountplan als "Bereit zur Überprüfung" markiert. Accountplanabschnitte wie eine Übersicht für Führungskräfte oder Aktionspunkte können mit Live-Einfügen automatisch in ein separates Quip-Dokument eingefügt werden, das von Führungskräften geprüft und genehmigt wird.

Wie: Erstellen Sie im Prozessgenerator oder Flow Builder eine Quip-Aktion und wählen Sie **Kopieren mit Live-Einfügen**. Geben Sie den URL des Quelldokuments und den URL des Dokuments ein, in dem Sie den Inhalt live einfügen möchten. Geben Sie unter "Anker-Link für Quellabschnitt" den Link des Abschnitts ein, in den Sie Inhalte mit Live-Einfügen kopieren möchten. Wählen Sie aus, an welcher Stelle in Ihrem neuen Dokument Sie den kopierten Inhalt einfügen möchten, und speichern Sie Ihre Änderungen.



Schützen von Daten mit Quip für Customer 360-Funktionen in VPC

Ermöglichen Sie Ihren Benutzern Zusammenarbeit und Produktivität und schützen Sie gleichzeitig Ihre Salesforce-Daten. Gewähren Sie Benutzern auf Ihrer VPC-Zulassungsliste Zugriff auf Quip für Customer 360-Funktionen wie Live-Salesforce-Listen, die mit Salesforce und Live-Berichten synchronisiert werden. Mit Quip für Customer 360 in VPC bleiben Ihre Daten sicher, ohne dass die Zusammenarbeit behindert wird.

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

Wer: Verfügbar in Salesforce-Organisationen mit einem Quip für Customer 360-Tarif oder einer kostenlosen Quip-Testversion.

Quip für Customer 360-Funktion	VPC-Unterstützung
Salesforce-Verbindung	Ja
Salesforce SSO	Ja
Natives Quip	Ja
Synchronisierte Freigabe	Ja
Dokumentverknüpfung	Ja
Anruf in Quip protokollieren	Ja
Aufgabe in Quip erstellen	Ja

Quip für Customer 360-Funktion	VPC-Unterstützung
Live-Anwendung mit Salesforce-Datensatz	Ja
Live-Anwendung mit Salesforce-Liste	Ja
Live-Anwendung mit Einstein Analytics	Ja
Drittanbieter-Live-Anwendungen	Ja
Salesforce-Live-Berichte	Ja
Komponente "Quip-Dokument"	Ja
Komponente "Zugeordnete Quip-Dokumente"	Ja
Komponente "Quip-Benachrichtigungen"	Ja

Testen von Quip für Customer 360-Funktionen in einer Salesforce-Sandbox

Jetzt können Sie Quip für Customer 360-Funktionen in einer Sandbox-Organisation testen. Sehen Sie, wie Funktionen wie synchronisierte Freigabe, Protokollierung eines Anrufs, Live-Salesforce-Datensätze und Listenansichten in Quip und vieles mehr in einer Sandbox funktionieren, bevor Sie sie Ihren Produktionsorganisationen hinzufügen.

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

Wer: Verfügbar in Salesforce-Organisationen mit einem Quip für Customer 360-Tarif oder einer kostenlosen Quip-Testversion.

Quip für Customer 360-Funktion	Sandbox-Unterstützung
Salesforce-Verbindung	Ja
Salesforce SSO	Ja
Natives Quip	Ja
Synchronisierte Freigabe	Ja
Dokumentverknüpfung	Ja
Anruf in Quip protokollieren	Ja
Aufgabe in Quip erstellen	Ja
Live-Anwendung mit Salesforce-Datensatz	Ja
Live-Anwendung mit Salesforce-Liste	Ja
Live-Anwendung mit Einstein Analytics	Ja
Drittanbieter-Live-Anwendungen	Ja
Salesforce-Live-Berichte	Ja
Komponente "Quip-Dokument"	Ja
Komponente "Zugeordnete Quip-Dokumente"	Ja
Komponente "Quip-Benachrichtigungen"	Ja

Steuern, welche Salesforce-Organisationen mit Quip verbunden sind

Zeigen Sie eine Liste der Salesforce-Organisationen, die mit Ihrer Quip-Site verbunden sind, über die Quip-Administratorkonsole an. Erstellen Sie eine Zulassungsliste, um zu steuern, welche Salesforce-Organisationen Ihre Benutzer mit Quip verbinden können, um daraus Daten abzurufen. Mit einer Zulassungsliste für mehrere Organisationen können Sie die für Ihr Unternehmen wichtigen Daten schützen und dafür sorgen, dass Benutzer nur auf die von Ihnen genehmigten Salesforce-Daten zugreifen.

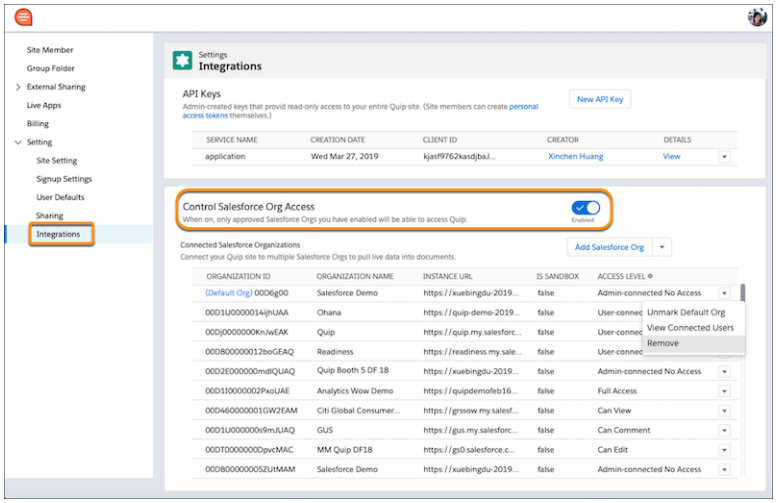
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Professional, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wann: Kontrollieren Sie den Zugriff auf Ihre Salesforce-Organisation bis Ende Juni 2020. In der Salesforce-Sandbox-Vorschau nicht verfügbar.

Wer: Verfügbar in Salesforce-Organisationen mit einem Quip für Customer 360-Tarif oder einer kostenlosen Quip-Testversion.

Warum: Ermöglichen Sie Ihren Benutzern die Zusammenarbeit und Verwendung von Salesforce-Daten in Quip bei gleichzeitiger Wahrung der Datensicherheit. Rufen Sie die Quip-Administratorkonsole auf, um eine Liste der verbundenen Salesforce-Organisationen anzuzeigen, von Benutzern verbundene Organisationen zu trennen und zu sehen, welche Benutzer welche Organisationen verwenden. Sie können auch Standardorganisationen hinzufügen, die Ihren Benutzern empfohlen werden, wenn sie ihre Salesforce-Organisationen mit Quip verbinden.

Wie: Wechseln Sie zur Quip-Administratorkonsole und geben Sie Ihre Administrator-Anmeldeinformationen ein. Klicken Sie unter "Einstellungen" auf **Integrationen**. Nachdem Sie die Zugriffssteuerung für verbundene Salesforce-Organisationen aktiviert haben, können Benutzer nur auf die von Ihnen genehmigten Salesforce-Organisationen in Quip zugreifen. Von hier aus können Sie die synchronisierten Freigabeeinstellungen einsehen und aktualisieren, Organisationszugriff entfernen und neue Produktions- und Sandbox-Organisationen hinzufügen.



Schnelleres Bereitstellen von Quip für Customer 360

Helfen Sie Ihren Benutzern, Zeit zu sparen, wenn sie ihre Salesforce-Accounts mit Quip verbinden, und beschleunigen Sie Ihre Quip-Bereitstellungen. Benutzer können auf Quip-Lightning-Komponenten in Salesforce und Salesforce-Daten in Quip zugreifen, indem sie entweder auf das Banner "Jetzt verbinden" in Salesforce klicken oder ihre Salesforce-Organisation in Quip verbinden. Benutzer müssen nicht mehr auf das Banner "Jetzt verbinden" in Salesforce klicken und dann ihre Salesforce-Organisationen in Quip verbinden. Ihre Benutzer sparen Klicks und werden aufgefordert, die Salesforce-Verbindung abzuschließen, wo immer sie gerade arbeiten.

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

Wann: Optimieren Sie Ihre Quip-Bereitstellungen ab Juli 2020. In der Salesforce-Sandbox-Vorschau nicht verfügbar.

Wer: Verfügbar in Salesforce-Organisationen mit einem Quip für Customer 360-Tarif oder einer kostenlosen Quip-Testversion.

Anpassen von Briefvorlagenstandards in einem Quip-Dokument

Fügen Sie einen Standard-Briefvorlagenstatus in Quip-Vorlagen hinzu. Wenn ein Benutzer ein Dokument aus einer Vorlage erstellt, die Briefvorlagenfelder jedoch nicht mit den Datensatzfeldern übereinstimmen, zeigen Sie einen benutzerfreundlichen Briefvorlagenstatus an.

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

Wer: Verfügbar in Salesforce-Organisationen mit einem Quip für Customer 360-Tarif oder einer kostenlosen Quip-Testversion.

Warum: Wenn zuvor Account.Owner.PhoneNumber beim Erstellen eines Accounts in Salesforce nicht definiert worden war, blieb das Vorlagenfeld für Briefvorlagen [[Account.Owner.PhoneNumber]]. Jetzt können Sie die angezeigte Nachricht anpassen, indem Sie eine Zeichenfolge nach der Briefvorlagensyntax hinzufügen. Um die Briefvorlagensyntax durch "Account Owner Phone Number Default" (Standard-Telefonnummer des Accountinhabers) zu ersetzen, wenn das Feld nicht existiert, geben Sie `[[Account.Owner.PhoneNumber, "Account Owner Phone Number Default"]]` ein.

Abrufen von erweiterten Salesforce-Live-Anwendungen in Quip

Die Live-Anwendungen "Salesforce-Liste" und "Salesforce-Datensatz" wurden erweitert und neue Funktionen wurden hinzugefügt.

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

Wer: Verfügbar in Salesforce-Organisationen mit einem Quip für Customer 360-Tarif oder einer kostenlosen Quip-Testversion.

Warum: Zu den Erweiterungen in den Salesforce-Live-Anwendungen zählen:

- Unterstützung für mehrere Währungen in der Live-Anwendung "Salesforce-Liste"
- Funktion "Nach Objekttyp filtern" in der Live-Anwendung "Salesforce-Datensatz"
- Unterstützung der lokalen Datumsformatierung in der Live-Anwendung "Salesforce-Datensatz"
- Neues Aktualisierungsverhalten der Live-Anwendung "Salesforce-Datensatz" Bei Aktualisierung ist Folgendes in der Live-Anwendung "Salesforce-Datensatz" erforderlich:
  - Der Benutzer muss bei derselben Organisation wie die Live-Anwendung "Salesforce-Datensatz" angemeldet sein.
  - Der Benutzer hat Zugriff auf den Datensatz in Salesforce.
  - Der Benutzer hat Zugriff aus die Felder des Datensatzes.
- Unterstützung für das Neuladen einer Live-Anwendung.

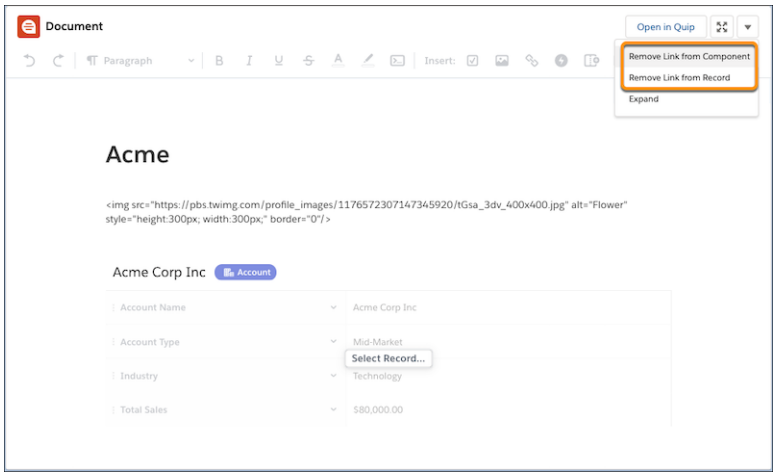
Entfernen eines Quip-Dokuments aus Lightning-Komponenten

Entfernen Sie ein Quip-Dokument aus einer Quip-Lightning-Komponente oder entfernen Sie es aus allen Komponenten. Sie können ein Dokument aus der Komponente "Quip-Dokument" entfernen, es jedoch in der Komponente "Zugeordnete Quip-Dokumente" belassen, oder es ganz aus dem Datensatz entfernen.

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

Wer: Verfügbar in Salesforce-Organisationen mit einem Quip für Customer 360-Tarif oder einer kostenlosen Quip-Testversion.

Wie: Wählen Sie in der Komponente "Quip-Dokument" die Option **Link aus Komponente entfernen** oder **Link aus Datensatz entfernen** aus.



Marketing: Interaktive E-Mail, Datenzuordnungsvisualisierung und Distributed Marketing-Schnellversand für SMS

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 März 2020
- 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

Versionsaktualisierungen: Wichtige Aktualisierungen und Sicherheitswarnungen an einem Ort, Berechtigungsänderungen für Apex und mehr

Profitieren Sie von einer übersichtlicheren Ansicht wichtiger Aktualisierungen und Warnungen an einem Ort. Stellen Sie sicher, dass Ihre Organisation hinsichtlich aller Änderungen, die sich auf ihre Leistung, ihre Sicherheit und ihre Benutzer auswirken, auf dem aktuellen Stand bleibt.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Lesen wichtiger Organisationsänderungen durch Versionsaktualisierungen (Beta)
Vollziehen Sie Aktualisierungen, die sich auf Ihre Salesforce-Organisation auswirken, mithilfe einer verbesserten Benutzeroberfläche nach und reagieren Sie darauf. Zeigen Sie Ihre Aktualisierungen und Warnhinweise auf einer einzelnen benutzerfreundlichen Seite an.

Versionsaktualisierungen (Beta)
Salesforce veröffentlicht regelmäßig Aktualisierungen, die die Leistung, Logik, Sicherheit und Benutzerfreundlichkeit von Salesforce verbessern, sich jedoch auf Ihre vorhandenen Anpassungen auswirken können. Die Aktualisierung für die Version Summer '20 finden Sie unter "Setup" im Knoten "Versionsaktualisierungen".

Sicherheitswarnungen
Sicherheitswarnungen unterstützen Kunden bei der Implementierung sicherheitsbezogener Aktualisierungen in ihrer Organisation. Die Warnungen für Summer '20 finden Sie unter "Setup" im Knoten "Sicherheitswarnungen".

Lesen wichtiger Organisationsänderungen durch Versionsaktualisierungen (Beta)

Vollziehen Sie Aktualisierungen, die sich auf Ihre Salesforce-Organisation auswirken, mithilfe einer verbesserten Benutzeroberfläche nach und reagieren Sie darauf. Zeigen Sie Ihre Aktualisierungen und Warnhinweise auf einer einzelnen benutzerfreundlichen Seite an.

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

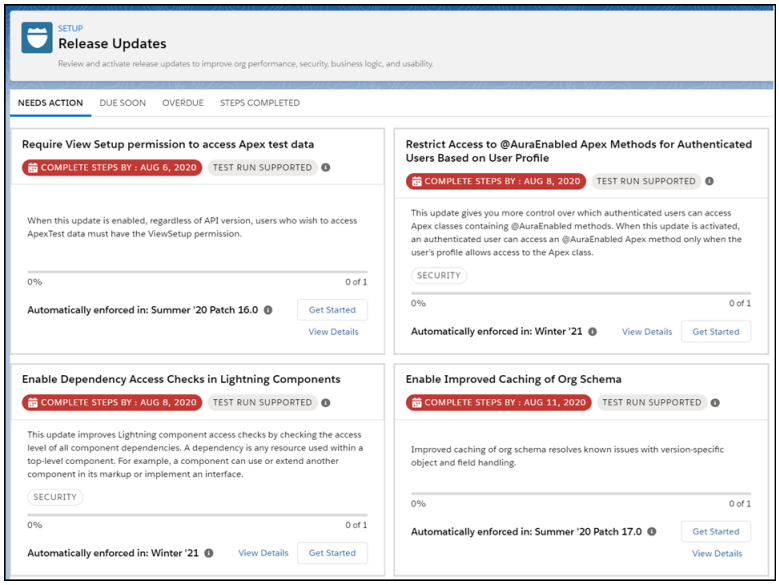
Anmerkung: Als Beta-Funktion stellen die Versionsaktualisierungen eine Vorschau dar und zählen nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein 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.

Warum: "Versionsaktualisierungen" bietet Ihnen eine ausführlichere Ansicht der Informationen, die bisher in der Critical Update Console zu finden waren. Die Seite enthält auch Informationen aus dem Knoten "Sicherheitswarnungen". (Die Funktionsweise von Sicherheitswarnungen bleibt dieselbe.) Verwenden Sie Registerkarten, um die Informationen zu filtern, die Sie anzeigen möchten. Wenn Sie eine Aktion für eine Aktualisierung ausführen, können Sie mithilfe einer Reihe detaillierter Schritte die Auswirkungen auf Ihre Organisation auswerten. Sie können die Aktualisierung frühzeitig übernehmen oder je nach Ihrer Organisation die empfohlene Testlaufoption verwenden.

Wichtig: In der Beta-Version werden die meisten Aktualisierungen weiterhin in der Critical Update Console angezeigt. Sicherheitswarnungen werden zudem weiterhin unter "Setup" im Knoten "Sicherheitswarnungen" angezeigt. Sie können eine Aktualisierung oder Warnung an beiden Orten aktivieren oder darauf reagieren. Es ist jedoch nicht nötig, dies an beiden Orten vorzunehmen.

Wie: Geben Sie unter **Setup** im Feld "Schnellsuche" den Text `Versionsaktualisierungen` ein. Die Seite mit den Versionsaktualisierungen enthält vier Registerkarten: "Maßnahme erforderlich", "Demnächst fällig", "Überfällig" und "Schritte abgeschlossen". In der Seitenansicht wird standardmäßig "Maßnahme erforderlich" angezeigt. Wählen Sie auf dieser Registerkarte eine Versionsaktualisierung aus, die angezeigt werden soll. Sie haben folgende Möglichkeiten:

1. Überprüfen Sie das Datum unter "Schritte abschließen bis". Nach diesem Datum werden Tests möglicherweise nicht mehr unterstützt.
2. Zeigen Sie die Version an, in der eine Aktualisierung automatisch erzwungen wird. (In "Wichtige Aktualisierungen" enthielt das Feld "Datum für automatische Aktivierung" diese Informationen in einem Datumsformat.) Wenn Sie das Datum des Hauptversions-Upgrades für Ihre Instanz anzeigen möchten, wechseln Sie zum Trust-Status, suchen Sie nach Ihrer Instanz und klicken Sie auf die Wartungsregisterkarte.
3. Erfahren Sie mehr zu einer Aktualisierung, einschließlich der Auswirkungen, die sie möglicherweise auf Ihre Organisation hat, indem Sie auf **Details anzeigen** klicken.
4. Starten Sie einen Testlauf oder halten Sie ihn an und zeigen Sie den Schrittaktualisierungsverlauf an, indem Sie auf **Erste Schritte** klicken.
5. Fahren Sie mit den Aktualisierungsschritten fort und bestätigen Sie, wenn Sie fertig sind.



Versionsaktualisierungen (Beta)

Salesforce veröffentlicht regelmäßig Aktualisierungen, die die Leistung, Logik, Sicherheit und Benutzerfreundlichkeit von Salesforce verbessern, sich jedoch auf Ihre vorhandenen Anpassungen auswirken können. Die Aktualisierung für die Version Summer '20 finden Sie unter "Setup" im Knoten "Versionsaktualisierungen".

Die Seite "Versionsaktualisierungen" enthält eine Liste der Aktualisierungen, die sich auf Ihre Organisation auswirken. Jede Aktualisierung beinhaltet schrittweise Aktionen, die Sie ausführen müssen. Damit eine reibungslose Umstellung sichergestellt wird, sind bei vielen

Versionsaktualisierungen Testläufe verfügbar. Verwenden Sie die Testlaufoption, um eine Aktualisierung vor dem Datum unter "Schritte abschließen bis" so oft wie nötig zu aktivieren und zu deaktivieren, damit Sie die Auswirkungen auf Ihre Organisation auswerten können.

Wichtig: In der Beta-Version werden die meisten Aktualisierungen weiterhin in der Critical Update Console angezeigt. Sicherheitswarnungen werden zudem weiterhin unter "Setup" im Knoten "Sicherheitswarnungen" angezeigt. Sie können eine Aktualisierung oder Warnung an beiden Orten aktivieren oder darauf reagieren. Es ist jedoch nicht nötig, dies an beiden Orten vorzunehmen.

Neue Versionsaktualisierungen

Diese Versionsaktualisierungen sind neu in der Version Summer '20. Sie können diese Aktualisierungen im Knoten "Versionsaktualisierungen" anzeigen.

Anfordern der Berechtigung "Setup anzeigen" zum Einreihen asynchroner Apex-Aufträge in die Warteschlange
Mit dieser Aktualisierung können Sie die Sicherheit Ihrer Salesforce-Organisation erhöhen. Benutzer müssen über die Berechtigung "Setup und Konfiguration anzeigen" verfügen, um in der SOAP-API auf die Objekte "AsyncApexJob" und "FlexQueueItem" zugreifen zu können, wenn diese Aktualisierung aktiviert ist.

Anfordern der Berechtigung "Setup anzeigen" für den Zugriff auf Apex-Testdaten (Aktualisierung)
Mit dieser Aktualisierung können Sie die Sicherheit Ihrer Salesforce-Organisation erhöhen. Wenn diese Aktualisierung aktiviert ist, müssen Benutzer über die Berechtigung "Setup und Konfiguration anzeigen" verfügen, um auf die folgenden sObjects zuzugreifen: "ApexTestQueueItem", "ApexTestResult", "ApexTestResultLimits", "ApexTestRunResult", "ApexTestSuite" und "TestSuiteMembership".

Aktivieren der erweiterten Ordnerfreigabe (Aktualisierung)
Mit der erweiterten Ordnerfreigabe werden neue Benutzerberechtigungen eingeführt und der Zugriff der einzelnen Benutzer auf vorhandene Berichte und Dashboards wird geändert. In der Version Winter '21 (Änderung zu einer späteren Version vorbehalten) wird die veraltete Ordnerfreigabe eingestellt und durch die erweiterte Ordnerfreigabe ersetzt.

Umstellen von CPQ auf Berechtigungssatz-Lizenzen (Aktualisierung)
Salesforce CPQ ersetzt Lizenzen für verwaltete Pakete mit Berechtigungssatz-Lizenzen Kunden müssen allen Benutzern die neue Lizenz zuweisen, bevor sie die Version Winter '21 installieren oder ein Upgrade darauf vornehmen.

Deaktivieren von Regeln zum Erzwingen des expliziten Zugriffs auf Apex-Klassen (Aktualisierung, verschoben)
Die Aktualisierung "Benutzerzugriff auf durch Flow aufgerufene Apex-Klassen voraussetzen" wurde eingestellt. Die Versionsaktualisierung "Regeln zum Erzwingen des expliziten Zugriffs auf Apex-Klassen deaktivieren", die ursprünglich für die Version Summer '20 angekündigt war, wurde auf die Version Summer '21 verschoben. Die automatische Aktivierung (Erzwingung) war für die Version Spring '21 geplant. Mit der Aktualisierung "Regeln zum Erzwingen des expliziten Zugriffs auf Apex-Klassen deaktivieren" werden Organisationen durch die neue Aktualisierung in ihren ursprünglichen Zustand zurückversetzt, in dem Benutzer nur Zugriff auf den Flow benötigten, um einen Flow ausführen zu können, der Apex-Aktionen beinhaltet.

Verhindern aufeinanderfolgender API-Navigationsaufrufe in Visualforce-Seiten (Aktualisierung)
In Visualforce-Seiten können API-Navigationsaufrufe nacheinander ausgelöst werden, was zu unerwünschtem Verhalten führen kann. Mit dieser Versionsaktualisierung wird dieses API-Navigationsaufrufmuster verhindert und es wird nur der erste Navigationsaufruf ausgelöst.

Zuvor veröffentlichte Versionsaktualisierungen

Diese Aktualisierungen wurden in einer früheren Version angekündigt und sind weiterhin verfügbar. Sie können diese Aktualisierungen im Knoten "Versionsaktualisierungen" anzeigen.

Aktivieren der verbesserten Zwischenspeicherung des Organisationsschemas (zuvor veröffentlichte Aktualisierung)
Die verbesserte Zwischenspeicherung des Organisationsschemas löst bekannte Probleme hinsichtlich der Verarbeitung versionsspezifischer Objekte und Felder. Das Datum für die automatische Aktivierung (Erzwingung) wurde nun um fast ein Jahr vom 9. August 2021 auf den 12. August 2020 vorverlegt. In Sandbox-Organisationen, bei denen ein Upgrade auf Version Summer '20

durchgeführt wird, ist diese Aktualisierung standardmäßig aktiviert. Sie können diese Aktualisierung manuell deaktivieren, bis sie automatisch aktiviert wird.

Sperren bestimmter Felder im Benutzerdatensatz für Organisationen mit Communities und Portalen (zuvor veröffentlichte Sicherheitswarnung und -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.

ICU-Gebietsschemaformate aktivieren (zuvor veröffentlichte Aktualisierung)

Damit Sie standortunabhängig Geschäfte tätigen können, werden für Datums- und Zeitangaben die ICU-Formate (International Components for Unicode) übernommen. 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. Die ICU-Formate ersetzen die JDK8-Formate (Java 8 Development Kit) von Oracle. Diese Aktualisierung wurde in der Version Winter '20 erstmals zur Verfügung gestellt.

Migrieren alter Richtlinien zum erweiterten Framework für die Transaktionssicherheit (zuvor veröffentlichte Aktualisierung)

Mit dem erweiterten Framework für die Transaktionssicherheitsrichtlinie 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 oder ändern. Das ältere Framework wird in der Version Winter '21 eingestellt. Migrieren Sie Ihre veralteten Transaktionssicherheitsrichtlinien schnellstmöglich zum neuen Framework, um sich auf diese Einstellung vorzubereiten und die neuen Funktionen zu nutzen. Diese Aktualisierung wurde in der Version Winter '20 erstmals zur Verfügung gestellt.

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

In Lightning-Konsolenanwendungen verhindern Dialogfelder jetzt nicht mehr, dass Sie mit der restlichen Benutzeroberfläche interagieren. Durch diese Versionsaktualisierung wird der Fokus der durch eine Arbeitsumgebungsregisterkarte oder Unterregisterkarte ausgelösten Dialogfelder jetzt nur auf die auslösende Registerkarte beschränkt. Diese Versionsaktualisierung wurde in der Version Winter '20 erstmals zur Verfügung gestellt.

Diese Aktualisierungen wurden in einer früheren Version angekündigt und sind weiterhin verfügbar. Sie können diese Aktualisierungen in der Critical Update Console anzeigen.

Abmelden bei Sicherheitsrichtlinien für Gastbenutzer vor der Version Summer '20 (zuvor veröffentlichte Aktualisierung)

Durch die Aktivierung diese Aktualisierung entscheiden Sie sich gegen drei Richtlinien, die Ihre Datensicherheit für Gastbenutzer oder nicht authentifizierte Benutzer erhöhen sollen. Wenn Sie diese Aktualisierung aktivieren, werden die folgenden Einstellungen für Ihre Organisation in der Version Summer '20 nicht automatisch aktiviert: "Sicherer Gastbenutzerzugriff auf Datensätze", "Neue durch Gastbenutzer erstellte Datensätze zu Standardinhaber zuweisen" und "Neue durch Salesforce-Sites-Gastbenutzer erstellte Datensätze zuweisen". Wenn diese Einstellungen in Ihrer Organisation bereits aktiviert sind, wirkt sich die Aktivierung dieser Aktualisierung nicht auf Ihre Konfiguration aus.

Entscheiden gegen die Deaktivierung der Community-spezifischen Einstellung für Gastbenutzer zum Anzeigen anderer Mitglieder (zuvor veröffentlichte Aktualisierung)

Indem Sie diese Aktualisierung aktivieren, entscheiden Sie sich gegen die Deaktivierung der Community-spezifischen Einstellung "Gastbenutzer kann andere Mitglieder dieser Community sehen" in der Version Winter '21.

Entfernen der Berechtigung "Verschlüsselungsschlüssel verwalten" aus dem Systemadministratorprofil (zuvor veröffentlichte Aktualisierung)

Administratoren müssen die Berechtigung zum Ausüben von Schlüsselverwaltungsrollen aktiv zuweisen. Die Berechtigung "Verschlüsselungsschlüssel verwalten" wird für das Standardadministratorprofil widerrufen, wenn Sie diese wichtige Versionsaktualisierung anwenden. 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 Versionsaktualisierung wurde in Spring '16 erstmals zur Verfügung gestellt und gilt nur für Kunden, welche die Shield-Plattformverschlüsselung vor der Version Spring '16 aktiviert haben.

Umgesetzte Aktualisierungen

Diese Aktualisierungen wurden in einer früheren Version angekündigt und werden jetzt verpflichtend umgesetzt. Sie können diese Aktualisierungen im Knoten "Versionsaktualisierungen" anzeigen.

Meine Domänen über Salesforce Edge weiterleiten (Aktualisierung, erzwungen)

Infolge dieser Aktualisierung werden Domänenanforderungen für "Meine Domänen" beschleunigt. Sie können dieselbe Adresse vom Typ "Meine Domäne" beibehalten. Die Anforderungen werden jedoch über Salesforce Edge übertragen. Salesforce Edge nutzt Technologie für maschinelles Lernen, um die Konnektivität und Leistung zu verbessern. Diese Aktualisierung war in der Version Winter '20 erstmals verfügbar und wird in der Version Summer '20 erzwungen.

Diese Aktualisierungen wurden in einer früheren Version angekündigt und werden jetzt verpflichtend umgesetzt. Sie können diese Aktualisierungen in der Critical Update Console anzeigen.

Richtiges Öffnen von Hyperlinks in Formelfeldern (Aktualisierung, erzwungen)

In Formelfeldern, in denen die Funktion `HYPERLINK` enthalten ist, ignoriert Lightning Experience den Zielwert, sobald Sie versuchen, den Link zu öffnen. Durch diese Aktualisierung wird sichergestellt, dass der Zielwert für Hyperlinks berücksichtigt wird, unabhängig davon, ob er explizit konfiguriert oder standardmäßig festgelegt wurde. Diese Aktualisierung war in der Version Winter '19 erstmals verfügbar und wird in der Version Summer '20 erzwungen.

Sichere HTTPS-Verbindungen erforderlich (Aktualisierung, erzwungen)

Die Aktualisierung "Sichere HTTPS-Verbindungen erforderlich" wurde in Version Spring '20 eingeführt und am 1. Mai 2020 in Produktionsorganisationen erzwungen. 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. Durch diese Aktualisierung wurde die Einstellung "Sichere Verbindungen (HTTPS) erforderlich" auf der Setup-Seite "Sitzungseinstellungen" aktiviert und verhindert, dass sie deaktiviert wird. Die Einstellung "Sichere Verbindungen (HTTPS) für alle Drittanbieter-Domänen erforderlich" ist von dieser Aktualisierung nicht betroffen.

Hostnamen des URLs für "Meine Domäne" in Sandbox-Instanzen stabilisieren (Aktualisierung, erzwungen)

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 Aktualisierung war in der Version Summer '18 erstmals verfügbar und wird in der Version Summer '20 erzwungen.

Verbessern der E-Mail-Sicherheit mit neu gestalteten DKIM-Schlüsseln (Aktualisierung, erzwungen)

Zum Beheben potenzieller Sicherheitsrisiken mit DomainKeys Identified Mail-Schlüsseln (DKIM) wurde die Art ihrer Erstellung verbessert. Öffentliche und private Schlüssel müssen nicht mehr verwendet werden. Da die Freigabe von Schlüsseln Sicherheitsrisiken nach sich ziehen kann, wurde darüber hinaus die Möglichkeit entfernt, DKIM-Schlüssel zu importieren. Die Verbesserung der E-Mail-Sicherheit mit neu gestalteten DKIM-Schlüsseln war eine Aktualisierung in der Version Winter '19 und wird in Summer '20 erzwungen.

Verschobene Aktualisierungen

Diese Aktualisierungen wurden verschoben. Sie können diese Aktualisierungen im Knoten "Versionsaktualisierungen" anzeigen.

Stabilisieren von URLs für Visualforce, Erfahrungsgenerator, Site.com Studio und Inhaltsdateien (Aktualisierung, verschoben)

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 Aktualisierung gilt für Organisationen, die über eine bereitgestellte Domäne vom Typ "Meine Domäne" verfügen. Nach der Aktivierung dieser Aktualisierung werden alle URLs, die den Instanznamen enthalten (z. B. ein Lesezeichen), automatisch zum neuen Hostnamen umgeleitet. Die automatische Aktivierung der in Version Spring '18 veröffentlichten Aktualisierung wurde für den 11. Juli 2020 geplant und auf die Version Summer '21 verschoben.

Zugriff auf @AuraEnabled-Apex-Methoden für Gast- und Portalbenutzer anhand des Benutzerprofils beschränken (Aktualisierung, verschoben)

Diese Aktualisierung wird auf die Version Winter '21 verschoben. Die automatische Aktivierung (Erzwingung) war für die Version Spring '20 geplant. Durch diese 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 Aktualisierung aktiviert ist, kann ein Gast-, Portal- oder Community-Benutzer nur auf eine `@AuraEnabled`-Apex-Methode zugreifen, sofern das Profil des Benutzers oder ein zugewiesener Berechtigungssatz den Zugriff auf die Apex-Klasse zulässt.

Zugriff auf @AuraEnabled-Apex-Methoden für authentifizierte Benutzer anhand des Benutzerprofils beschränken (Aktualisierung, verschoben)

Diese Aktualisierung wird auf die Version Winter '21 verschoben. Die automatische Aktivierung (Erzwingung) war für die Version Summer '20 geplant. Durch diese Aktualisierung erhalten Sie mehr Kontrolle darüber, welche authentifizierten Benutzer auf Apex-Klassen zugreifen können, die `@AuraEnabled`-Methoden enthalten. Wenn diese Aktualisierung aktiviert ist, kann ein authentifizierter Benutzer nur auf eine `@AuraEnabled`-Apex-Methode zugreifen, sofern das Profil des Benutzers oder ein zugewiesener Berechtigungssatz den Zugriff auf die Apex-Klasse zulässt.

Verhindern der Erstellung von Funktionsausdrücken in dynamisch erstellten Aura-Komponenten (Aktualisierung, verschoben)

Diese Aktualisierung wird auf die Version Winter '21 verschoben. Die automatische Aktivierung (Erzwingung) war für die Version Summer '20 geplant. Zur Verbesserung der Sicherheit und Stabilität wird durch diese Aktualisierung verhindert, dass Attributwerte, die an `$A.createComponent()` oder `$A.createComponents()` übergeben werden, als Aura-Funktionsausdrücke interpretiert werden.

Abhängigkeitszugriffsprüfungen in Lightning-Komponenten aktivieren (Aktualisierung, verschoben)

Diese Aktualisierung wird auf die Version Spring '21 verschoben. Die automatische Aktivierung (Erzwingung) war für die Version Summer '20 geplant. Mit dieser 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.

"with sharing" für @AuraEnabled-Apex-Steuerfelder mit impliziter Freigabe verwenden (Aktualisierung, verschoben)

Diese Aktualisierung wird auf die Version Spring '21 verschoben. Die automatische Aktivierung (Erzwingung) war für die Version Spring '20 geplant. Durch diese Aktualisierung wird das Verhalten von `@AuraEnabled`-Apex-Steuerfeldern, die `with sharing` oder `without sharing` nicht angeben, so geändert, dass standardmäßig `with sharing` angegeben ist.

Zugriff auf nicht globale Controller-Methoden in verwalteten Paketen deaktivieren (Aktualisierung, verschoben)

Diese Aktualisierung wird auf die Version Summer '21 verschoben. Die automatische Aktivierung (Erzwingung) war für die Version Winter '20 geplant. In dieser Aktualisierung wird die Zugriffssteuerung für Apex-Steuerfeld-Methoden in verwalteten Paketen korrigiert. 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.

Erzwingen von Zugriffsmodifikatoren in Apex-Eigenschaften im Lightning-Komponenten-Markup (Aktualisierung, verschoben)

Diese Aktualisierung wird auf die Version Summer '21 verschoben. Die automatische Aktivierung (Erzwingung) war für die Version Summer '20 geplant. Durch diese 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.

Teilspeicherung für aufrufbare Aktionen aktivieren (Aktualisierung, verschoben)

Diese Versionsaktualisierung wird auf die Version Spring '21 verschoben. Die automatische Aktivierung (Erzwingung) war ursprünglich für die Version Spring '20 geplant und wurde dann auf die Version Winter '21 verschoben. Durch diese Versionsaktualisierung 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.

Datenzugriff in Flow-Formeln erzwingen (Aktualisierung, verschoben)
Diese Versionsaktualisierung wird auf die Version Spring '21 verschoben. Die automatische Aktivierung (Erzwingung) war für die Version Summer '20 geplant. 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 ein Feld in einem Datensatz zugreift.

Kriterien auf der Grundlage ursprünglicher Datensatzwerte im Prozessgenerator auswerten (Aktualisierung, verschoben)
Diese Versionsaktualisierung wird auf die Version Winter '22 verschoben. Die automatische Aktivierung (Erzwingung) war ursprünglich für die Version Summer '20 geplant und wurde dann auf die Version Winter '21 verschoben. Durch diese Aktualisierung wird sichergestellt, dass ein Prozess mit mehreren Kriterien und einer Datensatzaktualisierung den *ursprünglichen* Wert des Felds, das den Prozess begonnen hat, mit null auswertet. Diese Versionsaktualisierung wurde in der Version Summer '19 erstmals zur Verfügung gestellt.

Festlegen, dass Flows Zugriffsmodifizierer für ältere Apex-Aktionen berücksichtigen (Aktualisierung, verschoben)
Diese Versionsaktualisierung wird auf die Version Spring '21 verschoben. Die automatische Aktivierung (Erzwingung) war für die Version Summer '20 geplant. Wenn diese Versionsaktualisierung 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 (Aktualisierung, verschoben)
Um die Daten in Ihrer Salesforce-Organisation besser zu schützen, wurde eingeschränkt, wer Datensatznamen in Nachschlagefeldern anzeigen kann. Benutzer benötigen Lesezugriff auf diese Datensätze oder die Berechtigung zum Anzeigen aller Namen von Nachschlagedatensätzen, um diese Daten anzuzeigen. Diese Aktualisierung gilt auch für Systemfelder wie "Erstellt von" und "Zuletzt geändert von". Für diese in der Version Spring '20 veröffentlichte Aktualisierung wurde geplant, dass sie in der Version Summer '20 automatisch aktiviert wird (Erzwingung). Diese automatische Aktivierung wurde jedoch im März 2020 auf Version Winter '21 verschoben.

Zurückgeben von Nullwerten in Prozess- und Flow-Formeln (Aktualisierung, verschoben)
Die Versionsaktualisierung "Nach Null-Datensatzvariablen oder Nullwerten von Nachschlagebeziehungsfeldern in Prozess- und Flow-Formeln suchen" wurde auf die Version Spring '21 verschoben. Die automatische Aktivierung (Erzwingung) war für die Version Spring '20 geplant. **Hinweis:** Diese Aktualisierung wurde bereits in Salesforce-Organisationen aktiviert, die die Version Summer '20 vor dem 10. Juli 2020 erhalten haben. Wenn dies bei Ihrer Organisation der Fall ist, können Sie die Aktualisierung bei Bedarf bis zur Version Spring '21 deaktivieren. 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.

Außer Kraft gesetzte Aktualisierungen

Diese Aktualisierungen wurden in einer früheren Version angekündigt, wurden aber zurückgezogen. Sie wurden aus der Critical Update Console und dem Knoten "Versionsaktualisierungen" entfernt und nicht aktiviert.

Benutzerzugriff auf durch Flow aufgerufene Apex-Klassen voraussetzen (Aktualisierung, eingestellt)
Diese in der Version Summer '19 veröffentlichte und auf Spring '21 verschobene Aktualisierung wurde eingestellt. Vorher hieß diese Aktualisierung "Verbessern der Sicherheit durch Vorschreiben des Benutzerzugriffs auf durch den Flow aufgerufene Apex-Klassen".

Sicherheitswarnungen

Sicherheitswarnungen unterstützen Kunden bei der Implementierung sicherheitsbezogener Aktualisierungen in ihrer Organisation. Die Warnungen für Summer '20 finden Sie unter "Setup" im Knoten "Sicherheitswarnungen".

Anhand der Warnung und Empfehlungen erfahren Sie, wann die Aufgaben abgeschlossen werden sollen, was sich in der Organisation ändert und inwiefern Ihre Organisation betroffen ist. Eine Reihe von Schritten hilft Ihnen dabei, Ihre Organisation auf die Sicherheitserweiterung vorzubereiten. Manchmal müssen Sie gar nichts tun, aber Sie sollen über die Geschehnisse informiert werden. Wenn eine Änderung Ihre Organisation betrifft, sollten Sie wissen, wie Sie betroffen sein könnten, und über alle Informationen verfügen, um eventuelle Korrekturen vorzunehmen. Am Ende der Empfehlungen gibt es einen Überprüfungs- und Bestätigungsschritt, der Salesforce mitteilt, dass Sie die Informationen und Empfehlungen gelesen haben.

Einzelheiten finden Sie unter Mit Sicherheitswarnungen auf dem Laufenden bleiben.

Zuvor veröffentlichte Sicherheitswarnungen

Diese Sicherheitswarnungen wurden in einer früheren Version angekündigt.

Sperren bestimmter Felder im Benutzerdatensatz für Organisationen mit Communities und Portalen (zuvor veröffentlichte Sicherheitswarnung und -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.

Deaktivierung der Berechtigung "Alle Benutzer anzeigen" und anderer Berechtigungen in Gastbenutzerprofilen (zuvor veröffentlichte 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 Sie über eine vor der Version Winter '20 erstellte Produktionsorganisation verfügen, sollten Sie den Gastbenutzerzugriff noch einmal überprüfen und die Berechtigung "Alle Benutzer anzeigen" in allen Gastbenutzerprofilen 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".

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

In dieser Sicherheitswarnung erfahren Sie mehr über die Einstellung "Sicherer Gastbenutzerzugriff auf Datensätze" und wie Sie die Daten Ihrer Organisation schützen können. 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.

Zugriff auf @AuraEnabled-Apex-Methoden für Gast- und Portalbenutzer anhand des Benutzerprofils beschränken (Sicherheitswarnung)

Diese Sicherheitswarnung ist mit einer 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 Aktualisierung verbunden, die Ihnen mehr Kontrolle darüber gibt, welche authentifizierten Benutzer auf Apex-Klassen mit `@AuraEnabled`-Methoden in Aura- und Lightning-Webkomponenten zugreifen können.

Inhalt im Mittelpunkt

Die Pardot-Hilfe wurde erweitert, es wurden Aktualisierungen am Financial Services Cloud Administrator Guide vorgenommen sowie neue Trailhead-Module und Videos mit Anleitungen hinzugefügt. Außerdem haben wir unsere Dokumentation zu Trust und zur Einhaltung von Vorschriften aktualisiert.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Bessere Suchfunktion in der Pardot-Hilfe

Durchsuchen Sie die Pardot-Hilfethemen im linken Bereich nach den gewünschten Informationen. Dank der optimierten allgemeinen Themen im Pardot-Hilfebereich müssen Sie ausgangs weniger Elemente durchsortieren. Zudem enthält die Pardot-Downloadseite neue und verbesserte Implementierungshandbücher.

Lesen des Financial Services Cloud Administrator Guides

Der Financial Services Cloud Administrator Guide lässt sich nun besser nutzen und durchsuchen.

Bessere Einblicke in Übersetzungen

Mit der aktualisierten und neu organisierten Dokumentation zur Übersetzungsworkbench in der Salesforce-Hilfe können Sie Ihre Übersetzungen besser und einfacher verwalten. Die erweiterte Dokumentation zum Exportieren und Importieren von Übersetzungen bietet ausführliche Übersetzungsbeispiele und umfasst Informationen zur Verwendung von Übersetzungsdateien im XML Localization Interchange File-Format (.xlf). Zudem enthält sie Informationen zur Datenübersetzung, eine neue Funktion für B2B Commerce in Version Summer '20.

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.

Anzeigen von Videos (nur Englisch)

Wir haben Videos mit Anweisungen erstellt und aktualisiert, in denen Ihre Benutzer mehr über die neuen und verbesserten Salesforce-Funktionen erfahren können.

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.

Bessere Suchfunktion in der Pardot-Hilfe

Durchsuchen Sie die Pardot-Hilfethemen im linken Bereich nach den gewünschten Informationen. Dank der optimierten allgemeinen Themen im Pardot-Hilfebereich müssen Sie ausgangs weniger Elemente durchsortieren. Zudem enthält die Pardot-Downloadseite neue und verbesserte Implementierungshandbücher.

Neue und verbesserte Implementierungshandbücher

Auf der Seite Herunterladbare Pardot-Benutzerhandbücher finden Sie die neueste Liste unserer herunterladbaren PDF-Implementierungshandbücher. Für die Version Summer '20 wurden die folgenden Handbücher hinzugefügt oder aktualisiert:

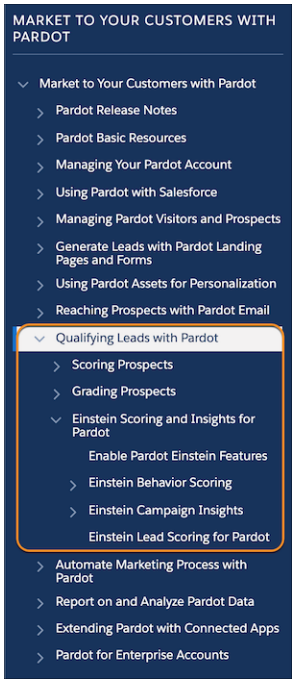
- B2B Marketing Analytics
- B2B Marketing Analytics Plus
- Pardot Einstein Features
- Engagement History
- Connected Campaigns

- Campaign Influence

Optimierte Navigation in der Hilfe

Der Abschnitt mit der Pardot-Hilfe wurde basierend auf dem Feedback aus der Salesforce Customer Success-Gruppe und anderen Webdatenverkehrs-Daten überarbeitet. Statt 22 funktionsbezogener Elemente finden Sie nun 13 Einträge im Navigationsbereich, die nach Aufgabe oder Ziel gruppiert sind. Wählen Sie eines aus, um unterstützende Dokumentation zu finden.

Klicken Sie beispielsweise auf **Qualifying Leads with Pardot** (Leads mit Pardot qualifizieren), um alle zugehörigen Dokumentationen zu finden. Dazu zählen beispielsweise die Pardot-Bewertungs-, Pardot-Einstufungs- und Pardot Einstein-Funktionen, etwa die Einstein-Verhaltensbewertung und Kampagnenstatistiken.



Lesen des Financial Services Cloud Administrator Guides

Der Financial Services Cloud Administrator Guide lässt sich nun besser nutzen und durchsuchen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Professional, Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud.

Warum: Der Financial Services Cloud Administrator Guide wurde in die folgenden Abschnitte neu organisiert:

Overview (Übersicht)
: Allgemeine Informationen über die Financial Services Cloud. Enthält themenbezogene Inhalte, beispielsweise zu Planungsüberlegungen, Datenmodellen, Berechtigungssatz-Lizenzen und benutzerdefinierten Einstellungen.

Subverticals for Financial Services Cloud (Untergeordnete Vertikalmärkte für Financial Services Cloud)
: Informationen zum Setup und zur Verwaltung von branchenspezifischen Financial Services Cloud-Produkten. Enthält produktbezogene Inhalte, beispielsweise zu Geschäftsbanken, Versicherung, Hypothek und Retail Banking.

Common Capabilities in Financial Services Cloud (Allgemeine Funktionen in Financial Services Cloud)
Informationen zum Setup und zur Verwaltung von Financial Services Cloud-Funktionen, die nicht branchenspezifisch sind. Enthält funktionsbezogene Inhalte, beispielsweise zu Gruppen (Haushalten), Aktionsplänen, der Komponente "Lebensereignisse und Geschäftsmeilensteine" und intelligenten Weiterleitungen und Bewertungen.

Add-Ons for Financial Services Cloud (Add-Ons für Financial Services Cloud)
Informationen zum Setup und zur Verwaltung der Produkte, die Financial Services Cloud hinzugefügt werden können. Enthält Inhalte zu Add-Ons, etwa Einstein Analytics für Financial Services Cloud, Einstein-Weiterleitungen, Lightning Scheduler und Salesforce-Umfragen.

Extend Financial Services Cloud with Other Salesforce Products (Erweitern von Financial Services Cloud um andere Salesforce-Produkte)
Informationen zu anderen Salesforce-Produkten, die mit Financial Services Cloud verwendet werden können. Enthält Inhalte zu Salesforce Shield, Lightning-Flows für Financial Services Cloud, Salesforce for Outlook und Salesforce Pardot.

Work with Data (Verwenden von Daten)
Informationen zum Hochladen von Daten auf Financial Services Cloud mit Data Loader.

Financial Services Cloud Availability and Limitations (Verfügbarkeit und Einschränkungen von Financial Services Cloud)
Informationen zu Financial Services Cloud-Implementierungsproblemen.

Bessere Einblicke in Übersetzungen

Mit der aktualisierten und neu organisierten Dokumentation zur Übersetzungsworkbench in der Salesforce-Hilfe können Sie Ihre Übersetzungen besser und einfacher verwalten. Die erweiterte Dokumentation zum Exportieren und Importieren von Übersetzungen bietet ausführliche Übersetzungsbeispiele und umfasst Informationen zur Verwendung von Übersetzungsdateien im XML Localization Interchange File-Format (.xlf). Zudem enthält sie Informationen zur Datenübersetzung, eine neue Funktion für B2B Commerce in Version Summer '20.

Wo: Die Metadatenübersetzung ist in Lightning Experience und Salesforce Classic in der Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition verfügbar. Datenübersetzungen sind für B2B Commerce in Lightning Experience in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition verfügbar.

Wie: In den konsolidierten Überlegungen zu Übersetzungen wurden die Überlegungen zum Aktualisieren von Begriffen aus der Salesforce-Hilfe entfernt. Wenn Sie diese Seite mit einem Lesezeichen versehen hatten, sollten Sie Ihr Lesezeichen so aktualisieren, dass es auf die neue Seite "Überlegungen zu Übersetzungen" verweist.

SIEHE AUCH:

Übersetzen von Produktdetails mit der Datenübersetzung
Salesforce-Hilfe: Verwalten Ihrer Übersetzungen
Salesforce-Hilfe: Arbeiten mit Übersetzungsdateien
Salesforce-Hilfe: Überlegungen zu Übersetzungen

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.

Audience Studio

- Keine Aktualisierungen

Sales Cloud, Service Cloud, Community Cloud, Chatter, Lightning-Plattform (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, Notfallprogrammverwaltung, Salesforce CPQ und Salesforce Billing, Salesforce Maps, Workplace Command Center, Schichtverwaltung und die Services von Salesforce.org LLC ("Salesforce.org") unter der Marke Salesforce Advisor Link, foundationConnect (am oder nach dem 19. August 2019), Accounting Subledger, Salesforce.org Insights Platform: Datenintegrität und Nonprofit Cloud-Kundenvorgangsverwaltung

- **Umfang**: Dem Umfang dieses Dokuments wurden die folgenden zusätzlichen "Abgedeckten Services" hinzugefügt: Notfallprogrammverwaltung, Nebenbuchhaltung, Salesforce.org Insights Platform: Datenintegrität, Nonprofit Cloud-Kundenvorgangsverwaltung, Command Center und Schichtverwaltung. Alle Instanzen von Work.com (vor dem 1. Mai 2020 bereitgestellt) wurden in WDC umbenannt. Verweise auf Einstein Discovery Classic wurden entfernt. Es wurde klargestellt, dass das Dokument nicht für die B2C-Auftragsverwaltung gilt. Es wurde klargestellt, dass Insights Platform auch der Dokumentation zu Trust und der Einhaltung von Vorschriften für Heroku unterliegt. Es wurde ein Link zum Salesforce-Nachtrag zur Datenverarbeitung für weitere Informationen zu mit Großbuchstaben beginnenden Begriffen hinzugefügt.
- **Sub-Verarbeiter – Speicherung von Kundendaten**: Für Nord-, Mittel- und Südamerika wurde eine GS0-Instanz (nur Tests) in zwei in den USA befindlichen Rechenzentren hinzugefügt, die von salesforce.com, inc. und Amazon Web Services gehostet werden.
- **Sub-Verarbeiter – Verarbeitung von Kundendaten**: Insights Platform wurde der Liste der Services hinzugefügt, die Heroku, Inc. als Sub-Verarbeiter verwenden. Bugsnag Inc. wurde als Sub-Verarbeiter für Salesforce Maps hinzugefügt. Die Schichtverwaltung wurde der Liste der Funktionen hinzugefügt, die ClickSoftware, Inc. als Sub-Verarbeiter verwenden.

B2B Commerce

- Keine Aktualisierungen

B2C Commerce/Commerce Cloud

- "Auftragsverwaltung" wurde im gesamten Dokument in "B2C Commerce-Auftragsverwaltung" geändert, um es von der Salesforce-Auftragsverwaltung unterscheiden zu können.

Customer 360 Data Manager

- **Umfang**: Es wurde ein Link zum Salesforce-Nachtrag zur Datenverarbeitung für weitere Informationen zu mit Großbuchstaben beginnenden Begriffen hinzugefügt.
- **Sub-Verarbeiter – Datenspeicher**: Es wurde ein Link zum Salesforce-Nachtrag zur Datenverarbeitung für weitere Informationen zu mit Großbuchstaben beginnenden Begriffen hinzugefügt. Ein Verweis und Links zur AWS-Sicherheitswebsite und zu Sicherheitsprozessen wurden entfernt.

Data.com

- Keine Aktualisierungen

Desk.com

- Das Produkt wurde eingestellt.

Einstein Discovery Classic

- Das Produkt wurde eingestellt.

"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 Studio)

- **Umfang**: Einstein-Antwortempfehlungen wurden als neue Funktion von Service Cloud Einstein hinzugefügt.

Einstein-Anruf-Coaching wurde als neue Funktion von High Velocity Sale hinzugefügt.

- **Branding**: Einstein Vision für Social Studios wurde durchgängig zu Einstein Vision für Social Studio geändert.
- **Sub-Verarbeiter – Speicherung von Kundendaten**: Die Informationen zu Sub-Verarbeitern für die Einstein-Objekterkennung als Funktion des Consumer Goods Cloud-Service, die sich von Einstein Vision unterscheidet, wurden separat aufgeführt und der Standort des AWS-Rechenzentrums in Europa wurde hinzugefügt. Die Standorte der AWS-Rechenzentren in Europa für den Einstein-Prognosegenerator, Einstein-Artikelempfehlungen und die Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung wurden klargestellt. Der Standort für den Datenspeicher der Einstein-Bots-Kunden in Europa, die die Funktion für die natürliche Sprachverarbeitung aktivieren, wurde klargestellt. Der Standort des Speichers verschiedener Funktionen für High Velocity Sales-Kunden wurde klargestellt.

Government Cloud Plus

- **Sub-Verarbeiter – Speicherung von Kundendaten**: Es wurde klargestellt, dass verschlüsselte Kundendaten auf ihrem Weg zur Speicherung und Verarbeitung auf den zuvor angegebenen Hosts möglicherweise verschiedene Punkte durchlaufen.

Heroku

- Keine Aktualisierungen

IoT Cloud

- Keine Aktualisierungen

LiveMessage, Quip, myTrailhead

- Desk.com, Einstein Discover und SalesforceIQ wurden eingestellt.
- **Sub-Verarbeiter – Speicherung von Kundendaten**: Die Optionen des Hosting-Standorts für Quip-Kunden, die Virtual Private Cloud erworben haben, wurden klargestellt.
- **Sub-Verarbeiter – Verarbeitung von Kundendaten**: Die Liste der Länder für Coveo (für myTrailhead) wurde geändert, indem klargestellt wurde, dass mit "Europäische Union" die "Mitgliedsstaaten der Europäischen Union" gemeint sind. Außerdem wurde "Irland" aus der Liste der Länder entfernt, in denen Coveo Kundendaten verarbeitet, da die Europäische Union bereits als Standort der Verarbeitung erwähnt wurde und Irland Teil der Europäischen Union ist. Für myTrailhead wurde ein Content Delivery Network (CDN) hinzugefügt.

Marketing Cloud

- **Umfang**: Advertising-Kampagnen sind nicht mehr als Teil von Advertising Studio enthalten. Marketing Cloud Einstein and Measurement Platform (Marketing Cloud Einstein und Messung-Plattform) wurde zu Marketing Cloud Einstein gekürzt. Es wurde ein Link zum Salesforce-Nachtrag zur Datenverarbeitung für weitere Informationen zu mit Großbuchstaben beginnenden Begriffen hinzugefügt.
- **Sub-Verarbeiter – Verarbeitung von Kundendaten**: Israel wurde der Liste der Länder hinzugefügt, in denen salesforce.com, inc. und die verbundenen Unternehmen Kundendaten verarbeiten. Datorama Technologies Ltd. wurde aus der Liste der Sub-Verarbeiter entfernt.

MuleSoft

- **Sub-Verarbeiter – Verarbeitung von Kundendaten**: Great Software Laboratory Pvt Ltd und Great Software Laboratory, Inc. wurden aus der Liste der Sub-Verarbeiter entfernt.

Pardot

- Keine Aktualisierungen

SalesforceIQ

- Das Produkt wurde eingestellt.

Sicherheit, Datenschutz und Architektur

Die folgenden Änderungen wurden an der **Dokumentation zu Sicherheit, Datenschutz und Architektur** vorgenommen.

Audience Studio

- **Löschung von Daten**: Die Bedingungen und Fristen für die Rückgabe und Vernichtung oder Löschung von Kundendaten wurden aktualisiert.
- **Persönliche Daten und sensible Daten**: Es wurde klargestellt, welche Benutzer und Aktionen den Verhaltensregeln der NAI unterliegen. Es wurde klargestellt, dass sensible Daten nicht als Pseudonym übermittelt werden können. Es wurde klargestellt, dass zielgerichtete Werbung, die auf Datenverkehr auf Sites mit Weiterleitung zu untergeordneten Sites basiert, den lokal geltenden Gesetzen unterliegt.

Sales Cloud, Service Cloud, Community Cloud, Chatter, Lightning-Plattform (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, Notfallprogrammverwaltung, Salesforce CPQ und Salesforce Billing, Salesforce Maps, Workplace Command Center, Schichtverwaltung und die Services von Salesforce.org LLC ("Salesforce.org") unter der Marke Salesforce Advisor Link, foundationConnect (am oder nach dem 19. August 2019), Accounting Subledger, Salesforce.org Insights Platform: Datenintegrität und Nonprofit Cloud-Kundenvorgangsverwaltung ("Abgedeckte Services")

- **Abgedeckte Services**: Es wurden neue Services, einschließlich der folgenden, hinzugefügt: Notfallprogrammverwaltung, Salesforce-Auftragsverwaltung, Nebenbuchhaltung, Salesforce.org Insights Platform: Datenintegrität, Nonprofit Cloud-Kundenvorgangsverwaltung, Workplace Command Center und Schichtverwaltung. Es wird zwischen der Salesforce-Auftragsverwaltung und der B2C Commerce-Auftragsverwaltung sowie der jeweils geltenden Dokumentation unterschieden. Es wurde klargestellt, welche Abschnitte des Dokuments für Testorganisationen gelten. Es wird klargestellt, welche zusätzliche Dokumentation für die Funktion "Field Service Lightning", die Insights Platform und die Services, die in die abgedeckten Services integriert sind, gilt. Es wurde klargestellt, welche Versionen von Einstein Discovery in den abgedeckten Services enthalten sind. Alle Instanzen von Work.com (vor dem 1. Mai 2020 bereitgestellt) wurden in WDC umbenannt.
- **Drittanbieterfunktionen**: WhatsApp wurde der Liste der Over-the-Top-Messaging-Services (OTT) hinzugefügt.
- **Prüfungen und Zertifizierungen**: Die aktualisierte Liste der Services wurde bei den einzelnen referenzierten Zertifizierungen ausgeschlossen. Der Standort, an dem Kunden auf SOC-Berichte zugreifen können, wurde aktualisiert. Die Industry Cloud wurde aus der Liste der von Japan CS Gold zertifizierten Produkte entfernt. Die Liste der Services, deren Daten in der AWS-Infrastruktur gehostet oder verarbeitet werden, wurde aktualisiert. Es wurde ein Abschnitt hinzugefügt, der die Insights Platform-Verwendung der Architektur von Heroku zum Hosten oder Verarbeiten von Daten beschreibt.
- **Sicherheitssteuerungen**: Die Liste der Services, die AWS verwenden, wurde aktualisiert. Die Verwendung von Heroku durch Insights Platform und ein Link zur Sicherheitsdokumentation von Heroku wurden hinzugefügt.
- **Sicherheitsrichtlinien und Vorgehensweisen**: Salesforce stellt Protokolleintrags-Datensätze nur bereit, um Kunden bei forensischen Analysen zu helfen, wenn sie verfügbar sind.
- **Zuverlässigkeit und Sicherung:** Es wird klargestellt, welche Daten von Services möglicherweise nicht wiederhergestellt werden können, wenn sie von Kunden deinstalliert werden.
- **Notfallwiederherstellung**: Es wurde klargestellt, dass dieser Abschnitt nicht für die Optimierungsoption für Field Service Lightning gilt.
- **Datenverschlüsselung**: Die Datenübertragungsmethoden zwischen Rechenzentren werden klargestellt.
- **Löschung von Kundendaten**: Die Dauer der Datenaufbewahrung für Insights Platform auf AWS- und Heroku-Servern wird klargestellt.
- **Sensible Daten**: Die Liste der nicht sendbaren Datentypen wurde geändert. Die Verantwortung des Kunden, sicherzustellen, dass die Nutzung der Services für die Verarbeitung der gesendeten sensiblen oder regulierten Daten allen geltenden Gesetzen und Vorschriften entspricht, wurde geklärt.
- **Interoperation mit anderen Services**: Es wurde eine Beschreibung der Metadaten hinzugefügt, die möglicherweise von Salesforce erfasst werden, wenn Drittanbietersysteme mit abgedeckten Services verbunden werden. Richtet sich an den Schutz und die Verwendung dieser Daten.

B2B Commerce

- **Sensible Daten**: Die Liste der nicht sendbaren Datentypen wurde geändert. Die Verantwortung des Kunden, sicherzustellen, dass die Nutzung der Services für die Verarbeitung der gesendeten sensiblen oder regulierten Daten allen geltenden Gesetzen und Vorschriften entspricht, wurde geklärt.

B2C Commerce/Commerce Cloud

- "Auftragsverwaltung" wurde im gesamten Dokument in "B2C Commerce-Auftragsverwaltung" geändert, um es von der Salesforce-Auftragsverwaltung unterscheiden zu können.
- Es wurde ein Link zur Dokumentation für die Salesforce-Auftragsverwaltung hinzugefügt.
- **Prüfungen und Zertifizierungen**: Die Link-Speicherorte für AoC-, ISO- und SOC-Berichte von Salesforce wurden aktualisiert.
- **Sensible Daten**: Die Liste der nicht sendbaren Datentypen wurde geändert. Die Verantwortung des Kunden, sicherzustellen, dass die Nutzung der Services für die Verarbeitung der gesendeten sensiblen oder regulierten Daten allen geltenden Gesetzen und Vorschriften entspricht, wurde geklärt.

Customer 360 Data Manager

- **Prüfungen und Zertifizierungen**: Die Verweise auf die zum Hosten von Kundendaten verwendete AWS-Infrastruktur wurden entfernt.
- **Sicherheitssteuerungen**: Die Verweise auf die AWS-Sicherheitsrichtlinie wurden entfernt.
- **Sicherheitsrichtlinien und Vorgehensweisen**: Die Methode, mit der Kunden Inhalt von Aktivierungsprotokollen lokal speichern können, wurde aktualisiert.
- **Sensible Daten**: Die Liste der nicht sendbaren Datentypen wurde geändert. Die Verantwortung des Kunden, sicherzustellen, dass die Verarbeitung der gesendeten Daten allen geltenden Gesetzen und Vorschriften entspricht, wurde geklärt.

Data.com

- Keine Aktualisierungen

Desk.com

- Das Produkt wurde eingestellt.

Einstein Discovery Classic

- Das Produkt wurde eingestellt.

Einstein-Plattform

- **Prüfungen und Zertifizierungen**: Die Liste der Produkte, die von den verbindlichen Konzernvorschriften (Binding Company Rules, BCRs) von Salesforce für Verarbeiter ausgenommen sind, wurde aktualisiert. Die Liste der Einstein-Funktionen, die ISO-Standards erfüllen, wurde aktualisiert. Die Liste der unter SOC bewerteten Funktionen wurde aktualisiert.

Government Cloud Plus

- **Eindringlingserkennung**: Beispiele für möglicherweise erfasste Daten wurden entfernt.
- **Datenverschlüsselung**: Der Typ der symmetrischen Verschlüsselungsschlüssel wurde klargestellt.
- **Sensible Daten**: Die Liste der nicht sendbaren Datentypen wurde geändert. Die Verantwortung des Kunden, sicherzustellen, dass die Nutzung der Services für die Verarbeitung der gesendeten sensiblen oder regulierten Daten allen geltenden Gesetzen und Vorschriften entspricht, wurde geklärt.

LiveMessage, myTrailhead und Quip

- **Abgedeckte Services**: Desk.com, Einstein Discover und SalesforceIQ wurden eingestellt.
- **Prüfungen und Zertifizierungen**: Die Liste der Services, die durch "Prüfungen und Zertifizierungen" abgedeckt sind, wurde bearbeitet, um die in diesem Dokument abgedeckten Services zu berücksichtigen.
- **Benutzerauthentifizierung**: Die Typen der Kennzeichner, die zum Verwalten der Sitzung des Benutzers verwendet werden, wurden aktualisiert.

- **Viren**: Die Liste der Services, die nicht nach Viren scannen, wurde aktualisiert. Es wurde ein optionaler Virenscanner für Quip-Kunden hinzugefügt.
- **Rückgabe von Kundendaten**: Die Methoden zum Abrufen von Daten für eingestellte Services wurden entfernt.
- **Löschung von Kundendaten**: Die Liste der Produkte, bei denen Kundendaten gelöscht werden können, sowie die Bedingungen und Fristen, unter denen sie überschrieben oder gelöscht werden, wurde aktualisiert.
- **Sensible Daten**: Die Liste der nicht sendbaren Datentypen wurde geändert. Die Verantwortung des Kunden, sicherzustellen, dass die Nutzung der Services für die Verarbeitung der gesendeten sensiblen oder regulierten Daten allen geltenden Gesetzen und Vorschriften entspricht, wurde geklärt.

Heroku

- **Prüfungen und Zertifizierungen**: Die Namen der unter der PCI-Zertifizierung abgedeckten Funktionen wurden aktualisiert. Die ASIP Santé-Zertifizierung wurde hinzugefügt.
- **Notfallwiederherstellung**: Die Liste der Heroku Shield-Services wurde aktualisiert.
- **Sensible Daten**: Die Liste der nicht sendbaren Datentypen wurde geändert. Die Verantwortung des Kunden, sicherzustellen, dass die Verarbeitung der gesendeten Daten allen geltenden Gesetzen und Vorschriften entspricht, wurde geklärt.

IoT Cloud

- **Sensible Daten**: Die Liste der nicht sendbaren Datentypen wurde geändert. Die Verantwortung des Kunden, sicherzustellen, dass die Nutzung der Services für die Verarbeitung der gesendeten sensiblen oder regulierten Daten allen geltenden Gesetzen und Vorschriften entspricht, wurde geklärt.

Marketing Cloud

- **Abgedeckte Services**: Advertising-Kampagnen sind nicht mehr als Teil von Audience Studio enthalten. Marketing Cloud Einstein and Measurement Platform (Marketing Cloud Einstein und Messung-Plattform) wurde zu Marketing Cloud Einstein gekürzt. Die Dokumentation, der die Einstein-Interaktionshäufigkeit unterliegt, wurde aktualisiert.
- **Prüfungen und Zertifizierungen**: Unter "ISO-Zertifizierung" wurde Predictive Intelligence zu Marketing Cloud Einstein and Measurement (Marketing Cloud Einstein und Messung, MCEM) geändert.
- **Sensible Daten**: Die Liste der nicht sendbaren Datentypen wurde geändert. Die Verantwortung des Kunden, sicherzustellen, dass die Nutzung der Services für die Verarbeitung der gesendeten sensiblen oder regulierten Daten allen geltenden Gesetzen und Vorschriften entspricht, wurde geklärt.

MuleSoft

- **Benutzerauthentifizierung**: Es wurde klargestellt, welche Anmeldeinformationen zum Authentifizieren und Verwalten der Sitzung eines Benutzers verwenden werden.
- **Datenverschlüsselung**: Die Datenverschlüsselung für die Verwaltung und Laufzeit wurde klargestellt.
- **Löschung von Kundendaten**: Es wurde eine Datenaufbewahrungsrichtlinie für Informationen zur Transaktionsverarbeitung in MuleSoft Anypoint Partner Manager hinzugefügt.
- **Sensible Daten**: Die Liste der nicht sendbaren Datentypen wurde geändert. Die Verantwortung des Kunden, sicherzustellen, dass die Nutzung der Services für die Verarbeitung der gesendeten sensiblen oder regulierten Daten allen geltenden Gesetzen und Vorschriften entspricht, wurde geklärt.

Pardot

- **Sicherheitssteuerungen**: Die Bedingungen, unter denen die Bestätigung von E-Mail-Anmeldungen erforderlich ist, wurden aktualisiert. Die Beschreibung der Bestätigung von E-Mail-Anmeldungen wurde klargestellt.
- **Viren**: Der Abschnitt und das Thema wurden in "Schadsoftware" umbenannt.
- **Datenverschlüsselung**: Die TLS-Version wurde aktualisiert.

- **Sensible Daten**: Die Liste der nicht sendbaren Datentypen wurde geändert. Die Verantwortung des Kunden, sicherzustellen, dass die Nutzung der Services für die Verarbeitung der gesendeten sensiblen oder regulierten Daten allen geltenden Gesetzen und Vorschriften entspricht, wurde geklärt.

SalesforceIQ

- Das Produkt wurde eingestellt.

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**: Es wurde klargestellt, dass sensible Daten nicht als Pseudonym übermittelt werden können. Es wurde klargestellt, dass zielgerichtete Werbung, die auf Datenverkehr auf Sites mit Weiterleitung zu untergeordneten Sites basiert, den lokal geltenden Gesetzen unterliegt.
- **Verwendung von Drittanbieterdaten**: Es wurde klargestellt, dass zielgerichtete Werbung, die auf Datenverkehr auf Sites mit Weiterleitung zu untergeordneten Sites basiert, den lokal geltenden Gesetzen unterliegt.

Salesforce

- **Abgedeckte Services**: Es wurden neue Services, einschließlich der folgenden, hinzugefügt: Salesforce-Auftragsverwaltung, Notfallprogrammverwaltung, Nebenbuchhaltung, Salesforce.org Insights Platform: Datenintegrität, Nonprofit Cloud-Kundenvorgangsverwaltung, Workplace Command Center und Schichtverwaltung. Es wird zwischen der Salesforce-Auftragsverwaltung und der B2C Commerce-Auftragsverwaltung sowie der jeweils geltenden Dokumentation unterschieden. Alle Instanzen von Work.com (vor dem 1. Mai 2020 bereitgestellt) wurden in WDC umbenannt.
- **Field Service Lightning**: Abschnitt wurde entfernt.
- **Google Maps**: Die Nutzungsbedingungen wurden vereinfacht und klargestellt. Die Links zu wichtigen Google-Richtlinien wurden aktualisiert.
- **Insights Platform**: Es wurden Bedingungen zum Integrieren von Insights Platform und Melissa Data hinzugefügt.
- **Workplace Command Center**: Die Offenlegung von Drittanbieter-Plattformen wurde hinzugefügt.
- **Verteilte Software**: Der Verweis auf die vorherige mobile WDC-Anwendung wurde entfernt.
- **Externe Ressourcen**: Stellt die Beziehung von Salesforce zu referenzierten Websites oder Ressourcen klar und schränkt seine Haftung in Bezug auf sie ein.

B2B Commerce

- Keine Aktualisierungen

B2C Commerce/Commerce Cloud

- "Auftragsverwaltung" wurde im gesamten Dokument in "B2C Commerce-Auftragsverwaltung" geändert, um es von der Salesforce-Auftragsverwaltung unterscheiden zu können.

Customer 360 Data Manager

- Keine wesentlichen Aktualisierungen

Desk.com

- Das Produkt wurde eingestellt.

Einstein Analytics

- **Abgedeckte Services**: Verweise auf ältere Versionen von Einstein Discovery wurden entfernt.

"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**: Wurde aktualisiert, sodass es jetzt zusätzliche Funktionen wie das Einstein-Anruf-Coaching enthält.
- **Salesforce Inbox**: Die speziellen Bedingungen für Drittanbieter für die Kontaktanreicherung wurden entfernt.
- **Einstein-Anruf-Coaching**: Es wurden zusätzliche Bedingungen zur Nutzung dieser neuen Funktion durch den Kunden hinzugefügt. Es wurden auch Bedingungen zum Integrieren von Anruf-Coaching-Funktionen in Produkte und Services von Drittanbietern hinzugefügt.

Einstein Discovery Classic

- Das Produkt wurde eingestellt.

Data.com

- Keine Aktualisierungen

Desk.com

- Das Produkt wurde eingestellt.

Heroku

- Keine Aktualisierungen

IoT Cloud

- Keine Aktualisierungen

Marketing Cloud

- **ExactTarget, Advertising Studio und Interaction Studio**: Unter "Abgedeckte Services" wurden Advertising-Kampagnen aus der Liste der abgedeckten Services entfernt. Es wurde klargestellt, dass Kunden für jegliches Material verantwortlich sind, das ihre Benutzer Drittanbieterplattformen bereitstellen.
- **Predictive Intelligence**: Unter "Abgedeckte Services" wurden iGo Digital und Verweise auf iGo, LLC entfernt. Zwei Services wurden umbenannt und es wurde klargestellt, welche Services zusätzlicher Dokumentation unterliegen.
- **Social Studio**: Unter "Command Center – Public Display" (Command Center – Öffentliche Darstellung) wurden Einschränkungen bei der Syndizierung, beim Ausführen von Analysen und beim Erstellen von Derivativen aus Twitter-Inhalt entfernt.

Messaging und LiveMessage

- **Eingeschränkte Verwendung von Daten**: Es wurde ein Link zur Richtlinie zur akzeptablen Nutzung und für extern sichtbare Services hinzugefügt. Die Liste der Prinzipien, bewährten Vorgehensweisen oder Richtlinien, die Kunden befolgen müssen, wurde konsolidiert und erweitert, um die globalen bewährten Vorgehensweisen der MMA für Verbraucher in den USA für Messaging, das CTIA-Handbuch für Compliance beim mobilen Handel und die bewährten Vorgehensweisen für die Registrierung von Kurzcodes aus den USA mit einzubeziehen

MuleSoft

- **Drittanbieterplattformen**: Die Nicht-SFDC-Anwendungen in Anypoint Exchange wurden klargestellt.
- **Anypoint Service Mesh**: In einem neuen Abschnitt wird klargestellt, dass es sich bei Istio um eine Nicht-SFDC-Anwendung oder eine Drittanbieteranwendung handelt.

myTrailhead

- Keine Aktualisierungen

Pardot

- **Drittanbieterplattformen**: Es wurde klargestellt, dass Kunden für jegliches Material verantwortlich sind, das ihre Benutzer Drittanbieterplattformen bereitstellen.

- **Hinweise zu Drittanbietern**: FullContact wurde als gültiger Service entfernt.

Quip

- Keine Aktualisierungen

SalesforceIQ

- Das Produkt wurde eingestellt.

Anzeigen von Videos (nur Englisch)

Wir haben Videos mit Anweisungen erstellt und aktualisiert, in denen Ihre Benutzer mehr über die neuen und verbesserten Salesforce-Funktionen erfahren können.

- Im neuen Video Create Prompts in Lightning Experience (Erstellen von Eingabeaufforderungen in Lightning Experience) wird veranschaulicht, wie Sie informative Einblendungen für Schulungen und zur Einführung von Funktionen erstellen können.
- Im neuen Video Create Walkthroughs in Lightning Experience (Erstellen von schrittweisen Anleitungen in Lightning Experience) wird veranschaulicht, wie Sie praxisorientierte Schulungserfahrungen mit Anleitung erstellen können.
- Im neuen Video Get Started with In-App Guidance in Lightning Experience werden sie durch den Generator für Hilfestellung in der Anwendung geführt und erhalten eine Vorstellung der Setup-Seite.
- Im neuen Video Short Codes for Service (Kurzcodes für Service) werden die praktischen Funktionen und Anwendungsfälle für die Kurzcodekanäle des digitalen Engagements veranschaulicht.

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

Enhanced Transaction Security (Erweiterte Transaktionssicherheit)
Basierend auf Ihren erstellten Regeln können Sie Ereignisse überwachen, Richtlinien erzwingen und Sofortbenachrichtigungen erhalten.

Entitlement Management for Lightning Experience (Anspruchsverwaltung für Lightning Experience)
Mit Ansprüchen können Sie sicherstellen, dass Ihre Kunden erstklassigen Service erhalten.

Increased Productivity with Einstein Search (Gesteigerte Produktivität mit der Einstein-Suche)
Verwenden Sie die drei Funktionen (persönlich, natürlich und handlungsrelevant) der Einstein-Suche, um schneller, intelligenter und effizienter zu arbeiten.

Andere Salesforce-Produkte und -Services

Heroku

Heroku ist eine Cloud-basierte Anwendungsplattform zum Erstellen und Bereitstellen von Webanwendungen.

Informationen zu den neuen Funktionen finden Sie im Heroku Changelog (in englischer Sprache).

Success Cloud

Die zertifizierten Experten, Berater und innovativen Tools der Salesforce Success Cloud helfen Ihnen durch professionelle Services, präskriptiven Rat und Fachwissen in allen Phasen Ihrer Journey.

VERZEICHNIS

A

Analysen 71

B

Browser
- Anforderungen 67
- Eingeschränkte Unterstützung 67
- Einstellungen 67
- Empfehlungen 67
- Unterstützte Versionen 67

M

Mobile Salesforce-Anwendung 402–403

Q

Quip für Customer 360 649

S

Salesforce Authenticator 401, 409
Salesforce Knowledge 236
Salesforce Quip 649
Salesforce Service Cloud 199
Salesforce-Anwendung 401, 409