

Notas de la versión Salesforce Summer '20

Salesforce, Summer '20

Entrega de innovaciones en toda la Plataforma Customer 360 para respaldarle en tiempos de cambios





CONTENIDO

Notas de la versión Salesforce Summer '20
Cómo utilizar las notas de la versión
Prepararse para la versión
¿Cuándo y cómo se vuelven disponibles las funciones?
Navegadores compatibles
Salesforce en general
Salesforce Einstein
Ventas
Servicio
Industrias
Analytics
Comercio
Comunidades
Salesforce CMS
Archivos
Móvil
Sostenibilidad
myTrailhead
Work.com
Personalización
Seguridad, privacidad e identidad
Implementación
Desarrollo
Quip
Marketing
Centrarse en el contenido
Otros productos y servicios de Salesforce
Índica

Notas de la versión Salesforce Summer '20

La versión Summer '20 entrega de innovaciones en toda la Plataforma Customer 360 para respaldarle en tiempos de cambios.

EN ESTA SECCIÓN:

Cómo utilizar las notas de la versión

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

Prepararse para la versión

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

¿Cuándo y cómo se vuelven disponibles las funciones?

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

Navegadores compatibles

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

Salesforce en general: Lightning Experience en iPad, Optimizar su organización y Trabajar de forma inteligente con vista dividida

Acceda a Lightning Experience en su iPad, utilice el Conversor de configuración de Lightning Experience y la aplicación Salesforce Optimizer para ayudarle a realizar la transición a Lightning Experience, y pase rápidamente por sus registros con vista dividida para navegación estándar. Además, agregue presentaciones a su aplicación y utilice solicitudes mejoradas para ayudar a poner sus usuarios al día.

Salesforce Einstein: Mejores resultados en Búsqueda de Einstein, Detectar texto en imágenes con Einstein OCR, y Mejores predicciones con más algoritmos y datos en Einstein Discovery

Búsqueda de Einstein es natural. Los usuarios pueden ingresar palabras y frases comunes en el cuadro de búsqueda y encontrar los registros que está buscando. Utilice Einstein OCR (reconocimiento óptico de caracteres) para convertir imágenes como tarjetas de negocio en texto alfanumérico. Obtenga predicciones aún mejores desde Einstein Discovery con múltiples algoritmos de modelado y límites de fila aumentados.

Ventas: Apoyo de llamadas de Einstein y Detalles de implicación para High Velocity Sales, Divisiones de oportunidad personalizadas, Acciones rápidas para colas de tareas y funciones de B2B Marketing de Pardot

Utilice Apoyo de llamadas de Einstein para analizar datos de pláticas y revisar detalles de implicación para ver cuándo participan clientes potenciales por email. Crear más tipos de división de oportunidad personalizadas. Configure acciones rápidas para asignar tareas a colas. Pardot agrega Einstein Attribution y la aplicación Marketing Campaign Intelligence. Obtener mayor control sobre acceso de oportunidad a través de territorios. Las funciones de Ruta llegan a Kanban. Además, la integración de email le ayuda a impulsar la productividad más que nunca.

Servicio: Service Cloud Voice, Recomendaciones de respuesta de Einstein, Bots de Einstein de múltiples idiomas, Mejoras de turnos de Field Service Lightning y mucho más

Platique con sus clientes a través de Service Cloud Voice, un nuevo producto que integra el poder de Salesforce con los servicios de telefonía de Amazon Connect. Recomiende respuestas de chat basándose en sesiones de chat cerradas similares para respaldar agentes en la Consola de servicio Lightning. Utilice Bots de Einstein en nueve idiomas. Gestione turnos de Field Service Lightning (beta) con mayor facilidad con mejoras para programar vistas.

Industrias: Gestión de la respuesta ante emergencias, más un mejor enfoque en los clientes con planes de acción, mejoras de las búsquedas, gestión de visitas a establecimientos y mucho más

La soluciones verticales desde Industrias de Salesforce están llenas de funciones diseñadas para acercarle a las personas que dependen de usted. Gestión de la respuesta ante emergencias le ayuda a entregar rastreo y monitoreo de contactos, así como otros recursos rápidos cuando golpea la crisis. Health Cloud tiene nuevas funciones de respuesta ante las emergencias, además de más formas de respaldar los trabajadores de centros de llamadas y conectar con pacientes, junto con comodidad y capacidad de uso aumentadas. Financial Services Cloud aporta mayor capacidad de uso a Planes de acción y le ayuda a aprovechar los datos de solicitud de préstamo de sus clientes para crear cuentas financieras. Consumer Goods Cloud ayuda sus representantes de capo a centrarse en los datos más importantes y gestionar sus programaciones con mayor facilidad. Manufacturing Cloud ayuda a mantener sus planes de ventas en marcha permitiendo a los gestores de cuentas establecer mejor pronósticos y objetivos de cuenta.

Analytics: Filtros de categorías de conocimiento, Nueva herramienta de preparación de datos, Modelos basados en árbol

Obtenga perspectivas más detalladas acerca de sus artículos de conocimiento filtrando reportes de conocimiento por categoría. Cree recetas con el nuevo editor accesible, Preparación de datos (Beta). Obtenga las mejores predicciones desde tres algoritmos de modelado.

Comercio: B2B Commerce en Lightning Experience, Funciones de gestión de pedidos mejoradas

Salesforce B2B Commerce en Lightning Experience aporta le poder de la plataforma Salesforce a sus soluciones comerciales de negocio a negocio (B2B). Las funciones mejoradas en Gestión de pedidos de Salesforce incluyen compatibilidad para múltiples divisas, tipo de impuestos brutos en pedidos, reembolsos en cancelaciones, descuentos de productos de pedidos, pedidos no gestionados, cuentas y contactos y procesamiento de pagos con Adyen.

Comunidades: Personalización mejorada, Componentes de menú renovados y Seguridad de usuario invitado

Personalización conoce un montón de mejoras disponibles en Experience Builder y la API. Muestre diferentes conjuntos de vínculos ne componentes de navegación, como el Menú de mosaico renovado y mucho más. Las diversas mejoras de seguridad ayudan a mantener sus datos seguros. Y a partir de Winter '21, ya no tendrá la opción de anular la activación de parámetros de seguridad de usuario invitado, así que ahora es el momento de prepararse.

Salesforce CMS: Nuevos tipos de imagen y documento, Importación masiva e Integración de B2B

Gestione su contenido de Salesforce CMS de forma más fácil con nuevos tipos de contenido de documento e imagen. Importe rápidamente múltiples elementos de contenido, como imágenes, noticias, documentos o tipos de contenido personalizado. Además, utilice su contenido de CMS en B2B Commerce en Lightning Experience.

Archivos: Seguridad de archivos aumentada y retirada de compatibilidad para representación de Adobe Flash

Permita a sus usuarios descargar todos los tipos de archivo personalizados como archivos adjuntos. Cambie su representación de archivos en la API de REST de Connect desde Adobe Flash a SVG.

Móvil Mejoras de aplicación móvil Salesforce y notificaciones

Haga más sin salir de la aplicación móvil Salesforce con navegación personalizada y recordatorios de actividad móviles (piloto). Envíe más notificaciones distribuidas y envíe notificaciones personalizadas a aplicaciones externas. Cualquiera con acceso a una comunidad Lightning puede ahora acceder a la aplicación Mobile Publisher Playground (beta).

Salesforce Sustainability Cloud: Mejor seguimiento de carbono y Compatibilidad internacional mejorada

Obtenga acceso fácil a indicadores de desempeño clave y tendencias de emisiones con nuevos tableros de Einstein Analytics. Saque provecho de la flexibilidad aumentada y la compatibilidad de Sustainability Cloud. Ingrese datos con SI de unidades (medición) y cambie el idioma a uno de seis idiomas. Ejecute Sustainability Cloud en su organización de Government Cloud.

myTrailhead: Mejorar la marca de su compañía con configuración de navegación personalizada

Seleccione las páginas a las que dirigir sus usuarios cuando hacen clic en el icono de ayuda o cierran sesión en myTrailhead. Cree vínculos personalizados para su pie de página de myTrailhead. Elimine filtros que no necesita desde la categoría Productos en las páginas Módulos y Rutas. Eliminamos elementos de marca de Salesforce de myTrailhead de modo que no confundan a sus usuarios.

Work.com: Presentación de Gestión de la respuesta ante emergencias, Command Center de lugar de trabajo, Gestión de turnos y Trail Tracker

Prepare su negocio, empleados e instalaciones. Responda a eventos importantes, como la crisis de la COVID-19 vigente, con las aplicaciones y servicios en Work.com.

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

Cree, configure, reporte y depure flujos con mayor facilidad con mejoras en la gestión de flujos y Flow Builder. Mejore las predicciones y gestiónelas de forma eficiente en Generador de predicciones de Einstein. Diseñe y navegue por sus páginas Lightning de nuevas formas en el Generador de aplicaciones Lightning.

Seguridad, privacidad e identidad: Mejoras de autenticación, Grapado de OCSP y Detección de amenazas de monitoreo de eventos en tiempo real (Disponible de forma general)

Actualizamos la autenticación de dos factores y la autenticación delegada. HTTPS se conecta con mayor rapidez con grapado de OCSP. Detección de amenazas de monitoreo de eventos en tiempo real está disponible de forma general, y puede elegir recibir alertas de amenazas por aplicación, email o SMS.

Implementación: Nuevos componentes de conjunto de cambios

Los nuevos componentes de conjunto de cambios están disponibles.

Desarrollo: Crear su propia aplicación de Salesforce

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

Quip: Mediciones de plantilla, Aplicación en vivo Einstein Analytics, Compatibilidad completa en VPC y Sandbox y mucho más

Vea cómo los usuarios implementan plantillas de Quip con mediciones de Quip para Customer 360. Aporte sus tableros de Einstein Analytics en Quip. Utilice todas las funciones de Quip para Customer 360 en un sandbox. Mantenga sus documentos de Quip con compatibilidad completa de VPC. Agregue mapas de relaciones a sus Planes de cuenta de modo que sus representantes puedan encontrar fácilmente contactos clave e historial de cuenta.

Marketing: Email interactivo, Visualizado de asignación de datos y Envío rápido de marketing distribuido para SMS

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

Actualizaciones de versión: Actualizaciones de versión y Alertas de seguridad en una sola ubicación, Cambios de permiso para Apex y mucho más

Disfrute de una vista más clara de actualizaciones importantes y alertas en una sola ubicación. Asegúrese de que su organización permanece actualizada en todos los cambios que afectan a su desempeño, su seguridad y sus usuarios.

Centrarse en el contenido

Agregamos mejoras de Ayuda de Pardot, actualizaciones de Guía de administrador de Financial Services Cloud, nuevos módulos de Trailhead y videos de instrucciones. También actualizamos nuestra documentación de Trust and Compliance.

Otros productos y servicios de Salesforce

Cómo utilizar las notas de la versión

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

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



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

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

EN ESTA SECCIÓN:

Utilizar filtros para centrarse en las noticias más relevantes

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

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

Todo el mundo está entusiasmado con Lightning Experience y todo lo que ofrece. Pero también entendemos que muchas organizaciones continuarán utilizando Salesforce Classic, ya sea exclusivamente o en tándem con Lightning Experience como incluye esa experiencia.

¡Lo estaba solicitando!

Entregamos las funciones que pidió en IdeaExchange.

Cambios de la nota de la versión

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

Su opinión importa

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

Utilizar filtros para centrarse en las noticias más relevantes

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

Experiencia

Vea qué funciones están disponibles en Lightning Experience, la aplicación móvil Salesforce y Salesforce Classic.

Edición

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

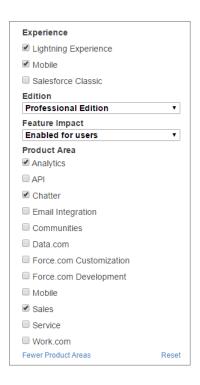
Impacto de la función

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

Área de producto

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

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



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

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

Todo el mundo está entusiasmado con Lightning Experience y todo lo que ofrece. Pero también entendemos que muchas organizaciones continuarán utilizando Salesforce Classic, ya sea exclusivamente o en tándem con Lightning Experience como incluye esa experiencia.

Una clave para el éxito durante este tiempo de transición y comprender qué hay disponible en una, ambas o todas las experiencias de Salesforce. Para guiarle, agregamos información de la experiencia a las notas de versión aplicables al nivel más alto: para todas las nubes o para funciones individuales en nubes. Veamos un par de ejemplos.

- Una nueva función de Service Cloud está disponible en *ambas experiencias de escritorio*, por lo que la sección **Dónde** de las Notas de la versión indican "Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic".
- Una nueva función de Service Cloud está disponible Lightning Experience únicamente, por lo que la sección **Dónde** de las Notas de la versión indican "Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience".

Si una función *clave* está también disponible en la aplicación móvil Salesforce, mencionamos eso en la sección **Dónde** de la nota de versión. Pero también puede consultar la sección Móvil para obtener una lista completa de las novedades.

¡Lo estaba solicitando!

Entregamos las funciones que pidió en IdeaExchange.

IdeaExchange	Idea entregada
Salesforce en general	
Compatibilidad con vista dividida (como consola) en la navegación estándar	Trabajar en listas con facilidad utilizando vista dividida para navegación estándar
Admisión de navegadores de iPad para ver Lightning Experience	Acceder a Lightning Experience en dispositivos iPad (Disponible de forma general)
Permitir presentaciones creadas por usuarios	Crear presentaciones de múltiples pasos para capacitación en aplicación
Ventas	
Ampliar el número de divisiones de oportunidad disponibles	Utilizar un límite de división superior para que las divisiones de oportunidad sean más efectivas
Agregar el botón "Agregar a fomento" en vistas de lista en Salesforce	Agregar a listas de clientes potenciales y programas de Engagement Studio desde registros y vistas de lista
La acción "Agregar a lista de fomento" debe mostrar programas de participación relacionados	
Agregar en masa prospectos a fomentos en Salesforce Engage	
Redireccionar http a https de forma segura	Hacer que los activos de Pardot sean más seguros para clientes potenciales
Crear entornos sandbox de Pardot auténticos	Probar cambios de configuración con entornos sandbox de Developer para Pardot (Disponible de forma general)
Servicio	
Permitir asignaciones de reglas de colaboración a artículos de Knowledge	Utilizar Colaboración de Salesforce con Lightning Knowledge (Beta)
Configuración de colaboración para el objeto Knowledge_kav	
Personalización	
Process Builder: Desencadenar solo al actualizar	Desencadenar un flujo para ejecutarse tras guardar un registro
Iniciar un flujo directamente desde evento de plataforma	Desencadenar un flujo para ejecutarse cuando se recibe un mensaje
Permitir a eventos de plataforma iniciar un flujo	de evento de plataforma
Flow Builder: Gestión de resultados automática para subflujos	Configurar elementos de subflujo sin asignar valores de resultado
Seguridad e identidad	

IdeaExchange	Idea entregada
Validación sin distinción de caso para el ld. de federación para la implementación de SSO	Integrar fácilmente los ld. de federación con proveedores de identidad
Monitoreo de eventos: Alertas en tiempo real	Detectar errores cuando una organización supera el límite de Apex de larga ejecución simultánea
Hacer que los mensajes de Política de seguridad de transacción sean personalizables	Personalizar mensajes Bloquear de seguridad de transacciones

Cambios de la nota de la versión

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

5 de agosto de 2020

Activar comprobaciones de acceso de dependencia en componentes Lightning (Actualización, pospuesta) en la página 518 Hemos pospuesto la fecha de activación automática hasta Spring ′21.

Eliminado: Controlar campos mostrados en resultados de búsqueda de Knowledge

Salimos demasiado pronto y ahora estamos dando un paso atrás. La visualización de tabla para los resultados de la búsqueda de Knowledge está volviendo al taller para realizar algunos ajustes. Le haremos saber el momento en que esté de vuelta.

22 de julio de 2020

Crear enrutamiento de cola dinámico para Bots de Einstein en la página 203

SE Agregó una nota de versión describiendo enrutamiento actualizado para transferir pláticas a la cola de un botón de chat.

Componentes web Lightning nuevos y modificados

Se agregó un cambio al componente lightning-datatable para el tipo de datos text.

Componentes nuevos y modificados de Aura

Se agregó un cambio al componente lightning:datatable para el tipo de datos text.

Eliminado: Reflejar cambios superiores en valores de componente de plantilla Lightning tras transiciones siguientes

Esta función no está totalmente preparada para lanzarse, por lo que la estamos retirando por ahora mientras realizamos mejoras. Le haremos saber el momento en que esté de vuelta.

Cartografiar nuevas capas de forma en la página 120

Se agregaron capas de forma disponibles tras Spring '20 en Salesforce Maps

Planificación de territorio: Comparaciones de escenario, Colaboración y Colaboración y permisos en la página 120

Se agregó el requisito de activar seguimiento de noticias en tiempo real para colaborar en alineaciones y planes de territorio de Salesforce Maps, controlar la colaboración y los permisos y requerir aprobación para actualizaciones a alineaciones.

Objetos nuevos y modificados de la API de herramientas

Se agregó información acerca de la eliminación de los campos headerBackgroundImg, CustomPrechatComponent, LiveChatButtonId y LiveChatDeploymentId del objeto EmbeddedServiceLiveAgent.

Se agregó información acerca de los nuevos campos navBarTextColor y secondaryNavBarColor en el objeto EmbeddedServiceBranding.

Se agregó información acerca del nuevo campo ContrastInvertedColor en el objeto EmbeddedServiceBranding.

Se agregó información acerca de la documentación para campos comunes en el objeto EmbeddedServiceBranding.

Ayudar los agentes de chat a responder con mayor rapidez con Recomendaciones de respuesta de Einstein (Disponible de forma general)

Se aclaró que Recomendaciones de respuesta de Einstein está disponible solo en inglés.

Aplicar autenticación delegada a su organización de Salesforce

Se agregaron más instrucciones acerca de cómo utilizar esta función.

Probar mensajes de email eliminados de Conjuntos de datos de implicación

Se agregó una nota de versión acerca de la corrección de un error que afecta a mediciones de implicación de email de Pardot.

Objetos nuevos y modificados en la página 574

Se agregó el objeto CaseSubjectParticle.

Se agregó información acerca de los campos activados por búsqueda en objetos de Work.com

Esquema de blog bloqueado para iframes

Se agregó un cambio de CSP introducido en Spring '20.

Salesforce CLI: Comandos nuevos y modificados en la página 629 y Organizar su código con múltiples directorios de paquete en la página 629

Se agregaron actualizaciones recientes al complemente de CLI principal, que se presenta semanalmente.

Acceder a campos anidados de tipos de datos definidos por Apex em flujos en la página 428

Se agregó una nota de versión acerca de la eliminación de limitaciones de acceso de datos para tipos de datos definidos por Apex em flujos.

15 de julio de 2020

Objetos nuevos y modificados de la API de herramientas

Se actualizó documentación para el objeto OwnerChangeOptionInfo.

Migrar CPQ a Licencias de conjunto de permisos (Actualización)

Se agregó más información acerca de un nuevo mensaje de advertencia que aparece para usuarios que no actualizaron a licencias de conjunto de permisos.

Salesforce Anywhere: Simplificar y optimizar la colaboración de Salesforce (Beta)

Se actualizó información acerca de la disponibilidad de edición.

Salesforce Anywhere: Simplificar y optimizar la colaboración de Salesforce (Beta)

Se actualizó información acerca de la disponibilidad de edición.

Evitar llamadas de navegación de API consecutivas en páginas de Visualforce (Actualización)

Se agregó una nueva actualización de versión.

Objetos nuevos y modificados

Se actualizaron cambios de comportamiento para los objetos de Work.com para incluir vistas de lista mostrando todos los registros para un objeto.

Eliminar filtros de la lista de productos en myTrailhead

Se presentó una nueva función que permite a los usuarios eliminar ciertos valores de filtro de myTrailhead.

Configurar acciones invocables en Flow Builder con mayor facilidad (Beta) en la página 438

Se agregó una nota de versión que anuncia la compatibilidad de editores de propiedades personalizados para la configuración de acciones invocables.

Crear editores de propiedad personalizados para acciones invocables (Beta) en la página 540

Se agregó una nota de versión que anuncia la compatibilidad de editores de propiedades personalizados para la configuración de acciones invocables.

8 de julio de 2020

Salesforce Maps: Monitoreo de puntos calientes de COVID-19, Escenarios de planificación de territorios y Mejoras de configuración avanzada

¡Se presentaron nuevas funciones y mejoras de Salesforce Maps para Summer '20!

Centrarse en el contenido

Se agregó información acerca de nuestras últimas mejoras de contenido, incluyendo incorporaciones de Ayuda de Pardot, actualizaciones de Guía de administrador de Financial Services Cloud, nuevos módulos de Trailhead y nuevos videos.

Alcanzar clientes con pláticas iniciadas por agentes en Facebook y WhatsApp (Beta abierto)

Se agregó información acerca de una función beta para Mensajería.

Cambios de dependencia en Mensajería

Se agregó un cambio de dependencia para Mensajería de Service Cloud acerca de High Velocity Sales.

API de metadatos

Se agregó información acerca de la eliminación del campo headerBackgroundImg en el tipo EmbeddedServiceLiveAgent.

Se agregó información acerca de los nuevos campos navBarTextColor y secondaryNavBarColor en el tipo de metadatos EmbeddedServiceBranding.

Se agregó información acerca del nuevo campo isDisplayedOnPageLoad en el subtipo EmbeddedServiceMenultem del tipo de metadatos EmbeddedServiceMenuSettings.

Componentes nuevos y modificados de Aura

Se agregaron nuevos atributos para el componente lightning:fileUpload.

Componentes web Lightning nuevos y modificados

Se agregaron nuevos atributos para el componente lightning-file-upload.

Permitir a usuarios invitados cargar archivos de forma segura

Se agregó información acerca de cómo permitir a usuarios invitados cargar archivos en comunidades.

Cambios de permiso para funciones de Service Cloud

Se aclararon las funciones afectadas por los cambios de permiso.

Cambiar propietarios de registros en Lightning Knowledge

Se agregó información acerca de la asignación de propiedad de artículos de Knowledge a colas.

Requerir permiso para ver nombres de registros en campos de búsqueda (Actualización, pospuesta)

Se agregó información aclarando el comportamiento de esta actualización de versión en Lightning Experience frente a Salesforce Classic y para búsqueda.

La integración ya no es compatible con versiones anteriores de Outlook y Windows en la página 163

Se agregó información acerca de las actualizaciones requeridas para continuar para ejecutar la integración de Outlook tras diciembre de 2020.

Desactivar reglas para la aplicación explícita de acceso a clases de Apex (Actualización, pospuesta)

Se actualizó al fecha de activación para esta actualización de versión.

Devolver valores nulos en fórmulas de flujos y procesos (Actualización, pospuesta)

Se actualizó al fecha de activación para esta actualización de versión.

Evaluar criterios basándose en valores de registro originales en Process Builder (Actualización, pospuesta)

Se actualizó al fecha de activación para esta actualización de versión.

Activar guardado parcial para acciones invocables (Actualización, pospuesta)

Se actualizó al fecha de activación para esta actualización de versión.

Crear reglas de colaboración de usuario invitado de forma predeterminada

Se agregó una nota versión acerca de las reglas de colaboración de usuario invitado activadas de forma predeterminada en todas las organizaciones de Salesforce con comunidades o sitios.

Crear reglas de colaboración de usuario invitado antes de activar acceso de registro seguro

Se agregó una nota de versión acerca de cambios en reglas de colaboración de usuario invitado para ayudarle a prepararse para mejoras de seguridad de usuario invitado.

Mejorar la experiencia del cliente con Mapas de ciclo de vida del cliente

Se actualizó el nombre de la licencia complementaria.

Continuar trabajando con diálogos centrados en fichas (Actualización presentada anteriormente)

Se actualizó al fecha de activación para esta actualización de versión.

Enrutar Mis Dominios a través de Salesforce Edge (Actualización, aplicada)

Se agregó un vínculo a un artículo de Knowledge.

1 de julio de 2020

Componentes nuevos y modificados de Aura

Se actualizó la lista de accesos directos disponibles para el tipo number en lightning:input.

Se agregó un cambio para marcadores lightning:inputAddress.

Componentes web Lightning nuevos y modificados

Se actualizó la lista de accesos directos disponibles para el tipo number en lightning:input.

Se agregó un cambio para marcadores lightning-input-address.

Obtener perspectivas sobre llamadas de ventas con Apoyo de llamadas de Einstein

Se agregó información acerca de limitaciones de Apoyo de llamadas.

Componentes nuevos y modificados para componentes web Lightning

Se agregó el nuevo módulo de adaptador de transferencia lightning/uiAppsApi.

API de la interfaz de usuario

Se agregó el nuevo parámetro navItemNames para el recurso /ui-api/nav-items.

Desencadenar un flujo para ejecutarse tras guardar un registro

Se actualizó la nota de versión, anteriormente denominada "Desencadenar un flujo que realiza acciones tras guardar un registro", para reflejar cambios de comportamiento y texto en la interfaz de usuario. También se agregaron algunos detalles y se corrigió cierta información.

Desencadenar un flujo para ejecutarse cuando se recibe un mensaje de evento de plataforma

Se actualizó la nota de versión, anteriormente denominada "Desencadenar un flujo que realiza acciones tras guardar un registro", para reflejar cambios de comportamiento y texto en la interfaz de usuario.

Crear flujos con el elemento Inicio y la ventana Nuevo flujo mejorados

Se actualizó la nota de versión, anteriormente denominada "Crear y modificar flujos con mayor facilidad con el elemento Inicio y la ventana Nuevo flujo mejorados", para reflejar cambios de comportamiento y texto en la interfaz de usuario.

Vinculación de objetos de canal: Registros para Voice (Beta)

Se corrigió la disponibilidad de esta función en Beta.

Buscar los recursos correctos con el mapa de aprendizaje de Shield

Se agregó una nota de versión sobre el nuevo Mapa de aprendizaje de Shield.

Objetos nuevos y modificados

Se agregó información acerca de nuevos campos para el objeto KnowledgeSettings y el objeto CaseSettings.

viernes, 26 de junio de 2020

Objetos nuevos y modificados

El comportamiento cambia para los objetos Ubicación, Empleado, Crisis, EmployeeCrisisAssessment y InternalOrganizationUnit y nuevos objetos asociados.

24 de junio de 2020

Realizar seguimiento del uso de sus flujos de recursos limitados

Se eliminó el consumo de tiempo de CPU de flujos desde registros de depuración en Summer '20 porque descubrimos incoherencias que necesitamos más tiempo para solucionar.

Configurar elementos de subflujo sin asignar valores de resultado

Se agregó una nota de versión anunciando la configuración simplificada para elementos Subflujo en flujos.

API de metadatos

Se agregó información acerca del nuevo campo storeOutputAutomatically en el subtipo FlowSubflow del tipo de metadatos Flujo.

Se agregó información explicando que el campo fullname en FlowTranslation es ahora opcional.

Configurar elementos de bucle sin crear variables de bucle

Se agregó una nota de versión anunciando la configuración simplificada para elementos Bucle en flujos.

Mejoras de empaquetado de segunda generación: Eliminar flujos anteriores de paquetes

Se agregó una nota que describe cómo los administradores pueden ahora eliminar versiones de flujo anteriores de paquetes desbloqueados y paquetes gestionados de segunda generación desde instalaciones de paquetes.

Preparar su comunidad para próximos cambios de CSP

Se agregó una nota acerca de la eliminación de la configuración de CSP **Permitir las secuencias de comandos en línea y el acceso a cualquier host externo** en Spring '21.

Cambios de permiso para funciones de Sales Cloud

Se agregó cambio de acceso para direcciones de email de toda la organización para perfiles de usuario.

Componentes nuevos y modificados de Aura

Se agregó un cambio a lightning: input que describe el comportamiento actualizado en los atributos min y max para los tipos date y datetime.

Componentes web Lightning nuevos y modificados

Se agregó un cambio a lightning-input que describe el comportamiento actualizado en los atributos min y max para los tipos date y datetime.

Enviar encuestas entre organizaciones utilizando paquetes gestionados

Se agregó una nota acerca de la capacidad de enviar registros de encuesta desde una organización a otra utilizando paquetes gestionados.

Actualizar dependencias Jest a v25.5.4 si actualiza sfdx-lwc-jest a v0.9.0

Se agregó una nota indicando a los clientes actualizar sus dependencias Jest o sus pruebas podrían dejar de funcionar.

Probar cambios de configuración con entornos sandbox de Developer para Pardot (Disponible de forma general)

Se aclaró que los entornos de sandbox de Pardot Developer se pueden proporcionar desde cualquier entorno sandbox de Salesforce.

Ir al centro de la cuestión con aspectos destacados de reportes

Se agregó una nota acerca de la nueva función Aspectos destacados de reportes para la aplicación móvil Salesforce para iOS.

17 de junio de 2020

Eliminado: Enrutar chats utilizando enrutamiento basado en habilidades sin código

Se eliminó la capacidad de configurar enrutamiento basado en habilidades para sesiones de chat en configuración de atributos de OmniCanal porque esta función no está lista para mostrar.

Ver datos actualizados al modificar registros en páginas de Visualforce

Se agregó una nota de versión para una solución que actualiza datos obsoletos en páginas de Visualforce.

Permitir tipos de archivo personalizado para descargar como archivos adjuntos

Se agregó una nota para una nueva preferencia de seguridad en Archivos que permite descargar archivos personalizados solo como archivos adjuntos.

Estabilizar direcciones de URL para Visualforce, Experience Builder, Site.com Studio y Archivos de contenido (Actualización, pospuesta)

La activación automática de esta actualización en organizaciones de producción se pospuso a Summer '21.

API de metadatos

Se agregó información al nuevo valor componentAttributes en la propiedad propertyOverrides existente en el tipo de metadatos ExperienceBundle.

Mejoras de barra de herramientas de Flow Builder

Se agregó una nota de versión que anuncia mejorasen mensaje de estado de flujos en la barra de herramientas de Flow Builder.

Crear organizaciones borrador con más funciones

Se agregó una nota acerca de nuevas funciones de organización borrador.

Obtener resultados de búsqueda para más objetos

Se agregó una nota enumerando campos y objetos con reciente capacidad de búsqueda.

Describir global

Se agregó una nota para explicar que If-Modified-Since busca eventos de toda la organización.

Descubrir comandos nuevos y modificados

Se agregaron actualizaciones recientes a la v48 del complemente de CLI principal, que se presenta semanalmente.

Mejorar SSO con direcciones URL de comunidad personalizadas

Se agregó una nota de versión que anuncia la opción de utilizar direcciones URL de comunidad personalizada para inicio de sesión único.

11 de junio de 2020

Ver saldos de las partidas de factura en activos

Se agregó una nota acerca del nuevo campo de activo Saldo de partidas de factura.

Gestionar fechas de vencimiento de partidas de factura

Se agregó una nota acerca de los nuevos campos de partida de factura Días de mora y Fecha de vencimiento.

Nuevas validaciones para la creación de artículos de pedidos

Se agregó una nota acerca de nuevas validaciones para la creación de artículos de pedidos.

10 de junio de 2020

Comunicarse entre tecnologías de interfaz de usuario de Salesforce con Lightning Message Service (Disponible de forma general).

Se aclaró la nota acerca de los valores y del comportamiento del parámetro scope.

Cerrar periodos financieros con más transacciones

Se agregó una nota acerca de una posibilidad reducida de errores al cerrar periodos financieros relacionados con grandes números de transacciones.

Agregar el componente Perfiles globales de C360 a más formatos de página

Se agregó una nota acerca de páginas recién admitidas para el componente Perfiles globales de C360.

Crear más registros desde perfiles globales

Se agregó una nota acerca de la creación de registros desde Perfiles globales de C360 para usuarios de Gestor de datos de Customer 360.

Salesforce B2B Commerce: Diseñar, crear e iniciar una solución de negocio a negocio comercial

Se agregó una frase para resaltar que los administradores tienen la capacidad de importar pedidos como resúmenes de pedidos.

Opciones de formato de texto actualizado para recurso de flujo de plantilla de texto

Se agregó una nota que explica etiquetas de interfaz de usuario actualizadas para el uso de la asignación de formato de Texto enriquecido y Texto sin formato en el elemento Plantilla de texto de Flow Builder.

Permitir a los usuarios de flujo buscar registros por cualquier campo con capacidad de búsqueda

Se agregó una nota acerca de usuarios de Flujo que ahora pueden utilizar cualquier campo con capacidad de búsqueda al buscar registros.

Einstein Intent ahora admite múltiples idiomas

Se agregó información acerca de nuevos idiomas compatibles con Einstein Intent.

Estabilizar direcciones de URL para Visualforce, Experience Builder, Site.com Studio y Archivos de contenido (Actualización, pospuesta)

Se agregó una nota acerca de una restricción de Visualforce al utilizar el navegador Apple Safari. Se actualizó el nombre de actualización de versión a nueva terminología en la versión Summer '20.

Aumentar el espacio real en pantalla para otros parámetros de configuración en editores de propiedad

Se agregó una nota acerca de los campos Etiqueta, Nombre de API y Descripción que se minimizan cuando modifica propiedades de un flujo o elemento en Flow Builder.

Seleccionar si mostrar u ocultar estados cerrados en el campo Estado de seguro médico

Se agregó una nota de versión acerca de la lista de selección Estado en Seguros médicos.

Componentes nuevos y modificados de Aura

Se agregó información acerca de un cambio en lightning: map.

Componentes web Lightning nuevos y modificados

Se agregó información acerca de un cambio en lightning-map.

3 de junio de 2020

Centrarse en el contenido

Se actualizó nuestra documentación de Trust and Compliance.

Los usuarios invitados no obtienen automáticamente registros de relaciones inversas en la página 258

Se agregó información acerca de la repercusión de mejoras de seguridad de usuario invitado.

Los componentes web Lightning en fichas personalizadas son reactivos en la página 513

Se agregó miniprograma de código para ilustrar cómo declarar la variable currentPageReference en su componente.

Componentes nuevos y modificados de Aura

Se agregó información acerca de la compatibilidad de sufijo en campos de nombre para el componente lightning:inputField.

Componentes web Lightning nuevos y modificados

Se agregó información acerca de la compatibilidad de sufijo en campos de nombre para el componente lightning-input-field.

Crear experiencias rápidas y eficientes con la plantilla basada en LWC (Vista previa de desarrollador)

Se aclaró que la plantilla está disponible como una vista previa del desarrollador de esta versión.

Probar más funciones de cifrado de plataforma Shield en organizaciones borrador en la página 483

Se corrigió la ortografía de la nueva función de organización borrador MinKeyRotationInterval.

Activar sincronización de cuenta personal sin hacer contacto con el servicio de atención al cliente

Se cambió la fecha en funciones de Pardot anteriormente establecida para su lanzamiento en mayo que se lanzará ahora en junio.

Ver análisis de email avanzado puntual para reportes de email de lista

Se cambió la fecha en funciones de Pardot anteriormente establecida para su lanzamiento en mayo que se lanzará ahora en junio.

Hacer que los activos de Pardot sean más seguros para clientes potenciales

Se cambió la fecha en funciones de Pardot anteriormente establecida para su lanzamiento en mayo que se lanzará ahora en junio.

Crear nuevas cuentas de Pardot con Lenguaje de combinación de Handlebars activado de forma predeterminada

Se cambió la fecha en funciones de Pardot anteriormente establecida para su lanzamiento en mayo que se lanzará ahora en junio.

Cambios de Pardot que llegan en junio

Se cambió la fecha en funciones de Pardot anteriormente establecida para su lanzamiento en mayo que se lanzará ahora en junio.

Pardot

Se cambió la fecha en funciones de Pardot anteriormente establecida para su lanzamiento en mayo que se lanzará ahora en junio.

Bots de Einstein: Límites aumentados en la página 202

Se agregó una nota de versión para resaltar el aumento de bots activos por organización de 10 a 20.

Almacenar registros para pedidos no gestionados en Gestión de pedidos de Salesforce

Se aclaró que esto se aplica a B2B Commerce además de a SOM, y cambiaron los nombres de API de permisos en sus etiquetas de interfaz de usuario.

1 de junio de 2020

Work.com: Presentación de Gestión de la respuesta ante emergencias, Command Center de lugar de trabajo, Gestión de turnos y Trail Tracker

Work.com ahora incluye Command Center de lugar de trabajo, Gestión de turnos y Trail Tracker

27 de mayo de 2020

¡Lo estaba solicitando!

Se agregaron ideas que proporcionamos

Saber cuándo las compañías están recortando costos

Se agregó una nota de versión acerca de la nueva perspectiva de Perspectiva de cuenta de Einstein.

Obtener puntuajes de oportunidad basándose en productos, presupuestos y listas de precios

Se agregó una nota de versión acerca del modelo de puntuaje actualizado para Puntuaje de oportunidades de Einstein.

Reflejar cambios superiores en valores de componente de plantilla Lightning tras transiciones siguientes

Se agregó una nota acerca de comportamiento modificado para transiciones Siguientes en flujos de pantalla.

Obtener gestión de turnos mejorada (Disponible de forma general)

La gestión de turnos ahora está disponible de forma general.

Gestionar cargas para sus camiones y trabajadores

Se agregó una sugerencia acerca de la actualización de los conjuntos de permisos personalizados de FLS si la regla Conteo no está enumerada como un tipo de regla de trabajo.

Ahorrar espacio con la aplicación Event Monitoring Analytics mejorada

Se aclaró que los usuarios pueden acceder a las mejoras actualizando su aplicación Event Monitoring Analytics.

Habilitar caché mejorado de esquema de organización (actualización presentada anteriormente)

Se agregó un vínculo a un artículo de Knowledge.

Mensajes de email desde el usuario de proceso automatizado

Se agregó un nuevo tema de notas de versión que explica cómo los administradores pueden proporcionar una dirección de email para Usuario de proceso automatizado, para su uso como el remitente de email para acciones de email de flujo.

Integrar datos sin problemas con la aplicación Event Monitoring Analytics mejorada

Se agregó una nota de versión acerca de mejoras de desempeño de integración de datos con la aplicación Event Monitoring Analytics.

Obtener perspectivas más detalladas con registros de eventos mejorados

Se agregó información acerca de nuevas opciones de reporte estándar en sesiones de bots, y se incluyó información acerca de los nuevos objetos disponibles en la API: Sesión de definición de plática, Registro de evento de plática e Implicación de sesión de definición de plática.

20 de mayo de 2020

Mejor gestión de errores para periodos financieros

Se agregó una nota acerca de la actualización de usuarios agregando nuevos valores de lista de selección al campo Estado del periodo financiero.

Anular suscripción de políticas de seguridad de usuario invitado para sitios de pago y plataforma de pago alojadas

Se agregó un vínculo a un registro Problema conocido relacionado.

Obtener la experiencia Trailblazer.me en Ayuda de Salesforce

Se agregó una nota acerca de un nuevo proceso de inicio de sesión para Ayuda de Salesforce. Este cambio afecta a cómo los usuarios inician sesión al hacer clic en elementos en Menú Ayuda.

Modificar todos los datos, Ver todos los datos, Modificar y Eliminar permisos en perfiles de usuario invitado en organizaciones creadas en Summer '20 en la página 377

Se agregó una nueva nota de versión para aclarar los campos en permisos y acceso de registro en perfiles de usuario invitado en organizaciones recién creadas en Summer '20.

Modificar todos los datos, Ver todos los datos, Modificar y Eliminar permisos en perfiles de usuario invitado en organizaciones creadas antes de Summer '20 en la página 377

Se aclaró la nota de versión sobre cambios en permisos y acceso de registro en perfiles de usuario invitado en organizaciones creadas antes de Summer '20.

Presentación de Gestión de la respuesta ante emergencias de Salesforce

Se agregó una sección anunciando las nuevas funciones de Gestión de la respuesta ante emergencias para Salud pública, Health Cloud y Sector público.

Proteger su comunidad con Gestión de la respuesta ante emergencias

Se agregó una nota de versión acerca de las nuevas funciones de Gestión de la respuesta ante emergencias para Health Cloud.

Work.com: Presentación de Gestión de la respuesta ante emergencias, Command Center de lugar de trabajo, Gestión de turnos y Trail Tracker

Se agregó la sección Work.com para presentar nuestras nuevas soluciones diseñadas para ayudar negocios a reabrir, incluyendo Gestión de la respuesta ante emergencias.

Objetos nuevos y modificados

Se agregaron notas de versión acerca de los nuevos objetos FlowInterviewLog, FlowInterviewLogShare, FlowInterviewLogOwnerSharingRule y FlowInterviewLogEntry.

13 de mayo de 2020

Lightning Sync para Google no disponible para clientes nuevos

Se revisaron las condiciones de Lightning Sync Winter '21 para fin de ventas de Google.

Lightning Sync para Microsoft Exchange no disponible para clientes nuevos

Se revisaron las condiciones de Lightning Sync Winter '21 para fin de ventas de Microsoft Exchange.

Proporcionar el registro al iniciar un flujo desde una página Lightning o una acción rápida

Se agregó una nota de versión acerca de cómo facilita Lightning Flow la tarea de proporcionar registros en flujos.

Gestión de flujos Lightning: Reporte pregenerado para flujos de pantalla, Mensajes de email desde el usuario de proceso automatizado, Consumo de recursos en registros de depuración, Mensajes de email de error de flujo para eventos de plataforma y Mejoras de empaquetado de segunda generación

Se agregó una bota de versión acerca del seguimiento del uso de flujos de recursos limitados. También se agregó una nota de versión acerca de la obtención de mensajes de email de error cuando los mensajes de evento de plataforma no se inician o se reanudan los procesos y flujos suscritos. Además se agregó una nota de versión acerca de un nuevo reporte que le proporciona detalles acerca de los flujos que crea.

Objetos nuevos y modificados de la API de herramientas

Se agregó una nota de versión acerca de la nueva enumeración SystemModeWithoutSharing en el campo runInMode en el objeto Flujo.

API de metadatos

Se agregó una nota de versión acerca de la nueva enumeración SystemModeWithoutSharing en el campo runInMode en Flujo.

Controlar cómo serializar y deserializar tipos de Apex

Se corrigió un error de sintaxis en la muestra de código para la anotación @JsonAccess.

Objetos nuevos y modificados

Se agregó una nota de versión acerca del nuevo campo DataMapperExecutionStatus en el objeto SurveyResponse.

lunes, 4 de mayo de 2020

Notas de la versión Salesforce Summer '20

Notas de la versión publicadas de la vista previa.

Su opinión importa

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

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

Prepararse para la versión

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

Novedades en esta versión

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

Fundamentos de Preparación para la versión

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

¿Cuándo y cómo se vuelven disponibles las funciones?

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

Navegadores compatibles

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

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Obtener compatibilidad de Lightning Experience para Microsoft® Edge Chromium	✓			
Navegadores y dispositivos compatibles con Lightning Experience	~			
Navegadores y dispositivos compatibles con Salesforce Classic	~			
Navegadores compatibles con Einstein Analytics	~			

Salesforce en general

Acceda a Lightning Experience en su iPad, utilice el Conversor de configuración de Lightning Experience y la aplicación Salesforce Optimizer para ayudarle a realizar la transición a Lightning Experience, y pase rápidamente por sus registros con vista dividida para navegación estándar. Además, agregue presentaciones a su aplicación y utilice solicitudes mejoradas para ayudar a poner sus usuarios al día.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Acceder a Lightning Experience en dispositivos iPad (Disponible de forma general)	~			
Trabajar en listas con facilidad utilizando vista dividida para navegación estándar	▽			
Transición de Lightning Experi	ence: Asistente de t	ransición, Optimizad	or, Conversor de conf	figuración
Obtener más directrices desde el Asistente de transición de Lightning Experience			~	
Acelerar el mantenimiento de organizaciones con la aplicación Optimizer			~	
Simplificar tareas de transición con el Conversor de configuración de Lightning Experience (Disponible de forma general)		₹.		
Revisar su preparación de Lightning con mayor rapidez		~		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Participación de Lightning Experi	ence: Presentacion	es, Generador de dire	ectrices en aplicación,	, Solicitudes
Crear presentaciones de múltiples pasos para capacitación en aplicación			~	
Conocer el Generador de directrices en aplicación		~		
Cambiar la ubicación de página de solicitudes		~		
Desplazar solicitudes flotantes	~			
Disfrutar del diseño actualizado de solicitudes ancladas	<u>~</u>			
Obtener información acerca de contenido en aplicación de Salesforce		~		
Salesforce Anywhere: Simplificar y optimizar la colaboración de Salesforce (Beta)		~		
Encuestas de Salesforce: Integrac	ión de organización	n más profunda y más	s herramientas para e	l generador
Convertir respuestas en registros de Salesforce			~	
Personalizar encuestas con sus datos de Salesforce			~	
Recopilar comentarios de clientes posteriores al chat			~	
Transformar la experiencia del cliente con Mapas de ciclo de vida del cliente			~	
Seleccionar valores predeterminados y dejar que la encuesta se ejecute	~			
Comprender los Me gusta y No me gusta de participantes	✓			
Recopilar información de participantes crítica con texto corto	✓			
Compartir invitaciones de encuesta utilizando códigos QR	✓			
Proporcionar a su audiencia global una experiencia mejorada	~			

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Enviar encuestas entre organizaciones utilizando paquetes gestionados	~			
Ver todos los tipos de pregunta a la vez	~			
Facilitar aún más a los participantes de encuesta fuera de su organización la tarea de responder			~	
Cambio del nombre de tipo de pregunta	~			
Customer Lifecycle Analytics: Análisis de t interna y Asistente de configuración mej		o de vida del cliente, A	nálisis de respuesta, <i>l</i>	Análisis de encuesta
Analizar temas y realizar seguimiento de desempeño de negocio			~	
Mejorar la experiencia del cliente con Mapas de ciclo de vida del cliente			<u>~</u>	
Obtener perspectivas más detalladas sobre respuestas de encuestas			✓	
Analizar respuestas de participantes en su compañía			✓	
Utilizar el asistente de configuración mejorado para crear conjuntos de datos automáticamente			~	
Lightning Scheduler: Asignación de recui		ogramación anónima bales y mucho más	, Experiencia de prog	ramación mejorada
Simplificar la programación de citas con Asignación de recursos de servicio automática			~	
Ocultar nombres de recursos de servicio con Programación anónima			~	
Simplificar sus flujos con el componente Revisar cita de servicio entrante o saliente			~	
Obtener puestos de citas de recursos de servicio con la API de divisiones de territorios disponibles			~	
Otros cambios en Lightning Scheduler			~	
	Ви	ıscar		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Obtener resultados de búsqueda para más objetos	✓			
Redirigir avisos para URL externas	~			
Obtener la experiencia Trailblazer.me en Ayuda de Salesforce	~			
La función Modo oscuro de Extensión Lightning está desactivada temporalmente	✓			
Requerir conexiones HTTPS seguras (Actualización, aplicada)			~	
Abrir hipervínculos en campos de fórmula correctamente (Actualización, aplicada)			~	
Continuar trabajando con diálogos centrados en fichas (Actualización presentada anteriormente)			~	
Crear más registros desde perfiles globales				

Ventas

Utilice Apoyo de llamadas de Einstein para analizar datos de pláticas y revisar detalles de implicación para ver cuándo participan clientes potenciales por email. Crear más tipos de división de oportunidad personalizadas. Configure acciones rápidas para asignar tareas a colas. Pardot agrega Einstein Attribution y la aplicación Marketing Campaign Intelligence. Obtener mayor control sobre acceso de oportunidad a través de territorios. Las funciones de Ruta llegan a Kanban. Además, la integración de email le ayuda a impulsar la productividad más que nunca.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
	High Vel	ocity Sales		
Obtener perspectivas sobre llamadas de ventas con Apoyo de llamadas de Einstein			~	
Implicación de email			~	
Cadencias de ventas				
Ramificar cadencias de ventas basándose en respuestas de email	✓			

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Eliminar clientes potenciales de cadencias de ventas automáticamente basándose en criterios que selecciona	~			
Organizar mensajes de email de cadencia de ventas como un hilo	~			
Ver cadencia de ventas y desempeño de representantes de un vistazo (Disponible de forma general)	▼			
Avanzar la cadena de ventas sin espera	~			
Elegir si realizar un seguimiento de mensajes de email en High Velocity Sales			~	
Obtener una vista más clara de tareas de cadencia de ventas en la cronología de actividad			~	
	Salesfo	rce Maps		
Salesforce Maps: Monitoreo de puntos ca	alientes de COVID-	19 y ArcGIS Living Atl	as of the World de Es	ri™
Monitoreo de puntos calientes de COVID-19 con una capa de ArcGIS Online de Esri™			~	
Trazar contenido desde ArcGIS Living Atlas of the World de Esri™			~	
Controlar mejor los permisos en la configuración de sus representantes			~	
Ver capas en vez de carpetas en dispositivos móviles			~	
Cartografiar nuevas capas de forma			~	
Planificación de territorio: Comparacion	es de escenario, Co	laboración y Colabor	ación y permisos	
Comparar cambios de modelo de territorio y crear alineaciones con planificación de escenarios	~			
Colaborar en planes y alineaciones de territorios	~			
Controlar la colaboración y los permisos	~			
Requerir aprobación para actualizaciones en alineaciones			~	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Crear conjuntos de datos con menos trabajo	~			
Crear conjuntos de datos grandes con menos límites	✓			
Importar atributos en conjuntos de datos y suplementar alineaciones en cualquier momento	✓			
Utilizar opciones de publicación ampliadas	~			
Publicar el mapa y su leyenda en PDF (Disponible de forma general)	~			
Advanced: Experiencia de configuración rediseñada		✓		
	Sales Clo	ud Einstein		
Disfrutar de etiquetas de campo coherentes para puntuajes de oportunidad	▽			
Ver solo los factores de puntuaje a los que tiene acceso	✓			
Obtener puntuajes de oportunidad basándose en productos, presupuestos y listas de precios	▽			
Ver datos de actividad reflejados en puntuajes de prospectos			~	
Saber cuándo las compañías están recortando costos	~			
	Funciones fundar	mentales de ventas		
Oportunidades				
Utilizar un límite de división superior para que las divisiones de oportunidad sean más efectivas			~	
Configurar alertas para grandes acuerdos en Lightning Experience			~	
Disfrutar de etiquetas de campo coherentes para puntuajes de oportunidad	~			
Pedidos				

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Nuevas validaciones para la creación de artículos de pedidos	~			
Activar pedidos sin listas de precios	~			
Gestión de territorio de compañía				
Obtener mayor control sobre quién ve qué		~		
Personalizar las etiquetas de objeto de territorio		✓		
Otros cambios en funciones fundamenta	iles de ventas			
Simplificar la gestión de precios y Tipos de reporte personalizado de producto y precios	<u>~</u>			
Detalles de Etiquetas mejoradas para Gestión de territorio de compañía	~			
Etiquetas mejoradas en página de configuración de Alertas de grandes acuerdos		✓		
Retirada de Pronósticos personalizables		~		
Gestión de territorio original va a retirarse		~		
	Funciones de	productividad		
Experiencia de email				
Utilizar hilos de email en mensajes de email de cadencia de ventas	~			
Realizar seguimiento de mensajes de email para Lightning Experience ya no desactiva High Velocity Sales		✓		
Conectar de forma global con Internacionalización de direcciones de email			~	
Mejorar la seguridad del email con claves DKIM rediseñadas (Actualización, aplicada)		✓		
Plantillas de email			~	
Actividades				
Utilizar acciones rápidas para asignar tareas a colas	~			
Captura de actividad de Einstein				

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Saber cuándo los clientes no están interesados en nueva perspectiva de email	~			
Agregar usuarios a una configuración de Captura de actividad de Einstein con API de SOAP		✓		
Ver mensajes de email con hilo en una sola página	~			
Lightning Dialer	~			
Kanban				
Obtener directrices en procesos de su compañía en vistas Kanban			~	
Celebrar eventos clave con confeti en vistas Kanban			~	
Salesforce Inbox Mobile: Ventas más inteligentes desde su Inbox	~			
	Integración	n con Google		
Integración de Gmail [™]				
Desactivar seguimiento de email en la integración de Gmail con una configuración de Salesforce			✓	
Realizar seguimiento de implicación de email entre aplicaciones en la integración de Gmail			~	
Activar texto rápido para acceder a accesos directos de texto en la integración de Gmail			~	
Agregar accesos directos de texto a mensajes de email con pulsaciones de teclado en vez de clics en la integración de Gmail.	~			
Funciones de Inbox desactivadas en la integración de Gmail para algunas ediciones de Salesforce			<u>~</u>	
Cambio de estado para mensajes de email enviados registrados desde la integración de Gmail	▽			
Lightning Sync for Google				

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Lightning Sync para Google no disponible para clientes nuevos		✓		
Delegar configuración a administradores con permisos más restrictivos		✓		
	Integración	con Microsoft [®]		
Outlook® Integration				
La integración ya no es compatible con versiones anteriores de Outlook y Windows			~	
Desactivar Seguimiento de email en la integración de Outlook con una configuración de Salesforce			~	
Realizar seguimiento de implicación de email entre aplicaciones en la integración de Outlook			~	
Activar texto rápido para acceder a accesos directos de texto en la integración de Outlook			~	
Funciones de Inbox desactivadas en la integración de Outlook para algunas ediciones de Salesforce			~	
Cambio de estado para mensajes de email enviados registrados desde la integración de Outlook	~			
Lightning Sync for Microsoft® Exchange®				
Lightning Sync para Microsoft Exchange no disponible para clientes nuevos		✓		
Delegar configuración a administradores con permisos más restrictivos		✓		
Cambios necesarios para algunos clientes de Microsoft Office 365			~	
Salesforce for Outlook				
Salesforce for Outlook se retirará en diciembre de 2020			~	
Restaurar el acceso en caso de interrupción del servicio antes de diciembre de 2020			~	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Buscar notas de versión de Salesforce for Outlook específicas de la versión			~	
	Salesforce	CPQ y Billing		
Salesforce CPQ				
Optimizar tamaños de columna en Editor de partidas de presupuesto			~	
Resúmenes de uso automáticos para suscripciones basadas en uso perennes	~			
Seleccionar cuándo omitir el requisito Preservar estructura de paquete en correcciones	▽			
Migrar CPQ a Licencias de conjunto de permisos (Actualización)			~	
Salesforce Billing				
Mejor gestión de errores para periodos financieros	~			
Anular suscripción de políticas de seguridad de usuario invitado para sitios de pago y plataforma de pago alojadas	~			
Cerrar periodos financieros con más transacciones	✓			
Gestionar fechas de vencimiento de partidas de factura	~			
Ver saldos de las partidas de factura en activos	✓			
	Pa	rdot		
Cambios de Pardot que llegan en junio				
Hacer que los activos de Pardot sean más seguros para clientes potenciales			~	
Activar sincronización de cuenta personal sin hacer contacto con el servicio de atención al cliente			~	
Ver análisis de email avanzado puntual para reportes de email de lista	▽			

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Crear nuevas cuentas de Pardot con Lenguaje de combinación de Handlebars activado de forma predeterminada	<u>~</u>			
Cambios de Pardot que llegan en Summo	er '20			
Gestionar usuarios de Pardot con Salesforce			~	
Retirada de las aplicaciones heredadas de B2B Marketing Analytics			~	
Actualizar a Conector de Salesforce-Pardot v2			~	
Probar cambios de configuración con entornos sandbox de Developer para Pardot (Disponible de forma general)			~	
Seguimiento de primera parte (Beta)			~	
Reutilizar nombres de API de miniprograma	~			
API de Pardot: Elementos nuevos y modificados		✓		
Cambio de vista de lista de cliente potencial para algunos usuarios	<u>~</u>			
Seguir la ruta para una configuración más sencilla de B2B Marketing Analytics			~	
Explorar datos de campaña de Salesforce y Pardot de lado a lado			~	
Acceder y personalizar flujos de datos de Pardot			~	
Ver datos de implicación en registros de oportunidad			~	
Obtener datos de atribución mejorados con IA en sus registros de campaña			~	
Agregar a listas de clientes potenciales y programas de Engagement Studio desde registros y vistas de lista			▽	
Probar mensajes de email eliminados de Conjuntos de datos de implicación				
	Otros cambio	s en Sales Cloud		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Retirada de Data.com Prospector y Data.com Clean			<u>~</u>	
Página Licencia y usuarios eliminados para Inbox desde Configuración de Salesforce	▽			
Cambios de permiso para funciones de Sales Cloud		~		

Servicio

Platique con sus clientes a través de Service Cloud Voice, un nuevo producto que integra el poder de Salesforce con los servicios de telefonía de Amazon Connect. Recomiende respuestas de chat basándose en sesiones de chat cerradas similares para respaldar agentes en la Consola de servicio Lightning. Utilice Bots de Einstein en nueve idiomas. Gestione turnos de Field Service Lightning (beta) con mayor facilidad con mejoras para programar vistas.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
	Einstein	for Service		
Ayudar los agentes de chat a responder con mayor rapidez con Recomendaciones de respuesta de Einstein (Disponible de forma general)			~	
Entregar Recomendaciones de artículos de Einstein en cinco nuevo idiomas (Piloto)				~
Cerrar casos con mayor rapidez con Einstein Case Wrap-Up (Piloto)				~
Bots de Einstein				
Obtener perspectivas más detalladas con registros de eventos mejorados	~			
Aumentar la satisfacción del cliente con enrutamiento basado en habilidades para bots	▽			
Ampliar su audiencia con Facebook Messenger (Disponible de forma general)	✓			

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Obtener comprensión con mejoras de modelo de bot (Disponible de forma general)	~			
Decir "Bonjour" a Bots de múltiples idiomas	~			
Mantener su bot con actualizaciones de Generador de bots	✓			
Obtener documentos fundamentales sobre datos de Evento de bot y Gestión de intenciones	▽			
Bots de Einstein: Límites aumentados	~			
Crear enrutamiento de cola dinámico para Bots de Einstein	~			
Clasificación de casos de Einstein				
Recomendar y automatizar valores para campos de búsqueda	✓			
Identificar casos con predicciones de poca confianza		~		
Actualizar sus formatos de página			~	
	Field	Service		
Atraer la atención sobre resultados con perspectivas de optimización (Beta)		~		
Gestionar cargas para sus camiones y trabajadores		~		
Avanzar en los retos de programación		~		
Ahorrar clics en la consola de despachador		~		
Obtener gestión de turnos mejorada (Disponible de forma general)		~		
Personalizar el gráfico Gantt en más formas		~		
Proporcionar más confeti a los usuarios		~		
Compartir planes de mantenimiento y contratos de servicio según sea necesario		✓		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Realizar seguimiento de disponibilidad y fiabilidad de activos			~	
Realizar seguimiento de los gastos de su equipo		~		
Utilizar reglas de colaboración basadas en criterios para hojas de horarios		~		
Vincular directamente a acciones y flujos en la aplicación móvil			~	
Los límites de notificaciones distribuidas han aumentado		~		
	Car	nales		
Voice: Telefonía inteligente dentro de la	Consola de servicio)		
Platicar con clientes con el poder de Customer 360 a su alcance			~	
Colocar los agentes correctos en la llamada con Transferencia, Combinación y Marcación rápida			~	
Ver análisis de centro de contacto de un vistazo			~	
Ampliar Voice con las funciones de Amazon Connect			~	
Potenciar la productividad de agentes con transcripción de llamadas en tiempo real			~	
Mensajería				
Ampliar su alcance con mensajes de código corto en Canadá				~
Agregar el permiso de usuario "Finalizar sesión de mensajería"			~	
Reducir la carga de trabajo de sus agentes con Bots de Einstein para Facebook			~	
Gestionar consentimiento de clientes para múltiples idiomas			~	
Utilizar eventos de kit de herramientas de plática para mensajería		~		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Alcanzar clientes con pláticas iniciadas por agentes en Facebook y WhatsApp (Beta abierto)			✓	
Cambios de dependencia en Mensajería			~	
Vinculación de objetos de canal			~	
Servicio integrado para aplicaciones móviles	~			
Servicio integrado para Web				
Ver una vista previa de menú de canal en vivo		✓		
Responder con un menú de Canal dinámico			~	
Mejorar pláticas con un encabezado de chat mejorado		✓		
Personalizar el encabezado de chat con un componente web Lightning			~	
Proporcionar animaciones para menú de canal y chat con accesibilidad		✓		
Transformar sesiones de chat de inicio a fin			~	
Agregar encuestas posteriores al chat para un servicio de cinco estrellas			~	
	Knov	vledge		
Utilizar Colaboración de Salesforce con Lightning Knowledge (Beta)				~
Cambiar propietarios de registros en Lightning Knowledge		✓		
Realizar seguimiento del uso de más artículos con artículos vinculados	~			
Filtrar reportes de conocimiento por categoría de datos	~			
	Enruta	amiento		
Determinar capacidad de agente basándose en estado de elemento de trabajo (Disponible de forma general)			✓	
Priorizar habilidades de enrutamiento adicionales			~	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
	Otros	cambios		
Mostrar relaciones polimórficas y de registro ampliadas con el componente			✓	
Registro relacionado				
Cambios de permiso		~		

Industrias

La soluciones verticales desde Industrias de Salesforce están llenas de funciones diseñadas para acercarle a las personas que dependen de usted. Gestión de la respuesta ante emergencias le ayuda a entregar rastreo y monitoreo de contactos, así como otros recursos rápidos cuando golpea la crisis. Health Cloud tiene nuevas funciones de respuesta ante las emergencias, además de más formas de respaldar los trabajadores de centros de llamadas y conectar con pacientes, junto con comodidad y capacidad de uso aumentadas. Financial Services Cloud aporta mayor capacidad de uso a Planes de acción y le ayuda a aprovechar los datos de solicitud de préstamo de sus clientes para crear cuentas financieras. Consumer Goods Cloud ayuda sus representantes de capo a centrarse en los datos más importantes y gestionar sus programaciones con mayor facilidad. Manufacturing Cloud ayuda a mantener sus planes de ventas en marcha permitiendo a los gestores de cuentas establecer mejor pronósticos y objetivos de cuenta.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar			
Gestión de la respuesta ante emergencias							
Presentación de Rastreo de contactos para empleados		✓					
Presentación de Gestión de la respuesta ante emergencias para Salud pública			~				
Presentación de Gestión de la respuesta ante emergencias para Sector público			~				
Gestión de la respuesta ante emergencias tiene objetos nuevos y modificados		~					
	Healt	h Cloud					
Proteger su comunidad con Gestión de la respuesta ante emergencias			~				
Realizar seguimiento de tareas mejor co	n seguros médicos	mejorados					
Agrupar tareas por problemas y objetivos	~						
Realizar seguimiento de cierre de tarea con anillos de progreso	~						

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Otros cambios de interfaz de usuario en seguros médicos	~			
Proporcionar mejoras de búsqueda				
Solucionar problemas de datos de búsqueda de proveedor	~			
Utilizar cuentas personales en búsqueda de proveedor		~		
Ordenar resultados de búsquedas de proveedor por nombre o distancia	~			
Planificar visitas con mayor precisión con distancias del mundo real	~			
Implicar pacientes a través del monitoreo remoto				~
Planificar y llevar a cabo visitas quirúrgio	cas con Intelligent S	Sales para Health Clo	ud	
Planificar visitas y gestionar inventario de campo con la aplicación para escritorio			~	
Sacar el máximo provecho de visitas con la aplicación móvil			~	
Registrar dispositivos de cuidados sanitarios o Crear solicitudes de envío				~
Mostrar formularios de consentimiento para Activos, Productos y Dispositivos registrados				~
Inscribir un paciente en el mismo programa de cuidados varias veces				~
Asociar un profesional sanitario con un proveedor de programas de cuidados				~
Los usuarios invitados no obtienen automáticamente registros de relaciones inversas				~
Seleccionar si mostrar u ocultar estados cerrados en el campo Estado de seguro médico			<u>~</u>	
Descubrir perspectivas con tecnología de IA rápidamente con mejoras de Einstein Analytics para Healthcare			~	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Health Cloud tiene objetos nuevos y cambiados		~		
Health Cloud: Tipos de metadatos nuevos y modificados		✓		
	Financial S	ervices Cloud		
Insurance para Financial Services Cloud: C para portal de agente de seguros y póliz			pólizas, Nuevas opcio	nes de visualizació
Obtener mayor control sobre conteo de pólizas y cálculo de primas para pólizas de múltiples líneas			~	
Componente Póliza: Jerarquías de póliza, Filtros de tipo de póliza, Listas de reclamaciones opcionales y mucho más			~	
Obtener visibilidad en reclamaciones y pólizas del suscriptor de seguro con resúmenes de acumulación por búsqueda			~	
Ocultar tipos de eventos clave de negocio o eventos de vida confidenciales en el portal de agente de seguros			<u>~</u>	
Mostrar pólizas de participantes en el componente Póliza en el portal de agente de seguros			~	
Permitir a sus datos de seguros trabajar aún más con mejoras de la aplicación Einstein Financial Services			~	
Otros cambios en Insurance para Financial Services Cloud			~	
Planes de acción: Asignar tareas a colas,	Agregar tareas y el	ementos y Utilizar pla	anes de acción en cor	munidades
Asignar tareas de plantilla del plan de acción a colas		~		
Permitir a los usuarios de plan de acción agregar tareas y elementos		✓		
Utilizar planes de acción en comunidades de socios		✓		
Centro de relaciones con capacidad de acción: Dirigir acción contextual para	~			

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
sus jerarquías y relaciones de clientes (Disponible de forma general)				
Hipoteca: Crear cuentas financieras desde datos de solicitudes de préstamos residencial		✓		
Hipoteca: Crear relaciones de oportunidad de préstamo		~		
Permitir a sus datos de gestión de patrimonios trabajar aún más con mejoras de la aplicación Einstein Financial Services			✓	
Simplificar el comportamiento de Financial Services Cloud con la configuración Desactivar Id. de contacto principal		✓		
Nueva licencia de conjunto de permisos: Extensión de Financial Services Cloud	~			
Nuevo conjunto de permisos: Acceso de clase de Apex activado por Aura	~			
Objetos de Financial Services Cloud nuevos y modificados		~		
Tipos de metadatos de Financial Services Cloud nuevos y modificados		~		
Nuevas acciones invocables de Financial Services Cloud		~		
API de REST		~		
	Consumer	Goods Cloud		
Personalizar la aplicación móvil para las necesidades de representantes de campo			✓	
Gestionar establecimientos, cuentas y promociones con Salesforce Maps integrada			<u>~</u>	
Planificar visitas con mayor rapidez con plantillas	✓			
Hacer crecer su negocio y Mejorar ejecución minorista			~	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Hacer más en el establecimiento agregando flujos a plantillas de plan de acción	~			
Aumentar la eficiencia en visitas	✓			
Otros cambios de nombre de campo			~	
Detección de objetos de Einstein: Seguri	dad de datos, dete	cción mejorada y algu	ınas actualizaciones	clave
Obtener seguridad de datos mejorada para organizaciones inactivas	~			
Detectar un objeto utilizando los modelos más precisos	<u>~</u>			
Mejorar modelos con ampliación de datos	~			
Conocer detalles críticos acerca de sus modelos	~			
Conocer el estado de sus conjuntos de datos y modelos	~			
Cargar un archivo de conjunto de datos	~			
Ver registros relacionados para conjuntos de datos y mediciones de modelo		~		
Ver todos los registros fácilmente	✓			
Consumer Goods Cloud tiene objetos modificados		~		
Manufacturing Cloud: Dar forma a sus pl y Mejorar la compa		o de negocio, Centrar ciones de ventas actu		cuentas específico
Objetivos de gestor de cuentas: Converti	r planes de crecimi	ento en objetivos me	nsurables (Disponible	e de forma genera
Establecer expectativas para los miembros de su equipo asignando objetivos	<u>~</u>			
Actualizar valores de asignación con un solo clic	<u>~</u>			
Distribuir objetivos por cuenta y producto, y por periodo de tiempo			~	
Responder a cambios en la jerarquías de su organización	~			

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Realizar seguimiento de asignaciones de objetivos para una cuenta en una sola página	~			
Analizar datos de objetivo de gestor de cuentas granulares con reportes			~	
Gestionar consumo de volumen de datos de Objetivos de gestor de cuentas			~	
Pronósticos de cuentas: Pronósticos enfe	ocados y creación d	e reportes precisos		
Planificar mejor pronósticos de cuentas con Pronósticos para productos y cuentas clave			~	
Volver a calcular todos los pronósticos de cuentas con un solo clic			~	
Analizar datos de pronósticos de cuentas granulares con reportes			~	
Gestionar consumo de volumen de datos de Pronósticos de cuentas			~	
Acuerdos de ventas: Ver mediciones de i	ingresos en una sol	a divisa y Restringir s	us datos con reportes	•
Ver todas las mediciones de ingresos de un acuerdo de ventas en la misma divisa	~			
Analizar datos de acuerdos de ventas granulares con reportes			~	
Monitorear desempeño de negocio con un solo tablero (Beta)	✓			
Analizar cambios de pronósticos y mejorar su negocio			~	
Manufacturing Cloud tiene nuevos objetos		✓		
Manufacturing Cloud tiene tipos de metadatos nuevos y modificados		~		
Manufacturing Cloud tiene objetos de API de herramientas nuevos y modificados		✓		
Manufacturing Cloud tiene acciones invocables nuevas y modificadas		~		

Analytics

Obtenga perspectivas más detalladas acerca de sus artículos de conocimiento filtrando reportes de conocimiento por categoría. Cree recetas con el nuevo editor accesible, Preparación de datos (Beta). Obtenga las mejores predicciones desde tres algoritmos de modelado.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
	Reportes	y tableros		
Filtrar reportes de conocimiento por categoría	~			
Adjuntar archivos .csv a suscripciones de reportes (Beta)			~	
Activar Uso compartido de carpetas mejorado (Actualización)			~	
Trabajar con hasta 5 campos exclusivos en fórmulas a nivel de fila de reporte	✓			
Crear reportes basándose en entradas de lista de precios	✓			
Descubrir detalles sobre los flujos que construye con el reporte Flujos de pantalla	▽			
En la consola de Salesforce, los vínculos de reportes se abren en una nueva subficha	▽			
	Einstein	Analytics		
Integración de datos				
Preparar datos con la próxima generación de Preparación de datos (Beta)			~	
Tener una idea de cómo se sienten sus clientes y clientes potenciales	~			
Sacar sus datos de Einstein Analytics a Amazon S3 (Beta)				~
Sincronizar valores de columna TinyInt completa desde Seleccionar conectores AWS RDS	✓			
Filtrar datos sincronizados desde el conector SQL estándar de Google BigQuery	~			

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Sincronice datos remotos en organizaciones de Government Cloud con conectores que cumplen con requisitos FIPS 140	~			
Obtener siempre los datos más recientes programando recetas para ejecutar tras las sincronizaciones	▽			
Mantener sus datos más actualizados con intervalos de programación más cortos	✓			
Mantener fichas en trabajos de receta con notificaciones	✓			
Restaurar versiones de flujo de datos previos fácilmente con función de Historial		✓		
Plantillas y aplicaciones pregeneradas				
Personalizar sus citas de servicio con perspectivas desde la aplicación Appointment Analytics		✓		
Descubrir plantillas destacadas en la galería de plantillas	~			
Creación de aplicaciones Analytics				
Acelerar el desarrollo de plantillas de Analytics con la extensión Analytics VS Code		▽		
Explorar múltiples conjuntos de datos con una sola consulta (Disponible de forma general)	✓			
Obtener perspectivas sobre datos directamente en Snowflake (Beta)			~	
Acentuar datos de tabla dinámica vitales con formato	~			
Resumir datos por múltiples mediciones en tablas dinámicas	~			
Agregar valores dinámicos a texto de tablero sin código	~			
Clasificar datos en tableros con un solo clic	~			
Seleccionar dónde los usuarios abren tableros integrados	~			
Einstein Discovery				

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Obtener las mejores predicciones de tres modelos diferentes				~
Crear modelos precisos utilizando algoritmos de bosque aleatorio (Piloto)		▽		
Procesar más datos con Einstein Discovery				✓
Sustituir modelos implementados fácilmente				~
Comparar versiones de historia utilizando lo que cambió Tarjeta de Perspectivas				~
Puntuar registros de Salesforce de forma masiva				✓
Eliminar sesgo desde sus perspectivas y predicciones				✓
Evaluar calidad de modelo para regresiones lineales con Raíz del error cuadrático medio				✓
Obtener acceso transparente a detalles de modelo				✓
Realizar seguimiento del desempeño de predicción con monitoreo en segundo plano				▽
Volver a calcular correlaciones para ajustes de variable actualizadas				✓
Analytics para todos				
Suscribirse a Tablas (Beta)			~	
Experimentar la lista de alertas de Einstein Analytics mejorada (Beta)	~			
Crear una ruta de aprendizaje en el panel Recursos de aprendizaje del tablero	~			
Obtener más información con temas populares en el Centro de aprendizaje	<u>~</u>			
Prepararse para las versiones Summer '20 de Einstein Analytics para iOS y Android	<u>~</u>			

Comercio

Salesforce B2B Commerce en Lightning Experience aporta le poder de la plataforma Salesforce a sus soluciones comerciales de negocio a negocio (B2B). Las funciones mejoradas en Gestión de pedidos de Salesforce incluyen compatibilidad para múltiples divisas, tipo de impuestos brutos en pedidos, reembolsos en cancelaciones, descuentos de productos de pedidos, pedidos no gestionados, cuentas y contactos y procesamiento de pagos con Adyen.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
	B2B Commerce en	Lightning Experience		
Salesforce B2B Commerce: Diseñar, crea	r e iniciar una soluc	ión de negocio a neg	ocio comercial	
Acceder a objetos de B2B Commerce desde la Plataforma principal de Salesforce			~	
Gestionar contenido, asignaciones, listas de precios y compradores con la aplicación Commerce			~	
Crear un flujo de paso por caja de B2B utilizando Gestor de flujos Lightning			~	
Hacer los productos detectables para compradores a través de búsqueda			~	
Crear una bonita experiencia de comprador con la plantilla de B2B Commerce			~	
	Gestión de pedi	dos de Salesforce		
Activar múltiples divisas			~	
Dar servicio a pedidos utilizando valores de impuestos brutos o netos	✓			
Procesar reembolsos o artículos de pedidos cancelados			~	
Aplicar descuentos a resúmenes de productos de pedidos	✓	₹.		
Almacenar registros para pedidos no gestionados en Gestión de pedidos de Salesforce		✓		
Representar compradores con Contactos y Cuentas estándar en vez de cuentas personales		~		
Procesar transacciones de pago asíncronas con Adyen		~		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Acceder a nuevas funciones de procesamiento con flujos estándar actualizados			~	
Actualizar Gestión de pedidos de Salesforce desde versión 224 a versión 226			~	

Comunidades

Personalización conoce un montón de mejoras disponibles en Experience Builder y la API. Muestre diferentes conjuntos de vínculos ne componentes de navegación, como el Menú de mosaico renovado y mucho más. Las diversas mejoras de seguridad ayudan a mantener sus datos seguros. Y a partir de Winter '21, ya no tendrá la opción de anular la activación de parámetros de seguridad de usuario invitado, así que ahora es el momento de prepararse.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
	Comunidad	des Lightning		
Preparar su comunidad para próximos cambios de CSP		✓		
Sustituir acciones estándar en comunidades Lightning		~		
Llevar la personalización más allá con Menús de navegación, Menús de mosaico y Recopilaciones de CMS		✓		
Restablecer conteos de actividad de misión		~		
Gestionar mejor sus páginas de comunidad		~		
Generar mapas de sitios para sus páginas de comunidad		~		
Agregar propiedades de SEO dinámicas a páginas de detalles de contenido		~		
Superpersonalizar su comunidad con el Menú de mosaico renovado		~		
Conseguir flexibilidad con el nuevo componente Menú de perfil de usuario		~		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Obtener más opciones para navegación de múltiples niveles en su comunidad		✓		
	Productividad d	e desarrolladores		
Crear experiencias rápidas y eficientes con la plantilla basada en LWC (Vista previa de desarrollador)			✓	
Obtener información acerca de la comunidad actual en Componentes web Lightning		✓		
ExperienceBundle es compatible con Propiedades de formato de tema		✓		
	Usuario	invitado		
Bloquear ciertos campos en el registro Usuario para organizaciones con comunidades y portales (Actualización y alerta de seguridad presentada anteriormente, Aplicada)			✓	
Asignar automáticamente registros creados por usuarios invitados a un propietario predeterminado (Alerta de seguridad publicada anteriormente)			✓	
Anular suscripción a Políticas de seguridad de usuario invitado antes de Summer '20 (Actualización presentada anteriormente)			✓	
Los usuarios invitados no se pueden asignar como propietarios de registros ya existentes		✓		
Proteger el modelo de colaboración y los valores predeterminados de toda la organización de usuarios invitados (Alerta de seguridad publicada anteriormente, aplicada)			▼	
Crear reglas de colaboración de usuario invitado antes de activar acceso de registro seguro		✓		
Ver todos los usuarios y otros permisos en Perfiles de usuario invitado (Alerta		<u>~</u>		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
de seguridad publicada anteriormente, aplicada)				
Modificar todos los datos, Ver todos los datos, Modificar y Eliminar permisos en perfiles de usuario invitado en organizaciones creadas en Summer '20		✓		
Modificar todos los datos, Ver todos los datos, Modificar y Eliminar permisos en perfiles de usuario invitado en organizaciones creadas antes de Summer '20		✓		
Permitir a usuarios invitados cargar archivos de forma segura			~	
Reducir permisos de objeto para usuarios invitados en la versión Winter '21 (Alerta de seguridad)		✓		
Anular suscripción a Desactivación de configuración específica de la comunidad para usuarios invitados para ver otros miembros (Actualización presentada anteriormente)			~	
Garantizar acceso de usuario invitado a mensajes de email creados con plantillas de email de Visualforce			~	
	Seguridad y	Colaboración		
Configurar autenticación de dos factores para identidad externa con un permiso de usuario		✓		
Asignar el tipo de página de inicio de sesión de su comunidad a inicio de sesión integrado		✓		
Mejorar la experiencia de inicios de sesión de su comunidad con direcciones URL personalizadas		✓		
	Otros cambios	en comunidades		
Compartir datos con socios a través de jerarquías de cuentas externas		▽		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Pláticas enfocadas con un encabezado de chat mejorado		✓		
Ver una vista previa de menú de canal en vivo		~		

Salesforce CMS

Gestione su contenido de Salesforce CMS de forma más fácil con nuevos tipos de contenido de documento e imagen. Importe rápidamente múltiples elementos de contenido, como imágenes, noticias, documentos o tipos de contenido personalizado. Además, utilice su contenido de CMS en B2B Commerce en Lightning Experience.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Centralizar su contenido de CMS con tipos de documento e imagen		₹.		
Importar contenido en su espacio de trabajo de Salesforce CMS		~		
Agregar propiedades de SEO dinámicas a páginas de detalles de contenido		~		
Personalizar recopilaciones de CMS		~		
Utilizar contenido de Salesforce CMS con B2B Commerce en Lightning Experience		✓		
Permiso de usuario Crear canales y espacios de trabajo de CMS		~		

Archivos

Permita a sus usuarios descargar todos los tipos de archivo personalizados como archivos adjuntos. Cambie su representación de archivos en la API de REST de Connect desde Adobe Flash a SVG.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Permitir tipos de archivo personalizado para descargar como archivos adjuntos			<u>~</u>	
Cambiar su representación de archivos en API de REST de Connect		~		

Móvil

Haga más sin salir de la aplicación móvil Salesforce con navegación personalizada y recordatorios de actividad móviles (piloto). Envíe más notificaciones distribuidas y envíe notificaciones personalizadas a aplicaciones externas. Cualquiera con acceso a una comunidad Lightning puede ahora acceder a la aplicación Mobile Publisher Playground (beta).

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar		
	Aplicación móvil Salesforce					
Todas las novedades en la aplicación mó	vil Salesforce					
Los requisitos de aplicación móvil Salesforce han cambiado	✓					
Retirada de la experiencia de navegador móvil de Salesforce	~					
Acceder a todas las listas en páginas de inicio de objeto de Android	~					
Borrar su caché en cualquier momento en Android	~					
Ir al centro de la cuestión con aspectos destacados de reportes	~					
Reordenar elementos de menú de navegación para aplicaciones Lightning	~					
Abrir vínculos con un solo toque en iOS	✓					
Los límites de notificaciones distribuidas han aumentado		~				
Proteger sus datos con actualizaciones de seguridad móviles mejoradas				~		
	Notific	caciones				
Enviar notificaciones personalizadas a aplicaciones externas con la plataforma de Generador de notificaciones			~			
Ver más notificaciones distribuidas con límites aumentados		~				
	Mobile	Publisher				
Cambiar entre modos de prueba con la aplicación Publisher Playground (Beta)			~			
Acceso más sencillo a la aplicación Publisher Playground (Beta)			~			

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Los límites de notificaciones distribuidas han aumentado			~	
Salesforce Anywhere	~			

Sostenibilidad

Obtenga acceso fácil a indicadores de desempeño clave y tendencias de emisiones con nuevos tableros de Einstein Analytics. Saque provecho de la flexibilidad aumentada y la compatibilidad de Sustainability Cloud. Ingrese datos con SI de unidades (medición) y cambie el idioma a uno de seis idiomas. Ejecute Sustainability Cloud en su organización de Government Cloud.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Realice un seguimiento de su huella de carbono con tableros de Einstein Analytics			~	
Instalar y ejecutar Sustainability Cloud en organizaciones de Government Cloud			<u>~</u>	
Cambiar el idioma para Sustainability Cloud			~	
Ingresar datos de emisiones y uso de energía en unidades de SI	~			

myTrailhead

Seleccione las páginas a las que dirigir sus usuarios cuando hacen clic en el icono de ayuda o cierran sesión en myTrailhead. Cree vínculos personalizados para su pie de página de myTrailhead. Elimine filtros que no necesita desde la categoría Productos en las páginas Módulos y Rutas. Eliminamos elementos de marca de Salesforce de myTrailhead de modo que no confundan a sus usuarios.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Personalizar las direcciones URL para las páginas de destino de Cierre de sesión y Ayuda	✓			
Personalizar los vínculos de pie de página en myTrailhead	~			

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Los elementos de marca de Salesforce y Trailhead ya no aparecen en myTrailhead	▽			
Eliminar filtros de la lista de productos en myTrailhead	~			

Work.com

Prepare su negocio, empleados e instalaciones. Responda a eventos importantes, como la crisis de la COVID-19 vigente, con las aplicaciones y servicios en Work.com.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Alcanzar el éxito en la misión cuando el desastre golpea			~	
Gestionar su vuelta al trabajo en un único lugar con Command Center de lugar de trabajo			✓	
Invitar a volver a trabajar con Gestión de turnos			~	
Garantizar la preparación de la plantilla de trabajo con Trail Tracker para Work.com			~	
Gestionar el proceso de rastreo de contactos para empleados.		✓		

Personalización

Cree, configure, reporte y depure flujos con mayor facilidad con mejoras en la gestión de flujos y Flow Builder. Mejore las predicciones y gestiónelas de forma eficiente en Generador de predicciones de Einstein. Diseñe y navegue por sus páginas Lightning de nuevas formas en el Generador de aplicaciones Lightning.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
	Lightn	ing Flow		
Flow Builder				

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Desencadenar un flujo para ejecutarse tras guardar un registro		~		
Desencadenar un flujo para ejecutarse cuando se recibe un mensaje de evento de plataforma		~		
Depurar más flujos con mayor rapidez		~		
Crear flujos con el elemento Inicio y la ventana Nuevo flujo mejorados		✓		
Configurar elementos de subflujo sin asignar valores de resultado		✓		
Configurar elementos de bucle sin crear variables de bucle		~		
Descubrir algunas sugerencias desde directrices para Flow Builder		✓		
Proporcionar el registro al iniciar un flujo desde una página Lightning o una acción rápida		~		
Acceder a campos anidados de tipos de datos definidos por Apex em flujos		~		
Ejecutar flujos que omiten permisos de usuario		✓		
Opciones de formato de texto actualizado para recurso de flujo de plantilla de texto		✓		
Aumentar el espacio real en pantalla para otros parámetros de configuración en editores de propiedad		~		
Permitir a los usuarios de flujo buscar registros por cualquier campo con capacidad de búsqueda		✓		
Mejoras de barra de herramientas de Flow Builder		✓		
Gestión de flujos Lightning				
Analizar uso de flujo de pantalla	~			
Realizar seguimiento del uso de sus flujos de recursos limitados		~		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Obtener notificaciones cuando un mensaje de evento de plataforma inicia o reanuda un proceso o flujo suscrito.		✓		
Mensajes de email desde el usuario de proceso automatizado			~	
Mejoras de empaquetado de segunda generación: Eliminar flujos anteriores de paquetes			~	
Extensiones de Lightning Flow				
Configurar componentes de pantalla de flujo personalizados de forma más sencilla (Beta)		✓		
Configurar acciones invocables en Flow Builder con mayor facilidad (Beta)		~		
Crear componentes de pantalla de flujo que funcionan para múltiples objetos (Beta)		~		
Acceder a variables definidas por Apex desde fuera de flujos		▽		
Utilizar alertas y chat de Salesforce Anywhere en sus procesos y flujos (Beta)		✓		
Actualizaciones de versión de Lightning F	·low			
Evaluar criterios basándose en valores de registro originales en Process Builder (Actualización, pospuesta)			✓	
Activar guardado parcial para acciones invocables (Actualización, pospuesta)			<u>~</u>	
Aplicar acceso a datos en fórmulas de flujo (Actualización, pospuesta)			~	
Hacer que flujos respeten modificadores de acceso para acciones de Apex heredadas (Actualización, pospuesta)			▽	
Desactivar reglas para la aplicación explícita de acceso a clases de Apex (Actualización, pospuesta)			~	
Devolver valores nulos en fórmulas de flujos y procesos (Actualización, pospuesta)			~	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Requerir el acceso de usuario a clases de Apex invocadas por Flujo (Actualización, Retirada)			✓	
Einstein Prediction Builder: Definir su co		ones, Ejecutar reporte Intuaje	es y Activar prediccio	nes desde la tarjeta
Definir su conjunto de predicciones en Generador de predicciones de Einstein			~	
Ejecutar reportes desde Generador de predicciones de Einstein			~	
Activar Predicciones de Einstein desde la tarjeta de puntuaje			~	
Comprobar datos para más tipos de campo en Generador de predicciones de Einstein			~	
Leer la tarjeta de puntuaje con mayor facilidad en Generador de predicciones de Einstein			<u>~</u>	
	Generador de apli	icaciones Lightning		
Utilizar teclas tabulación y flecha para navegar por la paleta de componentes		✓		
Agregar el componente Perfiles globales de C360 a más formatos de página				
	Globa	lización		
Traducir detalles de productos con Traducción de datos			~	
Activar formatos de configuración regional de ICU (Actualización presentada anteriormente)			~	
Actualización de etiqueta de idioma Maorí y formatos de configuración regional de Reino Unido	~			
Documentación de traducción mejorada	~			
	Colab	oración		
Proteger el modelo de colaboración y los valores predeterminados de toda la			~	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
organización de usuarios invitados está aplicado				
Crear reglas de colaboración de usuario invitado de forma predeterminada		~		
	Aprob	aciones		
Actualizar alertas de email que utilizan campos de combinación de aprobación corregidos	~			
Controlar el orden de procesos de aprobación activos de forma programática		▽		
	Configura	ción general		
Ver registros utilizando Vista completa (Disponible de forma general)			~	
Utilizar el nuevo perfil de usuario Acceso mínimo		~		
Traducir etiquetas de ficha de página Lightning en Configuración		~		
Retirada de Salesforce IoT Explorer Edition		~		
Ver permisos de entidad actualizados automáticamente en Configuración del seguimiento de auditoría		✓		
Los límites de notificaciones distribuidas han aumentado		~		
Requerir permiso para ver nombres de registros en campos de búsqueda (Actualización, pospuesta)			▼	
Cambios de permiso para funciones de personalización		<u>~</u>		

Seguridad, privacidad e identidad

Actualizamos la autenticación de dos factores y la autenticación delegada. HTTPS se conecta con mayor rapidez con grapado de OCSP. Detección de amenazas de monitoreo de eventos en tiempo real está disponible de forma general, y puede elegir recibir alertas de amenazas por aplicación, email o SMS.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
	Autenticació	ón e identidad		
Iniciar autenticación de dos factores con Apex		✓		
Activar autenticación de dos factores para usuarios externos			~	
Los usuarios solo de API pueden registrarse para la autenticación de dos factores en la interfaz de usuario de Salesforce	~			
Permitir a los usuarios de alta confianza omitir la verificación de identidad			~	
Aplicar autenticación delegada a su organización de Salesforce			~	
Integrar fácilmente los Id. de federación con proveedores de identidad			~	
Personalizar su tipo de página de inicio de sesión incrustado			~	
Mejorar SSO con direcciones URL de comunidad personalizadas		✓		
Descubrir atributos de página de inicio de sesión con nuevos campos de respuesta de JSON		✓		
Acceder a servicios de API de Pardot con aplicaciones conectadas			~	
Filtrar historial de inicio de sesión por tipos de inicio de sesión y aplicación		~		
	Dom	ninios		
Simplificar la verificación de certificado externo con grapado de OCSP		~		
Estabilizar direcciones de URL para Visualforce, Experience Builder, Site.com Studio y Archivos de contenido (Actualización, pospuesta)			~	
Estabilización del nombre de host para las URL de mi dominio en entornos sandbox (Actualización, aplicada)			~	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Enrutar Mis Dominios a través de Salesforce Edge (Actualización, aplicada)		▽		
Cambio del requisito Longitud de nombre de Mi dominio		✓.		
	Salesfor	ce Shield		
Cifrado de plataforma: Funciones de org	janización borrador	para pruebas y Desp	edirse de eventos blo	oqueados
Probar más funciones de cifrado de plataforma Shield en organizaciones borrador			✓	
Evitar eventos bloqueados al cifrar a través de API de metadatos		~		
Eliminar el permiso Gestionar claves de cifrado del perfil del administrador del sistema (actualización presentada anteriormente)			✓	
Monitoreo de eventos: Disponibilidad go seguridad de transacciones para evento				
Detectar amenazas en su organización (Disponible de forma general)			~	
Obtener notificaciones acerca de una amenaza detectada			✓	
Ver eventos de detección de amenazas			~	
Detectar errores cuando una organización supera el límite de Apex de larga ejecución simultánea			✓	
Permisos de usuario con nuevo nombre			~	
Menos conjuntos de datos duplicados en la aplicación Analytics			~	
Personalizar mensajes Bloquear de seguridad de transacciones			~	
Interfaz de Generador de condiciones mejorada			~	
Requisitos de permiso de usuario modificados para seguridad de transacciones			✓	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Migrar políticas heredadas			~	
Mejoras de desempeño en la aplicación de análisis			~	
Buscar los recursos correctos con el mapa de aprendizaje de Shield			~	
Privacidad y protección de datos: C	anales de consenti	miento de cliente y L	lamadas de API de co	nsentimiento
Almacenar un nuevo punto de contacto e información de consentimiento del cliente		✓		
Personalizar y almacenar más canales de consentimiento de cliente		✓		
Mejorar la precisión de llamadas de API de consentimiento		✓		
	Otros	cambios		
Proteger sus integraciones entre nubes con Conexión privada (Disponible de forma general)		~		
Utilizar algoritmos de hash más seguros con clase de criptografía de Apex			~	
Asignar nuevos registros creados por usuarios invitados de Sitios de Salesforce a un propietario predeterminado			~	
Cambios de permiso para funciones de seguridad		~		

Implementación

Los nuevos componentes de conjunto de cambios están disponibles.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Componentes nuevos y modificados para conjuntos de cambios		✓		

Desarrollo

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

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
	Component	tes Lightning		
Comunicarse entre tecnologías de interfaz de usuario de Salesforce con Lightning Message Service (Disponible de forma general).		v		
Compartir estilos de CSS entre componentes web Lightning		✓		
Eliminar componentes Lightning de paquetes gestionados				~
Se van a desusar los componentes Aura en el espacio de nombres de interfaz de usuario			~	
Comprobar permisos de usuario para componentes web Lightning		~		
Obtener información acerca de la comunidad Lightning actual		✓		
Comprobar si un componente web Lightning está conectado al DOM		~		
Establecer una propiedad de JavaScript de mayúsculas a través de un atributo HTML		~		
Obtener elementos secundarios por nombre de clase o etiqueta en Componentes web Lightning		~		
Los cambios en la API de DOM podrían requerir actualizaciones de prueba de la interfaz de usuario		✓		
Los componentes Lightning utilizan Selector de fecha de Android nativo		~		
Los componentes web Lightning en fichas personalizadas son reactivos		~		
Actualizar dependencias Jest a v25.5.4 si actualiza sfdx-lwc-jest a v0.9.0		~		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Esquema de blog bloqueado para iframes		~		
Actualizaciones de versión (Anteriormer	nte Actualizaciones	críticas) Actualizacio	nes pospuestas	
Restringir el acceso a métodos de Apex @AuraEnabled para usuarios invitados y de portal basándose en perfil de usuario (Actualización, Pospuesta)			✓	
Evitar la creación de expresiones de funciones en componentes Aura creados de forma dinámica (Actualización, pospuesta)			✓	
Restringir el acceso a métodos de Apex @AuraEnabled para usuarios autenticados basándose en perfil de usuario (Actualización, pospuesta)			✓	
Activar comprobaciones de acceso de dependencia en componentes Lightning (Actualización, pospuesta)			✓	
Utilizar with sharing para controladores de Apex @AuraEnabled con colaboración implícita (Actualización, pospuesta)			✓	
Desactivar el acceso a métodos del controlador no global en paquetes gestionados (Actualización, pospuesta)			~	
Aplicar modificadores de acceso en propiedades de Apex en Marcado de componente Lightning (Actualización, pospuesta)			▼	
Alertas de seguridad: Acceso restringido	a métodos de Ape	x @AuraEnabled basá	ndose en perfil de us	uario
Restringir el acceso a métodos de Apex @AuraEnabled para usuarios invitados y de portal basándose en perfil de usuario (Alerta de seguridad)			✓	
Restringir el acceso a métodos de Apex @AuraEnabled para usuarios autenticados basándose en perfil de usuario (Alerta de seguridad)			✓	
	Servicios de la p	lataforma Einstein		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Einstein Vision: Detectar texto en imágen	es con Einstein OCR	, Detectar productos e	en estantes con un alg	joritmo optimizado
Detectar texto en una imagen con Einstein OCR (Disponible de forma general)		✓		
Detectar productos en estantes minoristas con un algoritmo optimizado		~		
Einstein Language: Crear modelos de int admiten texto fuera de dominio	ención de Einstein	en múltiples idiomas,	Crear modelos de Ei	nstein Intent que
Einstein Intent ahora admite múltiples idiomas		~		
Crear modelos de Einstein Intent que admiten texto fuera de dominio		~		
	Visua	alforce		
Comunicarse entre tecnologías de interfaz de usuario de Salesforce con Servicio de mensajes Lightning (Disponible de forma general).		✓		
Acortar sus direcciones URL de Visualforce (Actualización, pospuesta)			~	
Evitar llamadas de navegación de API consecutivas en páginas de Visualforce (Actualización)		▽		
Actualizar destino de objeto sforce.one para iframes anidados		~		
Actualizar páginas de Visualforce para el selector de fecha de Android nativo		~		
Controladores de acceso desde páginas de Visualforce en diferentes paquetes con @namespaceAccessible		✓		
Cambios de permisos para información de página de Visualforce		~		
Ver datos actualizados al modificar registros en páginas de Visualforce		✓		
	Empa	quetado		
Programar y enviar actualizaciones a paquetes gestionados de segunda generación (Beta)		✓		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
¿No puede desenredar sus metadatos? Pruebe Paquetes desbloqueados dependientes de organizaciones (Beta)		✓		
Obtener un vistazo anticipado a la conversión de paquetes gestionados de primera generación (Vista previa de desarrollador)				▽
Prepararse para la aplicación de cobertura de código de paquete desbloqueado		✓		
	Aj	pex		
Controlar cómo serializar y deserializar tipos de Apex		✓		
Detectar errores cuando una organización supera el límite de Apex de larga ejecución simultánea		~		
Habilitar caché mejorado de esquema de organización (actualización presentada anteriormente)		▽		
Requerir el permiso Ver configuración para colocar en cola trabajos de Apex asíncronos (Actualización)				
Requerir permiso Ver configuración para acceder a datos de prueba de Apex (Actualización)		~		
Adjuntar acciones a trabajos de Apex asíncronos utilizando Finalizadores de transacciones (Piloto)		•		
Eliminar hasta 2.000 registros de Big Object por lote		~		
Los límites de notificaciones distribuidas han aumentado		~		
Crear editores de propiedad personalizados para acciones invocables (Beta)				
	A	PI		
Límite de solicitudes de API simultáneas corregidas para sandboxes				

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar				
Tipos de metadatos personalizados								
Crear relaciones en partículas de entidad desde tipos de metadatos personalizados		✓						
0	rganizaciones borra	ador: Nuevas funcion	es					
Crear organizaciones borrador con más funciones		▽						
	Entorno	s Sandbox						
Nuevas y potentes formas de proteger sus datos utilizando Data Mask		✓						
Lightning Design System: La	compatibilidad móv	vil y táctil crece con o	tras mejoras de comp	onentes				
Mejorar la interfaz de usuario móvil y táctil de su aplicación								
Actualizaciones de componentes de Lightning Design System		~						
	Socios de A	AppExchange						
Analizar comportamiento de suscriptor con AppExchange App Analytics				~				
	Captura de d	atos de cambio						
Enriquecer mensajes de eventos de cambio con campos adicionales (Beta)				~				
Recibir notificaciones de eventos de cambios para un objeto más		~						
Suscribirse al canal /data/ChangeEvents incluso sin todos los permisos requeridos		✓						
La activación de cifrado de eventos a través de API de metadatos requiere un secreto de arrendatario de Bus de eventos		✓						
	Eventos de	e plataforma						
Obtener el estado de operaciones de publicación de evento de plataforma asíncronas (Piloto)				✓				

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Utilizar eventos de plataforma para desencadenar un flujo		✓		
Desarrollar soluciones para Command Center de lugar de trabajo para Work.com		✓		

Quip

Vea cómo los usuarios implementan plantillas de Quip con mediciones de Quip para Customer 360. Aporte sus tableros de Einstein Analytics en Quip. Utilice todas las funciones de Quip para Customer 360 en un sandbox. Mantenga sus documentos de Quip con compatibilidad completa de VPC. Agregue mapas de relaciones a sus Planes de cuenta de modo que sus representantes puedan encontrar fácilmente contactos clave e historial de cuenta.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Obtener mediciones sobre las que se puede actuar en sus plantillas de Quip			~	
Crear mapas de relaciones en un documento de Quip	~			
Agregar tableros en vivo de Einstein Analytics a documentos de Quip (Disponible de forma general)	<u>~</u>			
Mantener sus documentos en sincronización con Pegado en vivo en Lightning Flow	<u>~</u>			
Mantener sus datos protegidos con funciones de Quip para Customer 360 en VPC			~	
Probar Quip para funciones de Customer 360 en un sandbox de Salesforce			~	
Controlar qué organizaciones de Salesforce están conectadas a Quip			~	
Implementar Quip para Customer 360 con mayor rapidez			~	
Personalizar valores predeterminados de combinación de email en un documento de Quip			▽	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Obtener aplicaciones en vivo de Salesforce mejoradas en Quip	~			
Eliminar documentos de Quip desde componentes Lightning	~			

Actualizaciones de versión (anteriormente Actualizaciones críticas) y alertas de seguridad

Disfrute de una vista más clara de actualizaciones importantes y alertas en una sola ubicación. Asegúrese de que su organización permanece actualizada en todos los cambios que afectan a su desempeño, su seguridad y sus usuarios.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Revisar cambios de organización importantes con actualizaciones de versión (Beta)		✓		
Actualizaciones de versión (Beta)			~	
Alertas de seguridad			~	

Navegadores compatibles

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

EN ESTA SECCIÓN:

Obtener compatibilidad de Lightning Experience para Microsoft® Edge Chromium

Lightning Experience admite la versión más reciente de Microsoft Edge Chromium para Windows. Salesforce Classic no es compatible. La compatibilidad de Lightning Experience y Salesforce Classic para I versión no de Chromium de Microsoft Edge finaliza el 31 de diciembre de 2020.

Navegadores y dispositivos compatibles con Lightning Experience

Consulte los navegadores y dispositivos compatibles para Lightning Experience.

Navegadores y dispositivos compatibles con Salesforce Classic

Consulte los navegadores y dispositivos compatibles con Salesforce Classic.

Navegadores compatibles con Einstein Analytics

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

Obtener compatibilidad de Lightning Experience para Microsoft® Edge Chromium

Lightning Experience admite la versión más reciente de Microsoft Edge Chromium para Windows. Salesforce Classic no es compatible. La compatibilidad de Lightning Experience y Salesforce Classic para I versión no de Chromium de Microsoft Edge finaliza el 31 de diciembre de 2020.

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

Cómo: Para ver la versión de Edge que está utilizando, consulte su icono. El navegador Microsoft Edge Chromium utiliza el icono 💽,



mientras que no de Chromium Edge utiliza el icono

Navegadores y dispositivos compatibles con Lightning Experience

Consulte los navegadores y dispositivos compatibles para Lightning Experience.

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



Nota:

- Salesforce no admite aplicaciones que no sean de navegador que incrusten controles WebView o similares para representar contenido para Salesforce Classic o Lightning Experience. Algunos ejemplos de enfoques que incrustan este tipo de control incluyen Salesforce Mobile SDK, WebBrowser Control de Microsoft, el navegador incrustado Chromium de Electron, UlWebView y WKWebView de iOS y WebView de Android.
- No puede acceder a Lightning Experience en un navegador móvil. En su lugar, recomendamos utilizar la aplicación móvil Salesforce cuando trabaje en un dispositivo móvil.
- Puede acceder a Lightning Experience en iPad Safari. Para obtener más información, consulte Consideraciones de Lightning Experience en iPad Safari.
- Lightning Experience no admite el modo incógnito u otros modos de navegación privada.

Equipos de escritorio y portátiles

Salesforce es compatible con los siguientes navegadores. Asegúrese de que sus navegadores están actualizados. No se garantiza que otros navegadores o versiones anteriores de navegadores compatibles admitan todas las funciones.



- Puede seguir usando IE11 para acceder a Lightning Experience hasta el 16 de diciembre de 2017.
- Si opta por una compatibilidad ampliada para IE11, puede continuar utilizando IE11 para acceder a Lightning Experience hasta el 31 de diciembre de 2020.
- IE11 tiene graves problemas de desempeño en Lightning Experience.
- Recomendamos encarecidamente no utilizar Internet Explorer 11 con el Generador de comunidades.
- Este cambio no afecta a Salesforce Classic.
- Importante: La compatibilidad para la versión no de Chromium de Microsoft Edge en Lightning Experience y Salesforce Classic finaliza el 31 de diciembre de 2020. Lightning Experience continúa siendo compatible con Microsoft Edge Chromium para Windows.

	Microsoft® Internet Explorer®	Microsoft® Edge (no de Chromium)	Microsoft® Edge Chromium	Google Chrome [™]	Mozilla® Firefox®	Apple® Safari®
Lightning Experience	Solo IE 11 (fin de vida útil el 31 de diciembre de 2020)	Admite la versión de navegador estable más reciente (Fin de vida útil el 31 de diciembre de 2020)	Admite la versión de navegador estable más reciente	Admite la versión de navegador estable más reciente	Admite la versión de navegador estable más reciente	Admite la versión estable de navegador más reciente
Comunidades Lightning	Solo IE 11	Admite la versión de navegador estable más reciente	Admite la versión de navegador estable más reciente	Admite la versión de navegador estable más reciente	Admite la versión de navegador estable más reciente	Admite la versión de navegador estable más reciente
¿Consideraciones de configuración especiales?	No	No	No	No	No	No
¿Limitaciones?	Sí	Sí	Sí	No	Sí	Sí



🕜 Nota: El proveedor de navegador define "más reciente" para su propio navegador. Consulte con el proveedor de su navegador para determinar la última versión disponible.

Tablets

Utilice Safari en iPadOS (iOS 13.x) o posterior. La orientación vertical y el cambio de orientación no son compatibles en Lightning Experience en iPad Safari. Utilice la orientación horizontal y maximice su navegador Safari a anchura completa. Para evitar el cambio de orientación, active el bloqueo de rotación de iPad.

Solo admitimos la aplicación móvil Salesforce para tablets basadas en Android.

	Apple® Safari®	Google Chrome [™]	Otros navegadores	Aplicación móvil Salesforce
iPadOS	Compatible	No compatible	No compatible	Compatible
Android	N/A	No compatible	No compatible	Compatible



Nota: Salesforce trata portátiles táctiles, incluyendo dispositivos Microsoft Surface y Surface Pro, como portátiles en vez de tablets. No es posible acceder a la aplicación móvil Salesforce en estos dispositivos. Los usuarios siempre se redirigen a la experiencia del sitio completo activada para ellos: Lightning Experience o Salesforce Classic. Solo las entradas de teclado y ratón estándar son compatibles en estos tipos de dispositivos.

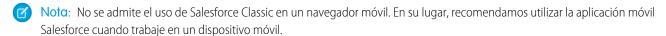
Teléfonos

Para obtener la mejor experiencia, utilice la aplicación móvil Salesforce.

Navegadores y dispositivos compatibles con Salesforce Classic

Consulte los navegadores y dispositivos compatibles con Salesforce Classic.

Dónde: Salesforce Classic está disponible en todas las ediciones.



(1) Importante: La compatibilidad para la versión no de Chromium de Microsoft Edge en Lightning Experience y Salesforce Classic finaliza el 31 de diciembre de 2020. Lightning Experience continúa siendo compatible con Microsoft Edge Chromium para Windows.

	Microsoft® Internet Explorer®	Microsoft® Edge (no de Chromium)	Microsoft® Edge Chromium	Google Chrome [™]	Mozilla® Firefox®	Apple® Safari®
Salesforce Classic	Solo IE 11	Admite la versión de navegador estable más reciente (Fin de vida útil el 31 de diciembre de 2020)	No compatible	Admite la versión de navegador estable más reciente	Admite la versión de navegador estable más reciente	Admite la versión de navegador estable más reciente
Consola Salesforce Classic	Solo IE 11	Admite la versión de navegador estable más reciente (Fin de vida útil el 31 de diciembre de 2020)	No compatible	Admite la versión de navegador estable más reciente	Admite la versión de navegador estable más reciente	No compatible
¿Consideraciones de configuración especiales?	Sí	No	No	No	Sí	No
¿Limitaciones?	Sí	Sí	Sí	No	No	Sí



Nota: El proveedor de navegador define "más reciente" para su propio navegador. Consulte con el proveedor de su navegador para determinar la última versión disponible.

Navegadores compatibles con Einstein Analytics

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

Salesforce en general: Lightning Experience en iPad, Optimizar su organización y Trabajar de forma inteligente con vista dividida

Acceda a Lightning Experience en su iPad, utilice el Conversor de configuración de Lightning Experience y la aplicación Salesforce Optimizer para ayudarle a realizar la transición a Lightning Experience, y pase rápidamente por sus registros con vista dividida para navegación estándar. Además, agregue presentaciones a su aplicación y utilice solicitudes mejoradas para ayudar a poner sus usuarios al día.

EN ESTA SECCIÓN:

Acceder a Lightning Experience en dispositivos iPad (Disponible de forma general)

Disfrute la versión de escritorio completa de Lightning Experience en su iPad utilizando Safari.

Trabajar en listas con facilidad utilizando vista dividida para navegación estándar

¿Se encuentra a menudo trabajando en múltiples registros en una lista? Con vista dividida, puede ver una vista de lista y un registro de lado a lado. Para pasar a un nuevo registro, selecciónelo desde la vista dividida y el nuevo registro se abre con la lista aún en vista. No más navegación hacia atrás y hacia delante entre su lista y sus registros. La vista dividida es excelente para pasar por registros en secuencia o para ojear rápidamente un conjunto de registros. El panel de vista dividida es contraíble para mayor flexibilidad.

Transición de Lightning Experience: Asistente de transición, Optimizador, Conversor de configuración

Prepare su organización y usuarios con las herramientas que automatizan y aceleran la transición a Lightning Experience.

Participación de Lightning Experience: Presentaciones, Generador de directrices en aplicación, Solicitudes

Presentaciones se unen a la familia Directrices en aplicación. Existe un nuevo generador que es perfecto para la creación de solicitudes y presentaciones. Los usuarios pueden desplazar solicitudes flotantes.

Salesforce Anywhere: Simplificar y optimizar la colaboración de Salesforce (Beta)

Centralice la experiencia de colaboración de Salesforce y aumente la productividad del equipo con Salesforce Anywhere. Sus usuarios pueden chatear con colegas de equipo en Salesforce y obtener alertas personalizadas acerca de cambios de datos de Salesforce. Además, durante sus desplazamientos, sus usuarios pueden utilizar la aplicación móvil Salesforce Anywhere para permanecer al día.

Encuestas de Salesforce: Integración de organización más profunda y más herramientas para el generador

Cree o actualice registros basándose en respuestas de clientes, personalice encuestas con campos de combinación y recopile comentarios posteriores al chat o en el ciclo de vida de un cliente. Establezca parámetros predeterminados iniciales para encuestas. Mejores los índices de respuesta con más tipos de pregunta, una magnífica nueva forma de compartir invitaciones y experiencia de traductor mejorada.

Lightning Scheduler: Asignación de recursos automática, Programación anónima, Experiencia de programación mejorada para usuarios globales y mucho más

Permita a sus usuarios pasar rápidamente por la programación de citas con asignación de recursos automática. Anonimice las citas para proteger la privacidad de sus recursos y para tener la flexibilidad de volver a asignar diferentes recursos si los recursos asignados inicialmente dejan de estar disponibles. Para servir mejor a los usuarios globales, Lightning Scheduler ahora admite kilómetros además de millas, y los usuarios ahora ven formatos de fecha y hora apropiados en pantallas de flujo basándose en su configuración regional.

Buscar: Encontrar información con mayor rapidez y Obtener los resultados más relevantes

Potencie su productividad utilizando Búsqueda. Puede encontrar los registros que desea con mayor facilidad y actuar justo desde la página de resultados de búsqueda.

Redirigir avisos para URL externas

Para proporcionar mayor seguridad, ahora procesamos y redirigimos vínculos a URL externas, o cualquier ubicación fuera de Salesforce.

Obtener la experiencia Trailblazer.me en Ayuda de Salesforce

Ayuda de Salesforce ahora utiliza Trailblazer.me para inscripción, inicio de sesión y gestión de parámetros y perfiles. Cuando los usuarios abren un vínculo desde el Menú Ayuda dirigiéndolos a Ayuda de Salesforce, inician sesión en su cuenta de Trailblazer.me primero.

La función Modo oscuro de Extensión Lightning está desactivada temporalmente

Modo oscuro está desactivado mientras resolvemos algunos problemas de desempeño. Estamos trabajando para hacerlo disponible de nuevo.

Requerir conexiones HTTPS seguras (Actualización, aplicada)

Requerir conexiones HTTPS seguras era una actualización en Spring '20 y se aplicó en organizaciones de producción el 1 de mayo de 2020. Como parte de actualizaciones relacionadas con cambios de cookie SameSite de Google Chrome, se requieren conexiones HTTPS para acceder a Salesforce. Las conexiones HTTP ya no se permiten. Esta actualización activó la configuración Requerir conexiones seguras (HTTPS) en la página Configuración de parámetros de sesión y evitó su desactivación. La configuración Requerir conexiones seguras (HTTPS) para todos los dominios externos no está afectada por esta actualización.

Abrir hipervínculos en campos de fórmula correctamente (Actualización, aplicada)

Si tiene campos de fórmula que contienen una función HYPERLINK, Lightning Experience ignora el valor de destino al intentar abrir el vínculo. Esta actualización garantiza que se respete el valor de destino para hipervínculos, esté explícitamente configurado o establecido de forma predeterminada. Esta actualización se hizo en primer lugar disponible en Winter '19 y se aplicó en Summer '20.

Continuar trabajando con diálogos centrados en fichas (Actualización presentada anteriormente)

En aplicaciones de consola Lightning, los diálogos ya no le impiden interactuar con el resto de la interfaz de usuario. Esta actualización limita el enfoque de diálogos desencadenados por una ficha o subficha de espacio de trabajo a solo la ficha que lo desencadenó. Esta actualización de versión estuvo disponible por primera vez en Winter '20.

Crear más registros desde perfiles globales

Ahorre tiempo y reduzca errores recortando el ingreso manual de los datos al crear registros a partir de datos de perfiles globales con la búsqueda Perfiles globales de C360. Cree registros en objetos estándar de prospectos y contactos junto con el objeto de cuenta anteriormente admitido en su organización.

Acceder a Lightning Experience en dispositivos iPad (Disponible de forma general)

Disfrute la versión de escritorio completa de Lightning Experience en su iPad utilizando Safari.

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

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Requisitos técnicos para tablets (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

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

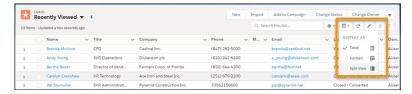
Trabajar en listas con facilidad utilizando vista dividida para navegación estándar

¿Se encuentra a menudo trabajando en múltiples registros en una lista? Con vista dividida, puede ver una vista de lista y un registro de lado a lado. Para pasar a un nuevo registro, selecciónelo desde la vista dividida y el nuevo registro se abre con la lista aún en vista. No más navegación hacia atrás y hacia delante entre su lista y sus registros. La vista dividida es excelente para pasar por registros en secuencia o para ojear rápidamente un conjunto de registros. El panel de vista dividida es contraíble para mayor flexibilidad.

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

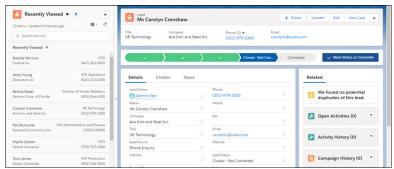
Cuándo: Esta función está disponible de forma escalonada durante la versión Summer '20.

Cómo: Para acceder a vista dividida, seleccione **Vista dividida** desde el menú desplegable Mostrar como. Si selecciona vista dividida para un objeto, ese objeto se carga automáticamente en vista dividida hasta que cambie su vista Mostrar como.



En vista dividida, abra un registro para verlo junto a su lista. Para contraer la vista de lista, haga clic en ◀ (1). Haga clic en ▶ para volver a ampliar la lista.







Nota: La vista dividida solo admite objetos que están en la barra de navegación. Para utilizar vista dividida, asegúrese de que el objeto se agrega como un elemento de navegación en la barra de navegación. La vista dividida estaba previamente disponible solo para el estilo de navegación de consola.

CONSULTE TAMBIÉN

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

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

IdeaExchange: Admitir la vista dividida (como consola) en navegación estándar (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Transición de Lightning Experience: Asistente de transición, Optimizador, Conversor de configuración

Prepare su organización y usuarios con las herramientas que automatizan y aceleran la transición a Lightning Experience.

EN ESTA SECCIÓN:

Obtener más directrices desde el Asistente de transición de Lightning Experience

Para ayudarle con su transición a Lightning Experience, agregamos más herramientas y recursos al Asistente de transición.

Acelerar el mantenimiento de organizaciones con la aplicación Optimizer

Presentación de la aplicación Salesforce Optimizer, la forma interactiva de revisar y actuar sobre recomendaciones de expertos para el mantenimiento de la implementación de su organización de Salesforce. No es necesario instalar un paquete, solo activar la aplicación, hacer clic para ejecutar y sentarse mientras inspeccionamos su organización. Identifique rápidamente problemas que requieren atención inmediata utilizando la vista de lista de resultados ordenable. Lea recomendaciones de Salesforce para planificar siguientes pasos. Utilice vínculos rápidos en páginas de resultados para ir directamente a la página Configuración que proceda. Anteriormente, solo podía consumir contenido de Optimizer desplazándose por un reporte de idioma Inglés entregado como un archivo PDF.

Simplificar tareas de transición con el Conversor de configuración de Lightning Experience (Disponible de forma general)

Todas las fichas en el Conversor de configuración de Lightning Experience están ahora disponibles de forma general. El Conversor de configuración le ayuda a preparar su organización para Lightning Experience simplificando o automatizando tareas de transición comunes. La ficha Inicio, la ficha URL codificada, la ficha Páginas de Visualforce y las fichas Paquetes de AppExchange estaban presentadas previamente como funciones beta.

Revisar su preparación de Lightning con mayor rapidez

Comience visitando la nueva página de inicio de Comprobación de preparación, ahora disponible fuera del Asistente de transición.

Obtener más directrices desde el Asistente de transición de Lightning Experience

Para ayudarle con su transición a Lightning Experience, agregamos más herramientas y recursos al Asistente de transición.

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

Por qué: Estas son las novedades.

En la fase Implantar

- Etapa Implementar: Configure más funciones de mejora de productividad para sus usuarios. Existen nuevos pasos para agregar una Ruta a Objetos, activar Noticias, personalizar la página Inicio de Lightning Experience y personalizar los componentes en las páginas de registro de su objeto.
- Etapa Ajustar: Obtenga ayuda pasando su base de conocimientos de Classic a Lightning Knowledge utilizando la Herramienta de migración de Lightning Knowledge.

En la fase Optimizar

 Etapa Motivar: Proporcione a sus usuarios asistencia de incorporación y directrices contextuales configurando solicitudes en aplicación específicas para su negocio y casos de uso.

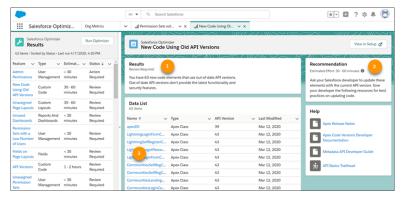
Acelerar el mantenimiento de organizaciones con la aplicación Optimizer

Presentación de la aplicación Salesforce Optimizer, la forma interactiva de revisar y actuar sobre recomendaciones de expertos para el mantenimiento de la implementación de su organización de Salesforce. No es necesario instalar un paquete, solo activar la aplicación, hacer clic para ejecutar y sentarse mientras inspeccionamos su organización. Identifique rápidamente problemas que requieren atención inmediata utilizando la vista de lista de resultados ordenable. Lea recomendaciones de Salesforce para planificar siguientes pasos. Utilice vínculos rápidos en páginas de resultados para ir directamente a la página Configuración que proceda. Anteriormente, solo podía consumir contenido de Optimizer desplazándose por un reporte de idioma Inglés entregado como un archivo PDF.

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

Quién: Los usuarios deben tener los permisos de usuario Personalizar aplicación, Modificar todos los datos y Gestionar usuarios para acceder a la aplicación Optimizer. A diferencia del reporte PDF de Salesforce Optimizer, que solo estaba disponible en inglés, la aplicación está traducida en idiomas de usuario final.

Por qué: La aplicación facilita la tarea de ser estratégico con la planificación de mantenimiento de organización. En vez de desplazarse por páginas de un reporte PDF estático para buscar resultados y siguientes pasos, utilice la vista de lista de resultados ordenable. La navegación de consola de vista dividida de Optimizer facilita la tarea de revisar resultados sin perder el contexto.



Desde la vista de lista, está a un clic de los resultados completos (1) y las recomendaciones (2) y la página Configuración para realizar cualquier cambio (3) para más de 40 funciones analizadas como parte del Optimizador.

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

Simplificar tareas de transición con el Conversor de configuración de Lightning Experience (Disponible de forma general)

Todas las fichas en el Conversor de configuración de Lightning Experience están ahora disponibles de forma general. El Conversor de configuración le ayuda a preparar su organización para Lightning Experience simplificando o automatizando tareas de transición comunes. La ficha Inicio, la ficha URL codificada, la ficha Páginas de Visualforce y las fichas Paquetes de AppExchange estaban presentadas previamente como funciones beta.

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

Quién: El Conversor de configuración de Lightning Experience requiere los permisos Personalizar aplicación y Modificar todos los datos.

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

Revisar su preparación de Lightning con mayor rapidez

Comience visitando la nueva página de inicio de Comprobación de preparación, ahora disponible fuera del Asistente de transición.

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

Por qué: Acceda a Comprobación de preparación sin navegar por el Asistente de transición para empezar.

Cómo: La Comprobación de preparación está disponible para administradores en entornos sandbox y de producción. Para ejecutar Comprobación de preparación en su entorno sandbox, visite https://sb-lightning-readiness-check.salesforce.com/home. Para ejecutarla en su entorno de producción, visitehttps://lightning-readiness-check.salesforce.com/home. Aún puede ejecutar también la Comprobación de preparación desde el Asistente de comprobación de Lightning Experience.

Participación de Lightning Experience: Presentaciones, Generador de directrices en aplicación, Solicitudes

Presentaciones se unen a la familia Directrices en aplicación. Existe un nuevo generador que es perfecto para la creación de solicitudes y presentaciones. Los usuarios pueden desplazar solicitudes flotantes.

EN ESTA SECCIÓN:

Crear presentaciones de múltiples pasos para capacitación en aplicación

Cree una experiencia guiada, paso a paso para sus usuarios dentro de la aplicación con presentaciones, la última incorporación a Directrices en aplicación. Si se suscribe a myTrailhead, muestre hasta 500 presentaciones a usuarios. Las presentaciones de incorporación, capacitación y adopción de funciones son rápidas de crear y fáciles de mostrar a usuarios específicos.

Conocer el Generador de directrices en aplicación

Crear solicitudes y presentaciones es más sencillo e intuitivo. Con el fin de dar paso a presentaciones, la interfaz de usuario para la creación de directrices en aplicación es ahora similar a otras herramientas de creación en Salesforce.

Cambiar la ubicación de página de solicitudes

Ahorre tiempo y asegúrese de que las solicitudes aparezcan en la página correcta para los usuarios. Si tiene una solicitud que se aplica a múltiples objetos, duplique la solicitud y muévala a una página diferente. ¿Tiene una solicitud existente que desea pasar a otra página? Seleccione una nueva página para solicitudes guardadas previamente.

Desplazar solicitudes flotantes

Pese a su mejor esfuerzo en posicionar una solicitud flotante, podría ocultar la misma función que está resaltando. Ahora, si una solicitud está bloqueando un área de la página, los usuarios pueden moverla.

Disfrutar del diseño actualizado de solicitudes ancladas

La solicitud anclada recibe una remodelación para alinearse más con el aspecto de Lightning Experience. Este cambio no afecta a funciones o conteo de caracteres.

Obtener información acerca de contenido en aplicación de Salesforce

Permanezca al día de las solicitudes en aplicación valiosas, las alfombras de bienvenida y los cuadros emergentes que Salesforce muestra a administradores y usuarios finales.

Crear presentaciones de múltiples pasos para capacitación en aplicación

Cree una experiencia guiada, paso a paso para sus usuarios dentro de la aplicación con presentaciones, la última incorporación a Directrices en aplicación. Si se suscribe a myTrailhead, muestre hasta 500 presentaciones a usuarios. Las presentaciones de incorporación, capacitación y adopción de funciones son rápidas de crear y fáciles de mostrar a usuarios específicos.

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

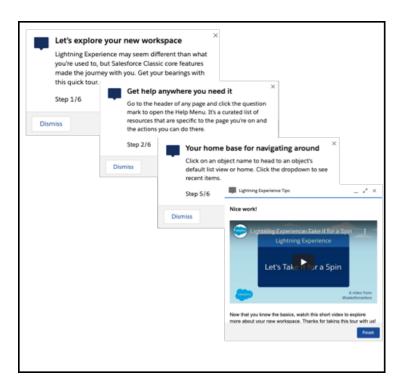
Quién: Los administradores con los permisos de usuario Modificar todos los datos o Personalizar aplicación pueden crear y gestionar presentaciones. O bien, delegue a un usuario hacer lo mismo otorgándole los permisos de usuario Modificar datos a través de funciones de API de metadatos y Gestionar solicitudes.

Para mostrar sus presentaciones personalizadas a usuarios, suscríbase a myTrailhead para obtener la licencia de conjunto de permisos Acceder a presentaciones y el conjunto de permisos Presentaciones. Asigne el permiso de usuario Ver presentaciones a usuarios que desea que puedan ver presentaciones. Haga contacto con su ejecutivo de cuentas de Salesforce para obtener detalles de precios.

Si desea mostrar presentaciones a sus usuarios antes de suscribirse, existe una prueba gratuita de 30 días que le permite mostrar presentaciones personalizadas a usuarios. Busque el botón **Iniciar prueba de presentación** en la página Configuración de directrices en aplicación para más información.

Por qué: Las presentaciones son una serie de hasta 10 solicitudes conectadas que proporcionan una ruta guiada para usuarios en una o múltiples páginas para el aprendizaje en contexto.

- Incorporar nuevas incorporaciones a su espacio de trabajo.
- Resaltar una serie de funciones relacionadas pero clave
- Proporcionar una descripción general de función o de navegación
- Guiar los usuarios por un procedimiento de múltiples pasos



Al igual que con las solicitudes, las presentaciones son compatibles con paquetes.

Cómo: Desde Configuración en Lightning Experience, ingrese Directrices en aplicación en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Directrices en aplicación**. Haga clic en **Agregar** para abrir el Generador de directrices en aplicación en una nueva pestaña. Navegue a una página y haga clic en **Agregar** de nuevo para colocar su presentación. Una barra lateral derecha le permite modificar la visualización, la posición y el contenido del paso. Una barra lateral izquierda le permite navegar y reordenar los pasos de la presentación.

CONSULTE TAMBIÉN

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

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

Conocer el Generador de directrices en aplicación

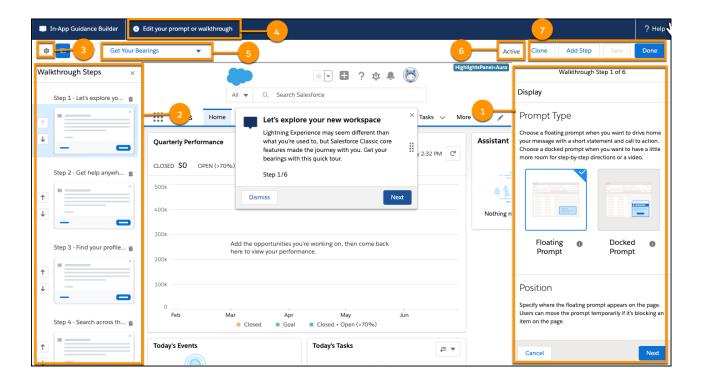
Crear solicitudes y presentaciones es más sencillo e intuitivo. Con el fin de dar paso a presentaciones, la interfaz de usuario para la creación de directrices en aplicación es ahora similar a otras herramientas de creación en Salesforce.

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

Quién: Los administradores con los permisos de usuario Modificar todos los datos o Personalizar aplicación pueden crear y gestionar presentaciones o solicitudes en el Generador de directrices en aplicación. O bien, delegue a un usuario hacer lo mismo otorgándole los permisos de usuario Modificar datos a través de funciones de API de metadatos y Gestionar solicitudes.

Existen más requisitos para mostrar presentaciones a usuarios. Consulte la nota de versión relacionada indicada para obtener detalles.

Cómo: Desde Configuración en Lightning Experience, ingrese Directrices en aplicación en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione Directrices en aplicación. Haga clic en Agregar para abrir el Generador de directrices en aplicación en una nueva pestaña.



Haga clic en Agregar de nuevo para colocar su solicitud o presentación. La barra lateral derecha es donde especifica el tipo de directrices en aplicación, tipo de solicitud y posición y contenido (1). Cuando crea una presentación, aparece una barra lateral izquierda para mostrar todos los pasos de la presentación (2). Puede eliminar o reordenar pasos desde la barra lateral. La solicitud se actualiza cuando ingresa información de modo que puede realizar una vista previa conforme trabaja.

Tras guardar nuevas directrices en aplicación, aparece una ventana de configuración para personalizar los parámetros de permiso, perfil, programación y botón o vínculo de acción. Además, puede asignar un nombre a su solicitud y decidir si activarla o no. Siempre puede volver a la configuración haciendo clic en el icono de configuración en el encabezado del generador al modificar una solicitud (3). El encabezado también incluye:

- Instrucciones útiles (4)
- Otras directrices en aplicación en la página (5)
- El estado de las directrices en aplicación que está modificando (6)
- Botones de acción (la disponibilidad de los botones depende del tipo de directrices en aplicación y si está realizando una vista previa o creando) (7)

CONSULTE TAMBIÉN

Crear presentaciones de múltiples pasos para capacitación en aplicación

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

Cambiar la ubicación de página de solicitudes

Ahorre tiempo y asegúrese de que las solicitudes aparezcan en la página correcta para los usuarios. Si tiene una solicitud que se aplica a múltiples objetos, duplique la solicitud y muévala a una página diferente. ¿Tiene una solicitud existente que desea pasar a otra página? Seleccione una nueva página para solicitudes guardadas previamente.

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

Por qué: Para solicitudes acerca de funciones comunes, como vistas de lista, favoritos o el Menú Ayuda, replique la misma información entre múltiples páginas. En vez de copiar y pegar contenido, simplemente duplique una solicitud existente y cambie la ubicación.

Aunque puede cambiar la ubicación de solicitudes mientras modifica o duplica, aún no puede modificar directamente la ubicación de solicitudes instaladas desde paquetes. Sin embargo, puede duplicar solicitudes desde paquetes y cambiar la ubicación de ese modo.

La capacidad de cambiar la ubicación también se aplica a presentaciones, que son nuevas en la versión Summer '20.

Cómo: Desde Configuración en Lightning Experience, ingrese *Directrices en aplicación* en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Directrices en aplicación**. Seleccione **Modificar** o **Duplicar** desde el menú de acción a nivel de fila. El Generador de directrices en aplicación se abre en una nueva pestaña. Navegue a la nueva ubicación dentro del generador. Haga clic en **Guardar**, luego **Listo**.

CONSULTE TAMBIÉN

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

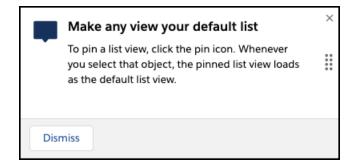
Desplazar solicitudes flotantes

Pese a su mejor esfuerzo en posicionar una solicitud flotante, podría ocultar la misma función que está resaltando. Ahora, si una solicitud está bloqueando un área de la página, los usuarios pueden moverla.

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

Quién: Los usuarios pueden mover solicitudes flotantes siempre que se muestren haciendo clic en el icono de arrastrar y soltar en el lado derecho de la solicitud.

Cuando crea o modifica solicitudes en el Generador de directrices en aplicación, puede hacer lo mismo, pero las solicitudes no se guardan en esa ubicación. Las solicitudes flotantes solo se pueden guardar en una de las seis posiciones predefinidas.



CONSULTE TAMBIÉN

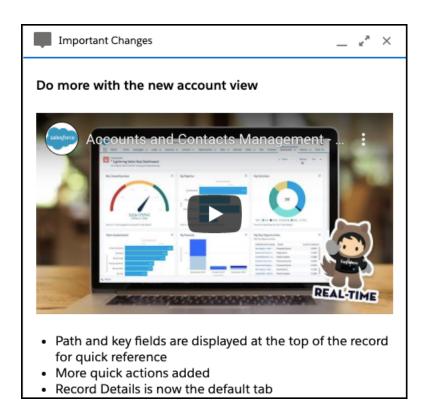
Ayuda de Salesforce: Directrices en aplicación en Lightning Experience (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Disfrutar del diseño actualizado de solicitudes ancladas

La solicitud anclada recibe una remodelación para alinearse más con el aspecto de Lightning Experience. Este cambio no afecta a funciones o conteo de caracteres.

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

Por qué: Despídase de la pancarta de título azul y de la bienvenida a un aspecto simplificado y actual.



CONSULTE TAMBIÉN

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

Obtener información acerca de contenido en aplicación de Salesforce

Permanezca al día de las solicitudes en aplicación valiosas, las alfombras de bienvenida y los cuadros emergentes que Salesforce muestra a administradores y usuarios finales.

Dónde: La disponibilidad de contenido en aplicación varía por función.

Por qué: Evite duplicar información cuando crea sus propias solicitudes u otro contenido en aplicación.

En la versión Summer '20, Salesforce agregó las siguientes solicitudes.

 Una solicitud flotante para recordar a los administradores el periodo de priorización de IdeaExchange abierto. Solo se muestra a administradores.

- Una solicitud flotante para animar los gestores de venta a probar la función Apoyo de llamadas de Einstein en la aplicación High Velocity Sales.
- Una solicitud anclada para animar los administradores a activar la función Lista relacionada mejorada. Solo se muestra a administradores.

Puede desactivar todo el contenido en aplicación creado por Salesforce desde la página Configuración de directrices en aplicación.

CONSULTE TAMBIÉN

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

Salesforce Anywhere: Simplificar y optimizar la colaboración de Salesforce (Beta)

Centralice la experiencia de colaboración de Salesforce y aumente la productividad del equipo con Salesforce Anywhere. Sus usuarios pueden chatear con colegas de equipo en Salesforce y obtener alertas personalizadas acerca de cambios de datos de Salesforce. Además, durante sus desplazamientos, sus usuarios pueden utilizar la aplicación móvil Salesforce Anywhere para permanecer al día.

Dónde: Esta función está disponible en Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.



Nota: Salesforce Anywhere es un Servicio no disponible de forma general y no un "Servicio" o parte de los "Servicios", como se define en el Acuerdo general de suscripción ("MSA") con Salesforce. Este tipo de Servicio no disponible de forma general está sujeto a las condiciones del Universal Pilot Research Agreement ("UPRA"), incluyendo el Data Processing Addendum en el UPRA. El uso de este Servicio no disponible de forma general es a su única discreción, y cualquier decisión de compra debe tomarse únicamente en base a los productos y las funciones disponibles de forma general de Salesforce. La disponibilidad automática de Salesforce Anywhere depende de su MSA con Salesforce y el tipo de Servicios que adquirió. Si no ve Salesforce Anywhere en Configuración, haga contacto con su ejecutivo de cuenta para obtener acceso a Salesforce Anywhere.

Cuándo: Salesforce Anywhere estará disponible de forma escalonada a partir del 13 de julio de 2020. Para asegurarse de que su organización está inscrita en el programa beta de Salesforce Anywhere, complete el formulario de inscripción.

Quién: Para utilizar Salesforce Anywhere, los usuarios finales deben tener una licencia de usuario Salesforce, Salesforce Platform o Lightning Platform.

Obtenga información acerca de las funciones móviles de Salesforce Anywhere y Lightning Experience en las Notas de versión de Salesforce Anywhere.

Encuestas de Salesforce: Integración de organización más profunda y más herramientas para el generador

Cree o actualice registros basándose en respuestas de clientes, personalice encuestas con campos de combinación y recopile comentarios posteriores al chat o en el ciclo de vida de un cliente. Establezca parámetros predeterminados iniciales para encuestas. Mejores los índices de respuesta con más tipos de pregunta, una magnífica nueva forma de compartir invitaciones y experiencia de traductor mejorada.

EN ESTA SECCIÓN:

Convertir respuestas en registros de Salesforce

Cree o actualice registros basándose en respuestas de participantes. Cree un mapa de datos para definir los valores para campos de objeto rellenados en el envío de una respuesta. Puede asignar respuestas de participantes a uno o más campos, o puede elegir un valor constante rellenado en un campo.

Personalizar encuestas con sus datos de Salesforce

Proporcione una experiencia personalizada y más contextual para sus participantes. Utilice campos de combinación para insertar datos de su organización de Salesforce en encuestas. Puede agregar campos de combinación a la Página de bienvenida y a preguntas de encuesta.

Recopilar comentarios de clientes posteriores al chat

Utilice encuestas para recopilar comentarios de clientes al final de una sesión de Chat integrado. Sus clientes permanecen en la ventana de chat para responder.

Transformar la experiencia del cliente con Mapas de ciclo de vida del cliente

Comprenda la percepción de clientes de su negocio recopilando comentarios de clientes en cada etapa del ciclo de vida del cliente. Cree mapas de ciclo de vida del cliente con múltiples etapas y asocie cada etapa con una o más preguntas de la encuesta. Utilice la acción Enviar invitación de encuesta en el Process Builder para enviar invitaciones de encuesta en cada etapa.

Seleccionar valores predeterminados y dejar que la encuesta se ejecute

Defina la configuración predeterminada inicial para las reglas de colaboración y contenido para invitaciones enviadas utilizando procesos automatizados como Configuración de asistencia. Cuando los participantes fuera de su organización de Salesforce eligen un idioma para ver la encuesta, hágales saber el idioma ne que se creó la encuesta.

Comprender los Me gusta y No me gusta de participantes

Utilice el nuevo tipo de pregunta Me gusta o No me gusta para definir preguntas que permiten a los participantes expresar su opinión.

Recopilar información de participantes crítica con texto corto

Utilice el nuevo tipo de pregunta Texto corto para recopilar información de participantes crítica como información personal o de contacto. También puede utilizarlo para recopilar respuestas de texto de hasta 200 caracteres.

Compartir invitaciones de encuesta utilizando códigos QR

Ahora puede descargar un código QR con una invitación de encuesta y compartirlo con participantes. Los participantes pueden simplemente escanear el código QR para abrir la encuesta y responder. Esta invitación no está vinculada al registro del participante.

Proporcionar a su audiencia global una experiencia mejorada

Haga que las encuestas traducidas sean atractivas visualmente agregando imágenes. Además, al traducir una pregunta que incluye la respuesta a una pregunta previa, puede ver la traducción de la pregunta original.

Enviar encuestas entre organizaciones utilizando paquetes gestionados

Ahora puede enviar encuestas desde una organización a otra empleando paquetes gestionados. Si cambia la encuesta en la organización de origen, puede trasladar la encuesta actualizada a la organización de destino empleando una nueva versión del paquete gestionado.

Ver todos los tipos de pregunta a la vez

Atrás quedaron los días de la barra de desplazamiento. Utilice el selector de preguntas ampliado para ver todos los tipos de pregunta de un vistazo.

Facilitar aún más a los participantes de encuesta fuera de su organización la tarea de responder

Los participantes fuera de su organización de Salesforce ya no requieren acceso Modificar en le objeto Respuesta de encuesta para responder a encuestas.

Cambio del nombre de tipo de pregunta

Cambiamos el nombre de preguntas Texto a Texto largo para distinguirlo del nuevo tipo de pregunta Texto corto.

Customer Lifecycle Analytics: Análisis de tema, Mapas de ciclo de vida del cliente, Análisis de respuesta, Análisis de encuesta interna y Asistente de configuración mejorado

Utilice el nuevo tablero Análisis de tema para analizar los temas de tendencia y obtener más información acerca de su negocio. El tablero Mapa de ciclo de vida del cliente le ayuda a analizar comentarios de clientes en varias etapas en el ciclo de vida del cliente. En el tablero Análisis de respuesta, ahora puede desglosar respuestas de encuesta por datos demográficos y geografía. Cree automáticamente conjuntos de datos para su aplicación con el asistente de configuración mejorado.

Convertir respuestas en registros de Salesforce

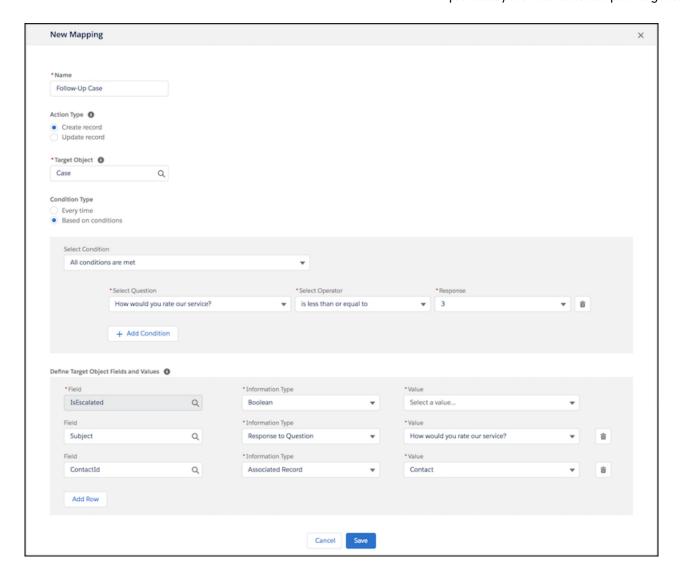
Cree o actualice registros basándose en respuestas de participantes. Cree un mapa de datos para definir los valores para campos de objeto rellenados en el envío de una respuesta. Puede asignar respuestas de participantes a uno o más campos, o puede elegir un valor constante rellenado en un campo.

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

Quién: Para crear un mapa de datos, los usuarios necesitan el permiso Funciones avanzadas de encuestas de Salesforce, disponible con la licencia Salesforce Feedback Management.

Por qué: Por ejemplo, puede utilizar un mapa de datos para crear un registro Caso de seguimiento cada vez que un cliente proporciona un puntuaje concreto para un producto. Puede asignar la respuesta del participante al campo de asunto de caso. También puede asignar el ld. de registro Contacto del participante como el ld. de registro Contacto del caso.

Cómo: Abra una encuesta, haga clic en **Configuración avanzada**, y seleccione Asignación de datos de encuesta. Haga clic en **Nueva asignación**. Asigne un nombre a la asignación, seleccione si desea crear o actualizar registros basándose en respuestas de participantes y seleccione el objeto cuyos registros se deben crear o actualizar. Seleccione si los registros se crean o se actualizan cada vez o basándose en condiciones. Finalmente, asigne los campos de objeto.



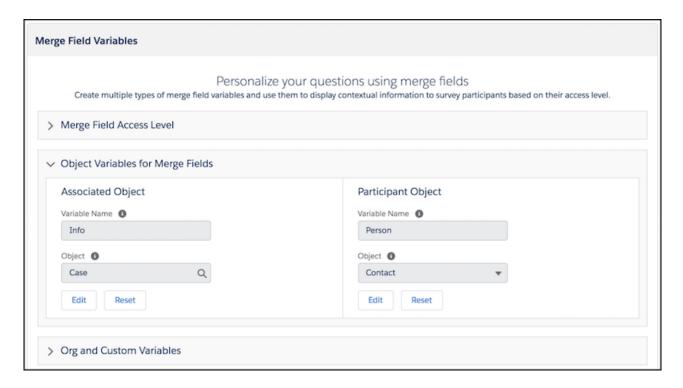
Personalizar encuestas con sus datos de Salesforce

Proporcione una experiencia personalizada y más contextual para sus participantes. Utilice campos de combinación para insertar datos de su organización de Salesforce en encuestas. Puede agregar campos de combinación a la Página de bienvenida y a preguntas de encuesta.

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

Quién: Para definir variables y utilizar campos de combinación, los usuarios necesitan el permiso Funciones avanzadas de encuestas de Salesforce, disponible con la licencia Salesforce Feedback Management.

Cómo: Abra una encuesta, haga clic en **Configuración avanzada**, y seleccione Variables de campo de combinación. Para asegurarse de que los participantes no ven datos que no desee, defina el acceso de campo de combinación. Puede configurar cuatro tipos de variables y luego utilizar esas variables para insertar campos de combinación. Puede crear una variable para insertar información acerca del registro asociado con la invitación. También puede definir una variable para insertar información personalizada como el nombre del participante. Además puede crear múltiples variables para insertar información acerca de su organización de Salesforce o insertar valores personalizados.



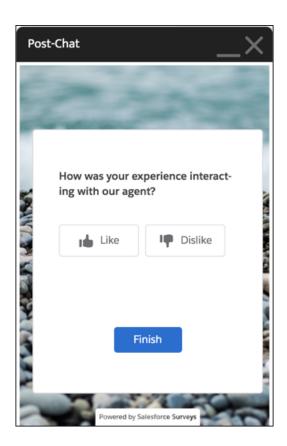
Recopilar comentarios de clientes posteriores al chat

Utilice encuestas para recopilar comentarios de clientes al final de una sesión de Chat integrado. Sus clientes permanecen en la ventana de chat para responder.

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

Quién: Para seleccionar una encuesta posterior al chat en una implementación de Servicio integrado, los usuarios necesitan el permiso Funciones avanzadas de encuestas de Salesforce, disponible con la licencia Salesforce Feedback Management.

Cómo: Agregue Chat integrado a su sitio web o comunidad. Para abrir una encuesta posterior al chat en la ventana de chat en comunidades y sitios web externos, active la encuesta y selecciónela como la encuesta posterior al chat en la implementación de Servicio integrado correspondiente. Del mismo modo, para abrir una encuesta posterior al chat dentro de la ventana de chat en un sitio web, permita el enmarcado en línea de encuestas dentro de la URL del sitio web en la página Configuración de sesión.



Transformar la experiencia del cliente con Mapas de ciclo de vida del cliente

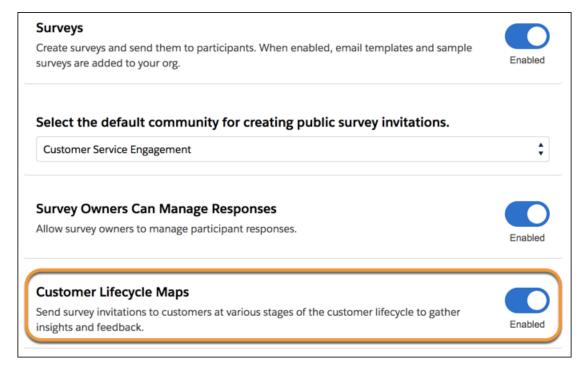
Comprenda la percepción de clientes de su negocio recopilando comentarios de clientes en cada etapa del ciclo de vida del cliente. Cree mapas de ciclo de vida del cliente con múltiples etapas y asocie cada etapa con una o más preguntas de la encuesta. Utilice la acción Enviar invitación de encuesta en el Process Builder para enviar invitaciones de encuesta en cada etapa.

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

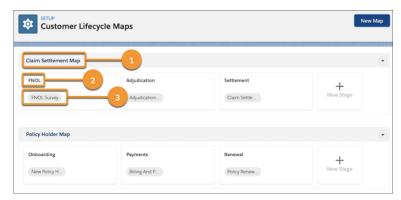
Quién: Para crear un mapa, los usuarios necesitan el permiso Funciones avanzadas de encuestas de Salesforce, disponible con la licencia Salesforce Feedback Management.

Por qué: Para obtener perspectivas sobre las que se pueden realizar acciones sobre la percepción del cliente entre etapas, utilice los Mapas de trayectoria del cliente en la plantilla Customer Lifecycle Analytics.

Cómo: Active la configuración Mapas de ciclo de vida del cliente en la página Configuración de encuesta. Empiece a trabajar con los siguientes mapas de muestra.



En la página de configuración de Mapas de ciclo de vida del cliente, cree un mapa (1), defina etapas (2) en el mapa y asocie preguntas de encuesta con cada etapa (3).



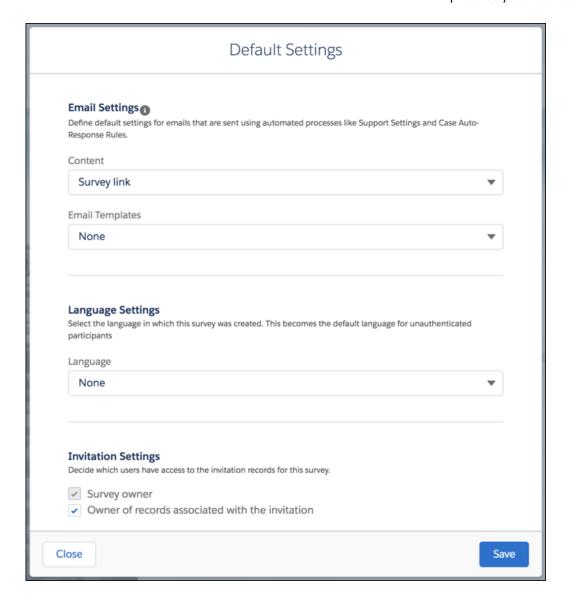
Seleccionar valores predeterminados y dejar que la encuesta se ejecute

Defina la configuración predeterminada inicial para las reglas de colaboración y contenido para invitaciones enviadas utilizando procesos automatizados como Configuración de asistencia. Cuando los participantes fuera de su organización de Salesforce eligen un idioma para ver la encuesta, hágales saber el idioma ne que se creó la encuesta.

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

Cómo: En el Generador de encuestas, haga clic en , y seleccione Configuración predeterminada.

En Configuración de email, seleccione el contenido del email y la plantilla que debe estar en el email. En Configuración de idioma, seleccione el idioma en que se creó al encuesta. El idioma que seleccione se muestra cuando los participantes fuera de su organización de Salesforce eligen el idioma para ver la encuesta. En Configuración de invitación, seleccione si el propietario de un registro que está asociado con la invitación tiene acceso de modificación.



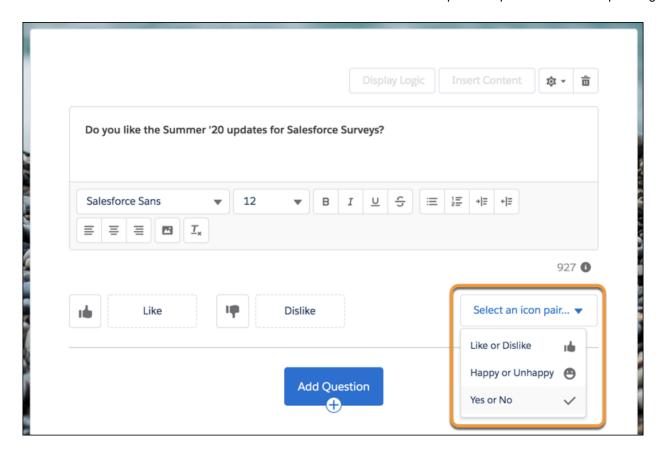
Comprender los Me gusta y No me gusta de participantes

Utilice el nuevo tipo de pregunta Me gusta o No me gusta para definir preguntas que permiten a los participantes expresar su opinión.

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

Por qué: Puede incluir imágenes de sus productos en una pregunta y saber si gustan a los participantes. O bien puede utilizar el tipo de pregunta Me gusta o No me gusta para evaluar si los clientes están satisfechos con la resolución de su caso.

Cómo: En el Generador de encuestas, haga clic en **Agregar pregunta** y seleccione Me gusta o No me gusta. Utilice uno de los tres conjuntos de iconos proporcionados con sus etiquetas predeterminadas o personalice las etiquetas para su pregunta.



Recopilar información de participantes crítica con texto corto

Utilice el nuevo tipo de pregunta Texto corto para recopilar información de participantes crítica como información personal o de contacto. También puede utilizarlo para recopilar respuestas de texto de hasta 200 caracteres.

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

Cómo: En el Generador de encuestas, haga clic en **Agregar pregunta** y seleccione Texto corto.

Compartir invitaciones de encuesta utilizando códigos QR

Ahora puede descargar un código QR con una invitación de encuesta y compartirlo con participantes. Los participantes pueden simplemente escanear el código QR para abrir la encuesta y responder. Esta invitación no está vinculada al registro del participante.

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

Cómo: En la ficha Enviar del Generador de encuestas, haga clic en **Obtener invitación**. Seleccione su configuración de invitación y haga clic en **Descargar código QR**.

Proporcionar a su audiencia global una experiencia mejorada

Haga que las encuestas traducidas sean atractivas visualmente agregando imágenes. Además, al traducir una pregunta que incluye la respuesta a una pregunta previa, puede ver la traducción de la pregunta original.

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

Quién: Los traductores en su organización de Salesforce con permisos de Sistema de traducción pueden traducir encuestas en los idiomas para los que tienen permisos.

Enviar encuestas entre organizaciones utilizando paquetes gestionados

Ahora puede enviar encuestas desde una organización a otra empleando paquetes gestionados. Si cambia la encuesta en la organización de origen, puede trasladar la encuesta actualizada a la organización de destino empleando una nueva versión del paquete gestionado.

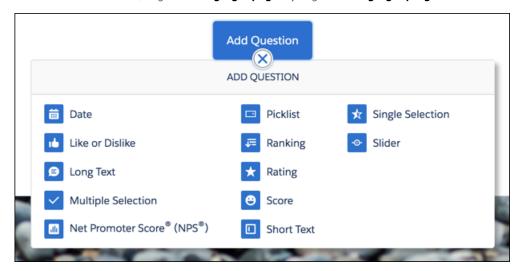
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Performance Edition, Partner Developer Edition, Enterprise Edition, Developer Edition y Unlimited Edition siempre que estén activadas las encuestas de Salesforce.

Ver todos los tipos de pregunta a la vez

Atrás quedaron los días de la barra de desplazamiento. Utilice el selector de preguntas ampliado para ver todos los tipos de pregunta de un vistazo.

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

Cómo: Abra una encuesta, haga clic en Agregar página y haga clic en Agregar pregunta.



Facilitar aún más a los participantes de encuesta fuera de su organización la tarea de responder

Los participantes fuera de su organización de Salesforce ya no requieren acceso Modificar en le objeto Respuesta de encuesta para responder a encuestas.

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

Cambio del nombre de tipo de pregunta

Cambiamos el nombre de preguntas Texto a Texto largo para distinguirlo del nuevo tipo de pregunta Texto corto.

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

Customer Lifecycle Analytics: Análisis de tema, Mapas de ciclo de vida del cliente, Análisis de respuesta, Análisis de encuesta interna y Asistente de configuración mejorado

Utilice el nuevo tablero Análisis de tema para analizar los temas de tendencia y obtener más información acerca de su negocio. El tablero Mapa de ciclo de vida del cliente le ayuda a analizar comentarios de clientes en varias etapas en el ciclo de vida del cliente. En el tablero Análisis de respuesta, ahora puede desglosar respuestas de encuesta por datos demográficos y geografía. Cree automáticamente conjuntos de datos para su aplicación con el asistente de configuración mejorado.

EN ESTA SECCIÓN:

Analizar temas y realizar seguimiento de desempeño de negocio

Con el nuevo tablero Análisis de tema, puede analizar los temas de tendencia y conocer el desempeño de diferentes áreas de su negocio.

Mejorar la experiencia del cliente con Mapas de ciclo de vida del cliente

El tablero Mapa de ciclo de vida del cliente le proporciona perspectivas sobre las que se pueden realizar acciones en comentarios de clientes en varias etapas en el ciclo de vida del cliente. Las visualizaciones de tablero le ayudan a identificar las etapas que necesitan mejoras y mejorar la experiencia de su cliente.

Obtener perspectivas más detalladas sobre respuestas de encuestas

El tablero Análisis de respuesta mejorado le permite desglosar las respuestas de encuesta para cada tipo de pregunta. Puede analizar respuestas para cada pregunta de encuesta y compararlas con respuestas a preguntas en diferentes encuestas, También puede seleccionar múltiples preguntas en una encuesta y comparar sus tendencias y puntuajes.

Analizar respuestas de participantes en su compañía

Utilice los tableros de la aplicación Customer Lifecycle Analytics para analizar comentarios de usuarios en su organización de Salesforce.

Utilizar el asistente de configuración mejorado para crear conjuntos de datos automáticamente

Cuando crea una aplicación desde la plantilla Customer Lifecycle Analytics, puede asociar objetos con su flujo de datos para agregar automáticamente datos a su aplicación.

Analizar temas y realizar seguimiento de desempeño de negocio

Con el nuevo tablero Análisis de tema, puede analizar los temas de tendencia y conocer el desempeño de diferentes áreas de su negocio.

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

Quién: Para crear una aplicación a partir de la plantilla Customer Lifecycle Analytics, debe tener una licencia complementaria Customer Lifecycle Analytics Plus.

Por qué: Los temas agrupan datos de encuesta por temas comunes. Cuando filtra datos por un tema, todos los datos de encuesta etiquetados con el tema aparecen en el tablero. Las visualizaciones intuitivas le proporcionan perspectivas valiosas acerca de qué es importante para sus clientes.

Cómo: Vaya a Analytics Studio, haga clic en **Todos los elementos**, seleccione la ficha **Aplicaciones** y haga clic en su aplicación. Haga clic en la ficha **Tableros** y abra el tablero Análisis de tema.

Mejorar la experiencia del cliente con Mapas de ciclo de vida del cliente

El tablero Mapa de ciclo de vida del cliente le proporciona perspectivas sobre las que se pueden realizar acciones en comentarios de clientes en varias etapas en el ciclo de vida del cliente. Las visualizaciones de tablero le ayudan a identificar las etapas que necesitan mejoras y mejorar la experiencia de su cliente.

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

Quién: Para agregar el tablero Mapa de ciclo de vida del cliente a su aplicación, debe tener la licencia Salesforce Feedback Management.

Cómo: Vaya a Analytics Studio, haga clic en **Todos los elementos**, seleccione la ficha **Aplicaciones** y haga clic en su aplicación. Haga clic en la ficha **Tableros** y abra le tablero Mapa de ciclo de vida del cliente para analizar comentarios de clientes entre etapas.

Obtener perspectivas más detalladas sobre respuestas de encuestas

El tablero Análisis de respuesta mejorado le permite desglosar las respuestas de encuesta para cada tipo de pregunta. Puede analizar respuestas para cada pregunta de encuesta y compararlas con respuestas a preguntas en diferentes encuestas, También puede seleccionar múltiples preguntas en una encuesta y comparar sus tendencias y puntuajes.

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

Quién: Para crear una aplicación a partir de la plantilla Customer Lifecycle Analytics, debe tener una licencia complementaria Customer Lifecycle Analytics Plus.

Por qué: Utilice el tablero Análisis de respuesta para analizar las respuestas de encuesta entre diferentes encuestas y mejorar la eficacia de sus encuestas.

Cómo: Vaya a Analytics Studio, haga clic en **Crear** y seleccione **Aplicación**. Seleccione la plantilla **Customer Lifecycle Analytics** y siga las instrucciones del asistente para crear su aplicación.

Analizar respuestas de participantes en su compañía

Utilice los tableros de la aplicación Customer Lifecycle Analytics para analizar comentarios de usuarios en su organización de Salesforce.

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

Quién: Para crear una aplicación a partir de la plantilla Customer Lifecycle Analytics, debe tener una licencia complementaria Customer Lifecycle Analytics Plus.

Cómo: Vaya a Analytics Studio, haga clic en **Todos los elementos**, seleccione la ficha **Aplicaciones** y haga clic en su aplicación. Haga clic en la ficha **Tableros** y abra el tablero que desea utilizar. Para analizar comentarios de encuesta interna de usuarios, filtre datos por tipo de participante **Usuario**.

Utilizar el asistente de configuración mejorado para crear conjuntos de datos automáticamente

Cuando crea una aplicación desde la plantilla Customer Lifecycle Analytics, puede asociar objetos con su flujo de datos para agregar automáticamente datos a su aplicación.

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

Quién: Para crear una aplicación a partir de la plantilla Customer Lifecycle Analytics, debe tener una licencia complementaria Customer Lifecycle Analytics Plus.

Por qué: El asistente de configuración mejorado facilita la tarea de agregar datos a sus tableros. En el asistente, seleccione los objetos que desea agregar a su aplicación, y Analytics agrega los conjuntos de datos relevantes a la aplicación.

Cómo: En la pantalla **Customer Lifecycle Analytics - Personalizar** del asistente, seleccione los objetos cuyos registros están asociados con invitaciones de encuestas y se crean los conjuntos de datos relevantes.

Lightning Scheduler: Asignación de recursos automática, Programación anónima, Experiencia de programación mejorada para usuarios globales y mucho más

Permita a sus usuarios pasar rápidamente por la programación de citas con asignación de recursos automática. Anonimice las citas para proteger la privacidad de sus recursos y para tener la flexibilidad de volver a asignar diferentes recursos si los recursos asignados inicialmente dejan de estar disponibles. Para servir mejor a los usuarios globales, Lightning Scheduler ahora admite kilómetros además de millas, y los usuarios ahora ven formatos de fecha y hora apropiados en pantallas de flujo basándose en su configuración regional.

EN ESTA SECCIÓN:

Simplificar la programación de citas con Asignación de recursos de servicio automática

Active la asignación de recursos de servicio automática para permitir a sus usuarios programar citas rápidamente sin necesidad de elegir un recurso de servicio. También puede proporcionar a los usuarios la opción de seleccionar manualmente un recurso de servicio o tener uno asignado automáticamente.

Ocultar nombres de recursos de servicio con Programación anónima

La programación anónima garantiza que los nombres de sus recursos de servicio no están expuestos a usuarios externos en citas programadas. Con programación anónima, los usuarios no pueden elegir recursos de servicio durante el proceso de programación, y los nombres de los recursos asignados no se muestran en la página de resumen de citas.

Simplificar sus flujos con el componente Revisar cita de servicio entrante o saliente

Los usuarios ahora pueden revisar citas de servicio entrantes y salientes con un nuevo componente de pantalla de flujo. Si aparece un error "Acceso a 'Prospecto' de entidad denegado" al programar una cita, puede sustituir el antiguo componente Revisar cita de servicio con el nuevo componente.

Obtener puestos de citas de recursos de servicio con la API de divisiones de territorios disponibles

Utilice la nueva API de Connect Divisiones de territorios disponibles para obtener puestos de citas disponibles para todos los recursos de servicio en una lista de territorios de servicio.

Otros cambios en Lightning Scheduler

Obtenga información acerca de otras pequeñas pero importantes mejoras en Lightning Scheduler.

Simplificar la programación de citas con Asignación de recursos de servicio automática

Active la asignación de recursos de servicio automática para permitir a sus usuarios programar citas rápidamente sin necesidad de elegir un recurso de servicio. También puede proporcionar a los usuarios la opción de seleccionar manualmente un recurso de servicio o tener uno asignado automáticamente.

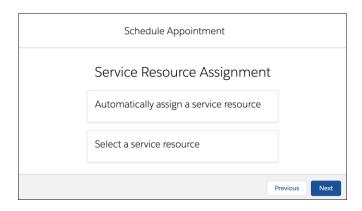
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition con Lightning Scheduler activado.

Por qué: Los clientes o usuarios invitados no siempre conocen los nombres de recursos de servicio o no se preocupan realmente por qué recursos les son asignados. Con asignación de recursos automática, pueden programar citas sin seleccionar un recurso de servicio. Basándose en la división de hora seleccionada, un recurso de servicio apropiado se asigna a la cita.

Cómo: Utilice los nuevos atributos Reserva anónima y Reserva de recurso de servicio en su componente de pantalla de flujo. Los componentes de pantalla de flujo afectados incluyen Seleccionar recurso de servicio, Disponibilidad de recurso de servicio y Seleccionar

recurso de servicio y hora de cita de servicio. De forma predeterminada, Reserva anónima se establece como Falso y Reserva de recurso de servicio como Verdadero, y no existe ningún cambio en el comportamiento de su flujo.

- Para omitir la página de selección de recurso y asignar automáticamente recursos de servicio, establezca Reserva anónima como *Verdadero* y Reserva de recurso de servicio como *Falso*.
- Para proporcionar a los usuarios la opción de elegir entre asignación de recursos automática y selección de recursos manual, establezca Reserva anónima y Reserva de recurso de servicio como *Verdadero*.



Ocultar nombres de recursos de servicio con Programación anónima

La programación anónima garantiza que los nombres de sus recursos de servicio no están expuestos a usuarios externos en citas programadas. Con programación anónima, los usuarios no pueden elegir recursos de servicio durante el proceso de programación, y los nombres de los recursos asignados no se muestran en la página de resumen de citas.

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

Por qué: Las organizaciones normalmente ocultan los nombres de sus recursos de servicio programados a usuarios para proteger su privacidad. La programación anónima también le proporciona la flexibilidad de asignar diferentes recursos a citas si los recursos asignados inicialmente dejan de estar disponibles.

Cómo: Para activar la programación anónima, primero active la asignación de recursos de servicio automática estableciendo el nuevo atributo Reserva anónima como *Verdadero* y el atributo Reserva de recurso de servicio como *Falso* en su componente de pantalla de flujo. A continuación, oculte los nombres de los recursos asignados estableciendo el nuevo atributo Mostrar recurso de servicio en el componente de pantalla de flujo Revisar cita de servicio como *Falso*.

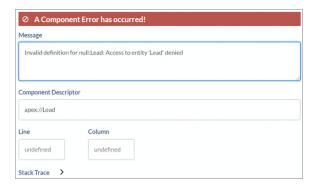
Simplificar sus flujos con el componente Revisar cita de servicio entrante o saliente

Los usuarios ahora pueden revisar citas de servicio entrantes y salientes con un nuevo componente de pantalla de flujo. Si aparece un error "Acceso a 'Prospecto' de entidad denegado" al programar una cita, puede sustituir el antiguo componente Revisar cita de servicio con el nuevo componente.

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

Cuándo: Este componente se presentó el 15 de abril de 2020.

Por qué: El componente de pantalla de flujo Revisar cita de servicio causa un error cuando los usuarios de comunidad autenticados intentan programar una cita. Mayormente, los usuarios con la licencia Customer Community Plus obtienen este error.



Cómo: Modifique su flujo de Lightning Scheduler que experimenta este problema, y sustituya el componente Revisar cita de servicio con el componente Revisar cita de servicio entrante o saliente.

Obtener puestos de citas de recursos de servicio con la API de divisiones de territorios disponibles

Utilice la nueva API de Connect Divisiones de territorios disponibles para obtener puestos de citas disponibles para todos los recursos de servicio en una lista de territorios de servicio.

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

CONSULTE TAMBIÉN

Recursos nuevos y modificados de la API de REST de Connect

Otros cambios en Lightning Scheduler

Obtenga información acerca de otras pequeñas pero importantes mejoras en Lightning Scheduler.

Dónde: Estos cambios se aplican a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition con Lightning Scheduler activado.

Por qué: Mejoramos la experiencia de programación de citas para usuarios globales.

Mostrar distancias en millas (mi) o kilómetros (km) en la página de selección de territorio de servicio

Establezca le nuevo atributo Unidad de distancia en el componente de pantalla de flujo Seleccionar territorio de servicio como mí o km. Si ingresa cualquier otro valor, se muestra en millas.

Mostrar formato de fecha y hora de acuerdo con la configuración regional del usuario

El formato de fecha y hora en pantallas de flujo cambia automáticamente basándose en la configuración regional del usuario. No se requiere ninguna configuración del administrador.

Buscar: Encontrar información con mayor rapidez y Obtener los resultados más relevantes

Potencie su productividad utilizando Búsqueda. Puede encontrar los registros que desea con mayor facilidad y actuar justo desde la página de resultados de búsqueda.

EN ESTA SECCIÓN:

Obtener resultados de búsqueda para más objetos

Más objetos tienen capacidad de búsqueda en Financial Services Cloud y Health Cloud.

Obtener resultados de búsqueda para más objetos

Más objetos tienen capacidad de búsqueda en Financial Services Cloud y Health Cloud.

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

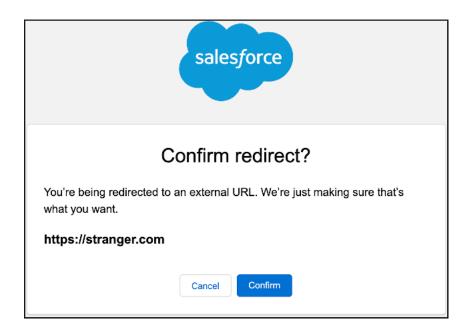
Objeto	Dónde	
Objetivo de medición de cuidados	Health Cloud, Enterprise Edition y Unlimited Edition en Lightning Experience y Salesforce Classic	
Proveedor de cuidados médicos	Health Cloud, Enterprise Edition y Unlimited Edition en Lightning Experience y Salesforce Classic	
Dispositivo registrado de cuidados	Health Cloud, Enterprise Edition y Unlimited Edition en Lightning Experience y Salesforce Classic	
Conjunto de códigos	Health Cloud, Enterprise Edition y Unlimited Edition en Lightning Experience y Salesforce Classic	
Gasto	Financial Services Cloud, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition con Field Service en Lightning Experience y Salesforce Classic	
Registro de sincronización de Búsqueda de proveedores	Health Cloud, Enterprise Edition y Unlimited Edition en Lightning Experience	
Unidad de medición	Health Cloud, Enterprise Edition y Unlimited Edition en Lightning Experience y Salesforce Classic	

Redirigir avisos para URL externas

Para proporcionar mayor seguridad, ahora procesamos y redirigimos vínculos a URL externas, o cualquier ubicación fuera de Salesforce.

Dónde: Este cambio afecta a vínculos en Lightning Experience que apuntan a direcciones URL externas.

Cómo: Haga clic en un vínculo. Para destinos de vínculos fuera de Salesforce, si la URL está incluida en lista blanca, no hay ningún cambio en el comportamiento: la página se abre normalmente. Si la URL de destino no está en lista blanca, una página se abre y le solicita confirmar el redireccionamiento a la URL externa. Haga clic en **Confirmar** para abrir la página inmediatamente o haga clic en **Cancelar** para impedir el redireccionamiento.



Obtener la experiencia Trailblazer.me en Ayuda de Salesforce

Ayuda de Salesforce ahora utiliza Trailblazer.me para inscripción, inicio de sesión y gestión de parámetros y perfiles. Cuando los usuarios abren un vínculo desde el Menú Ayuda dirigiéndolos a Ayuda de Salesforce, inician sesión en su cuenta de Trailblazer.me primero.

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

Cuándo: Este cambio comienza el 22 de mayo de 2020.

Cómo: Inicie sesión en Ayuda de Salesforce haciendo clic en Iniciar sesión en la esquina superior derecha. Una vez que inicie sesión, para ver o modificar sus ajustes o perfil de Trailblazer.me, hace clic en su imagen de perfil y selecciona **Perfil** o **Configuración**.

Si se le solicita iniciar sesión en Trailblazer.me tras seleccionar un vínculo Menú de ayuda de Salesforce, se le dirige a la página tras iniciar sesión. Actualmente, Inicio de sesión único (SSO) desde la aplicación Salesforce a Ayuda de Salesforce no está disponible. Pero las sesiones de Trailblazer.me son duraderas. Si inició sesión en Trailhead, Ayuda de Salesforce, la Trailblazer Community u otro sitio de Salesforce recientemente, su sesión continúa en Ayuda de Salesforce. Inició sesión como el mismo usuario.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Primeros pasos con Trailblazer.me (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

La función Modo oscuro de Extensión Lightning está desactivada temporalmente

Modo oscuro está desactivado mientras resolvemos algunos problemas de desempeño. Estamos trabajando para hacerlo disponible de nuevo.

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

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Probar las nuevas funciones con la extensión Lightning para Chrome (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Artículo de Knowledge: Modo oscuro está desactivado

Requerir conexiones HTTPS seguras (Actualización, aplicada)

Requerir conexiones HTTPS seguras era una actualización en Spring '20 y se aplicó en organizaciones de producción el 1 de mayo de 2020. Como parte de actualizaciones relacionadas con cambios de cookie SameSite de Google Chrome, se requieren conexiones HTTPS para acceder a Salesforce. Las conexiones HTTP ya no se permiten. Esta actualización activó la configuración Requerir conexiones seguras (HTTPS) en la página Configuración de parámetros de sesión y evitó su desactivación. La configuración Requerir conexiones seguras (HTTPS) para todos los dominios externos no está afectada por esta actualización.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en todas las ediciones.

Cuándo: Esta actualización se activó automáticamente el1 de mayo de 2020, en organizaciones de producción.

Para ver esta actualización, desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese *Actualizaciones críticas*, luego seleccione **Actualizaciones críticas**. En Reguerir conexiones HTTPS seguras, haga clic en **Revisar**.



Nota: Si no ve esta actualización, el parámetro Requerir conexiones seguras (HTTPS) ya estaba activado en su organización y no tiene que realizar ninguna acción.

CONSULTE TAMBIÉN

Notas de la versión Spring '20: Requerir conexiones HTTPS seguras (Actualización) Actualizaciones de versión (Beta)

Abrir hipervínculos en campos de fórmula correctamente (Actualización, aplicada)

Si tiene campos de fórmula que contienen una función HYPERLINK, Lightning Experience ignora el valor de destino al intentar abrir el vínculo. Esta actualización garantiza que se respete el valor de destino para hipervínculos, esté explícitamente configurado o establecido de forma predeterminada. Esta actualización se hizo en primer lugar disponible en Winter '19 y se aplicó en Summer '20.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y la aplicación Salesforce en todas las ediciones.

Cuándo: Esta actualización se aplica cuando su organización de sandbox o producción se actualiza a Summer '20. La aplicación comienza el 15 de junio de 2020 y entra en vigor cuando se actualiza su instancia a Summer '20. Para obtener la fecha de actualización de versión más importante, vaya a Estado de confianza, busque su instancia y haga clic en la ficha de mantenimiento.

Cómo: En Configuración, ingrese *Actualizaciones críticas* en el cuadro Búsqueda rápida. A continuación, seleccione **Actualizaciones críticas**. Para Lightning Experience respeta valores de destino para hipervínculos en campos de fórmula, haga clic en **Confirmar**.

Continuar trabajando con diálogos centrados en fichas (Actualización presentada anteriormente)

En aplicaciones de consola Lightning, los diálogos ya no le impiden interactuar con el resto de la interfaz de usuario. Esta actualización limita el enfoque de diálogos desencadenados por una ficha o subficha de espacio de trabajo a solo la ficha que lo desencadenó. Esta actualización de versión estuvo disponible por primera vez en Winter '20.

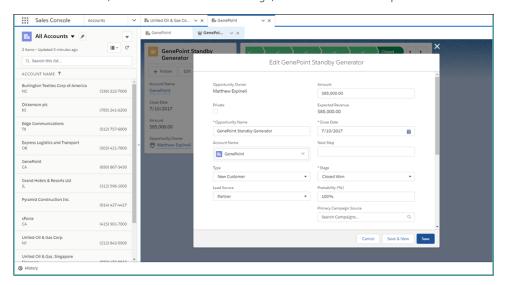
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. Las aplicaciones de la consola Lightning están disponibles por un costo adicional para usuarios con licencias de usuario de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

Cuándo: Puede activar esta actualización ahora. De lo contrario, lo aplicamos en la versión Winter '22.

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

Cómo: Para activar esta actualización de versión antes de la versión Winter '22, desde Configuración, ingrese Actualizaciones de versión en el cuadro Búsqueda rápida, luego seleccione **Actualizaciones de versión**. Para continuar trabajando con diálogos centrados en fichas, haga clic en **Activar**.

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



CONSULTE TAMBIÉN

Actualizaciones de versión (Beta)

Crear más registros desde perfiles globales

Ahorre tiempo y reduzca errores recortando el ingreso manual de los datos al crear registros a partir de datos de perfiles globales con la búsqueda Perfiles globales de C360. Cree registros en objetos estándar de prospectos y contactos junto con el objeto de cuenta anteriormente admitido en su organización.

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

Quién: Usuarios con una suscripción de complemento de Customer 360 Data Manager.

Salesforce Einstein: Mejores resultados en Búsqueda de Einstein, Detectar texto en imágenes con Einstein OCR, y Mejores predicciones con más algoritmos y datos en Einstein

Cómo: Desde la búsqueda Perfiles globales de C360, encuentre su cliente con un número de teléfono o dirección de email. Seleccio**Discovery** qué objeto desea crear en base al perfil global. Puede crear múltiples registros de diferentes tipos para cada objeto admitido desde el perfil global.

Cada objeto debe estar asignado desde Customer 360 Data Manager con el modelo de información de nube.

CONSULTE TAMBIÉN

Agregar el componente Perfiles globales de C360 a más formatos de página *Ayuda de Salesforce*: Crear registros utilizando Customer 360 Data Manager Data *Ayuda de Salesforce*: Asignación de datos

Salesforce Einstein: Mejores resultados en Búsqueda de Einstein, Detectar texto en imágenes con Einstein OCR, y Mejores predicciones con más algoritmos y datos en Einstein Discovery

Búsqueda de Einstein es natural. Los usuarios pueden ingresar palabras y frases comunes en el cuadro de búsqueda y encontrar los registros que está buscando. Utilice Einstein OCR (reconocimiento óptico de caracteres) para convertir imágenes como tarjetas de negocio en texto alfanumérico. Obtenga predicciones aún mejores desde Einstein Discovery con múltiples algoritmos de modelado y límites de fila aumentados.

Lea sobre las últimas formas de poner en marcha Einstein para usted.

Ventas

Sales Cloud Einstein: Puntuaje de oportunidades incluye etiquetas coherentes y seguridad a nivel de campo, un modelo de puntuaje mejorado para prospectos y oportunidades y una nueva perspectiva de cuentas

Puntuaje de oportunidad es el nombre de campo allá donde aparecen puntuajes. La seguridad a nivel de campo controla qué factores de puntuaje ven los representantes de ventas. Los modelos de Puntuaje de oportunidades de Einstein ahora incluyen productos, presupuestos y listas de precios. Los modelos de Puntuaje de prospectos de Einstein incluyen ahora datos de actividad de prospectos. Del mismo modo, Perspectivas de cuentas de Einstein permite a los representantes saber cuándo las compañías están recortando costos.

Servicio

Einstein for Service: Recomendaciones de respuesta, Recomendaciones de artículos de múltiples idiomas, Registros de eventos de bot mejorados y Facebook Messenger para bots

Recomiende respuestas de chat basándose en chats cerrados similares a agentes de asistencia ocupados y reciba recomendaciones de artículos de conocimientos en cinco nuevos idiomas. Ayude a los agentes de asistencia a concluir casos de forma más rápida con recomendaciones de valor de campo basadas en datos de chat y campos de casos cerrados. Solucione problemas con mayor rapidez con registros de eventos de bot mejorados e integre enrutamiento basado en habilidades de modo que su bot pueda ayudar sus clientes de forma más rápida. Llegue a más clientes en bots con nueve nuevos idiomas y compatibilidad de Facebook Messenger. Reciba predicciones de Clasificación de casos de Einstein sobre campos de búsqueda así como casillas de verificación y listas de selección, e identifique casos cuyas predicciones de campo no cumplen el umbral de confianza de actualización automática.

Industrias

Detección de objetos de Einstein: Seguridad de datos, detección mejorada y algunas actualizaciones clave

Ventas: Apoyo de llamadas de Einstein y Detalles de implicación para High Velocity Sales, Divisiones de oportunidad personalizadas, Acciones rápidas para colas

Analytics

Einstein Discovery: Tipos de modelos basados en árbol, Modelos de Bosque aleatorio (Piloto) y Límites de filas aumentados

Obtenga las mejores predicciones desde tres algoritmos de modelado. Cree modelos precisos utilizando algoritmos de bosque aleatorio (piloto). Procese hasta 100 millones de filas de datos.

Personalización

Einstein Prediction Builder: Definir su conjunto de predicciones, Ejecutar reportes y Activar predicciones desde la tarjeta de puntuaje

Haga que sus resultados de predicción sean más relevantes seleccionando qué registros desea que Einstein puntúe. Ejecute reportes de modo que pueda explorar los datos siendo utilizados en su predicción. Ahorre tiempo cuando active o desactive predicciones directamente desde la tarjeta de puntuaje de predicciones. Utilice Comprobador de datos para aún más tipos de registro y campo.

Desarrollo

Einstein Platform Services: Reconocimiento de imágenes y procesamiento del lenguaje natural

¿No es un científico de datos o experto en aprendizaje automático, pero sigue deseando integrar IA en sus aplicaciones? Use las API de Einstein Platform Services para incorporar la IA fácilmente a sus aplicaciones con funciones de reconocimiento de imágenes y procesamiento del lenguaje natural. Con las API de Einstein Vision, podrá aprovechar los clasificadores preaprendidos o capacitar sus clasificadores personalizados para resolver una amplia gama de casos de uso de reconocimiento de imágenes. Con las API de Einstein Language, podrá sacar el máximo partido a las capacidades de procesamiento del lenguaje natural para analizar y deducir la intención que subyace tras el texto. Haga que sus aplicaciones sean más inteligentes y parezcan genios al mismo tiempo.

Los derechos de ALBERT EINSTEIN se utilizan con el permiso de The Hebrew University of Jerusalem. Representado exclusivamente por Greenlight.

Ventas: Apoyo de llamadas de Einstein y Detalles de implicación para High Velocity Sales, Divisiones de oportunidad personalizadas, Acciones rápidas para colas de tareas y funciones de B2B Marketing de Pardot

Utilice Apoyo de llamadas de Einstein para analizar datos de pláticas y revisar detalles de implicación para ver cuándo participan clientes potenciales por email. Crear más tipos de división de oportunidad personalizadas. Configure acciones rápidas para asignar tareas a colas. Pardot agrega Einstein Attribution y la aplicación Marketing Campaign Intelligence. Obtener mayor control sobre acceso de oportunidad a través de territorios. Las funciones de Ruta llegan a Kanban. Además, la integración de email le ayuda a impulsar la productividad más que nunca.

Ventas: Apoyo de llamadas de Einstein y Detalles de implicación para High Velocity Sales, Divisiones de oportunidad personalizadas, Acciones rápidas para colas de tareas y funciones de B2B Marketing de Pardot

EN ESTA SECCIÓN:

High Velocity Sales: Apoyo de llamadas de Einstein, Detalles de implicación y 'Más personalización de cadencia de ventas

Los gestores de ventas pueden analizar llamadas de ventas con Apoyo de llamadas de Einstein. Los representantes de ventas pueden ver cuándo participan los clientes potenciales a través de email, como cuando se abre un email de cadencia de ventas o se hace clic en un vínculo. También existen varias nuevas funciones para cadencias de ventas, como la eliminación de clientes potenciales automáticamente de cadencias de ventas cuando se cumplen criterios de salida especificados.

Salesforce Maps: Monitoreo de puntos calientes de COVID-19, Escenarios de planificación de territorios y Mejoras de configuración avanzada

Planifique las ventas y las respuestas de servicio cuando visualice casos de COVID-19 activos. Muestre la repercusión de territorios que se amplían o se contraen. Disfrute también y de una experiencia de configuración simplificada y más intuitiva para Salesforce Maps Advanced.

Sales Cloud Einstein: Puntuaje de oportunidades incluye etiquetas coherentes y seguridad a nivel de campo, un modelo de puntuaje mejorado para prospectos y oportunidades y una nueva perspectiva de cuentas

Puntuaje de oportunidad es el nombre de campo allá donde aparecen puntuajes. La seguridad a nivel de campo controla qué factores de puntuaje ven los representantes de ventas. Los modelos de Puntuaje de oportunidades de Einstein ahora incluyen productos, presupuestos y listas de precios. Los modelos de Puntuaje de prospectos de Einstein incluyen ahora datos de actividad de prospectos. Del mismo modo, Perspectivas de cuentas de Einstein permite a los representantes saber cuándo las compañías están recortando costos.

Funciones fundamentales de ventas: Mejoras en Oportunidades, Pedidos y Gestión de territorio de compañía

Cree más tipos de división personalizada. Con una licencia B2B Commerce, utilice pedidos en Salesforce mientras gestiona productos y listas de precios en una plataforma externa. Además, obtenga mayor control sobre acceso de oportunidad a través de territorios.

Funciones de productividad: Hilos de email, Tareas en colas, Nuevas perspectivas de email y Vistas Kanban mejoradas

Los representantes de ventas pueden disfrutar con mayor eficiencia al vender. Los usuarios de High Velocity Sales pueden utilizar mensajes de email con hilo para ver una plática completa. Las acciones rápidas facilitan más la asignación de tareas a colas. La perspectiva de email No interesado permite a los representantes saber cuándo un cliente no está interesado en su argumento de ventas. Además, agregue sugerencias específicas de la compañía y aptitudes a vistas Kanban.

Integración con Google: Realizar seguimiento de cambios de configuración de email, Mejoras de accesos directos de email y Configuración de Lightning Sync disponible para más administradores

Puede activar y desactivar la función de seguimiento de email desde una sola configuración para todos los usuarios de Inbox e integración de Gmail. Además, agregamos un acceso directo de teclado para facilitar la incorporación de accesos directos de texto a un email más que nunca. A partir de Winter '21, la disponibilidad de Lightning Sync va a cambiar. Y en Spring '20, los administradores de Lightning Sync pueden delegar la configuración a administradores con permisos más restrictivos.

Integración con Microsoft[®]: Realizar seguimiento de configuración de email, Mejoras de accesos directos de texto, Cambios para Lightning Sync y Retirada de Salesforce for Outlook

Puede activar y desactivar la función de seguimiento de email desde una sola configuración para todos los usuarios de Inbox e integración de Outlook. Además, agregamos un acceso directo de teclado para facilitar la incorporación de accesos directos de texto a un email más que nunca. En Winter '21, la disponibilidad de Lightning Sync va a cambiar. Además, Salesforce for Outlook no funcionará a partir de diciembre de 2020. Siga leyendo para obtener más información acerca de la retirada y el paso a funciones de última generación.

Salesforce CPQ y Billing: Cambiar anchura de columna del editor de partidas de presupuesto, Resúmenes de uso automáticos para suscripciones perennes y Gestión de errores mejorada para periodos financieros

Cambie anchuras de columnas en el editor de partidas de presupuesto. Obtenga resúmenes de uso automáticos para el uso más allá de los 12 resúmenes iniciales en un producto de pedido de suscripción perenne. Cree correcciones sin utilizar la estructura de lote de productos del contrato original. Además, revise y corrija rápidamente errores encontrados al abrir o cerrar periodos financieros.

Pardot

Pardot lanza nuevas funciones de B2B Marketing, como Einstein Attribution y una aplicación Marketing Campaign Intelligence, así como un número de mejoras en configuración de seguridad, sincronización, reutilización de contenido y funciones. Algunas funciones serán disponibles en junio, y otras con la versión Summer '20 de Salesforce.

Otros cambios en Sales Cloud

Obtener información acerca de cambios que realizamos para mejorar la capacidad de uso y los cambios de permisos para gestión de duplicados, email y Gestión de territorio de compañía.

High Velocity Sales: Apoyo de llamadas de Einstein, Detalles de implicación y 'Más personalización de cadencia de ventas

Los gestores de ventas pueden analizar llamadas de ventas con Apoyo de llamadas de Einstein. Los representantes de ventas pueden ver cuándo participan los clientes potenciales a través de email, como cuando se abre un email de cadencia de ventas o se hace clic en un vínculo. También existen varias nuevas funciones para cadencias de ventas, como la eliminación de clientes potenciales automáticamente de cadencias de ventas cuando se cumplen criterios de salida especificados.

High Velocity Sales y sus funciones están disponibles por un costo adicional. Si desea detalles sobre los precios, haga contacto con su ejecutivo de cuentas de Salesforce. Lightning Dialer también está disponible por un costo adicional como licencia complementaria.

EN ESTA SECCIÓN:

Obtener perspectivas sobre llamadas de ventas con Apoyo de llamadas de Einstein

Proporcione a los gestores de ventas perspectivas acerca de llamadas de ventas de sus equipos y aflore momentos de apoyo. Los gestores pueden reproducir grabaciones de pláticas para obtener visibilidad sobre menciones de competidores, productos, palabras clave personalizadas, debates de precios y siguientes pasos.

Ver detalles en tiempo real de implicación de email de clientes potenciales

Sepa de inmediato cuándo los objetivos de cadencia de ventas abren un email, responden, hacen clic en un vínculo de email y mucho más. Mis alertas de noticias en tiempo real muestran implicaciones directamente en la Cola de trabajo. Los datos de implicación aparecen en registros de destino y mensajes de email.

Cadencias de ventas: Ramificaciones en respuesta de email, Eliminar clientes potenciales automáticamente y Hilo de mensajes de email

Los gestores de ventas pueden ramificar cadencias de ventas basándose en respuestas de email y eliminar clientes potenciales automáticamente basándose en criterios específicos. Además, pueden agrupar mensajes de email desde una cadencia de ventas a un cliente potencial en un hilo.

Ver cadencia de ventas y desempeño de representantes de un vistazo (Disponible de forma general)

Los gerentes de ventas pueden utilizar los tableros de desempeño de Einstein Analytics para ver rápidamente la participación de los clientes y cómo lo están haciendo los representantes de ventas. Por ejemplo, los gerentes pueden ver cuántas cadencias de ventas están en curso, con datos estadísticos detallados de respuestas llamadas y email. También pueden ver la efectividad del trabajo de los representantes de ventas a lo largo de sus cadencias de ventas.

Avanzar la cadena de ventas sin espera

Los representantes de ventas pueden omitir un periodo de espera y continuar al siguiente paso en la cadencia de ventas. Anteriormente, los representantes de ventas esperaban la duración completa del paso de espera. Ahora los representantes pueden acelerar la cadencia de ventas y ahorra tiempo.

Elegir si realizar un seguimiento de mensajes de email en High Velocity Sales

La recopilación de información acerca de interacciones con mensajes de email de representantes de ventas no siempre cumple con las políticas de privacidad de sus clientes. Ahora, el seguimiento de email es opcional para ofrecerle más flexibilidad cuando configura High Velocity Sales.

Obtener una vista más clara de tareas de cadencia de ventas en la cronología de actividad

Ahora, las organizaciones que activan High Velocity Sales en Summer '20 o posterior muestran cada tarea de cadencia de ventas solo una vez en la Cronología de actividad. En organizaciones de Salesforce que activaron High Velocity Sales antes de Summer '20, la Cronología de actividad en registros de clientes potenciales muestra cada tarea de cadencia de ventas dos veces. Una mostraba la tarea programada, y la otra mostraba la tarea completada. Para ver esta cronología más clara si activó High Velocity Sales antes de Summer '20, haga contacto con Salesforce.

Obtener perspectivas sobre llamadas de ventas con Apoyo de llamadas de Einstein

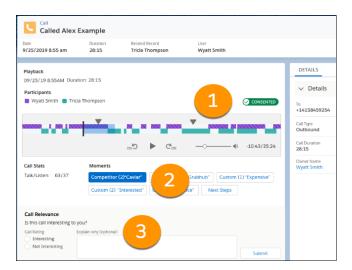
Proporcione a los gestores de ventas perspectivas acerca de llamadas de ventas de sus equipos y aflore momentos de apoyo. Los gestores pueden reproducir grabaciones de pláticas para obtener visibilidad sobre menciones de competidores, productos, palabras clave personalizadas, debates de precios y siguientes pasos.

Dónde: Este cambio se aplica a High Velocity Sales en Lightning Experience. High Velocity Sales está disponible como un complemento en las versiones Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Quién: Esta función está disponible para gestores de ventas con el conjunto de permisos Usuario de apoyo de llamadas y solo está disponible en inglés.

Apoyo de llamadas no graba sus llamadas. En su lugar, le conecta con su sistema de grabación como Lightning Dialer u otro de los socios admitidos. Es responsabilidad del cliente gestionar el consentimiento y cumplir los requisitos de privacidad local en el modo de grabar las llamadas.

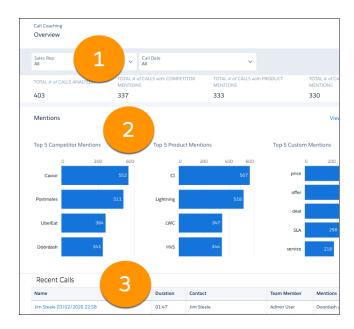
Por qué: Apoyo de llamadas de Einstein es una nueva función disponible para gestores de ventas que ofrece la capacidad de ver perspectivas y tendencias afloradas desde llamadas de ventas. Las llamadas grabadas se analizan para menciones de frases y palabras clave específicas.



Desde registros de llamadas de voz, los gestores pueden reproducir grabaciones de llamadas y ver detalles de llamadas, incluyendo el ratio platicar a escuchar. Los diferentes colores muestran los participantes en la llamada. Vaya a diferentes menciones en la llamada desde el reproductor (1). Haga clic en diferentes menciones (2) para resaltar e ir a áreas específicas de la llamada.

Los gestores de ventas también pueden agregar comentarios (3) para ayudarnos a aflorar las llamadas más relevantes en el email de aspectos destacados diario. Este comentario va a nuestro sistema, no el representante de ventas en la llamada.

Los gestores también pueden ver reportes y tableros acerca de diferentes perspectivas.



Desde la página Descripción general, los gestores pueden filtrar por representante de ventas y fecha de llamada (1), y revisar reportes de menciones principales basándose en jerarquía de funciones (2).

La página Descripción general también presenta vínculos a grabaciones en la tabla Llamadas recientes (3). Estas grabaciones son las llamadas realizadas recientemente por su equipo.

Los gestores pueden ver más detalles en la página Menciones.



Filtre por el tipo de mención y vea reportes relevantes (1). Esta página también presenta una lista de Llamadas relevantes (2) basada en sus criterios de filtro.

Los usuarios de Apoyo de llamadas también reciben mensajes de email diarios con una lista de llamadas destacadas si hubo al menos 3 llamadas con perspectivas en el día anterior.

Cómo: Los administradores de Salesforce pueden activar Apoyo de llamadas desde Configuración. Para más detalles, consulte la Ayuda de Salesforce.

Ver detalles en tiempo real de implicación de email de clientes potenciales

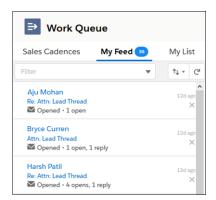
Sepa de inmediato cuándo los objetivos de cadencia de ventas abren un email, responden, hacen clic en un vínculo de email y mucho más. Mis alertas de noticias en tiempo real muestran implicaciones directamente en la Cola de trabajo. Los datos de implicación aparecen en registros de destino y mensajes de email.

Dónde: Este cambio se aplica a High Velocity Sales en Lightning Experience. High Velocity Sales está disponible como un complemento en las versiones Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

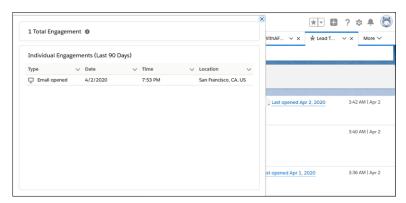
Cuándo: Esta función está programada para estar disponible de forma general 30 días tras el lanzamiento de Summer '20.

Por qué: En la nueva ficha Mis noticias en tiempo real de la Cola de trabajo, los representantes de ventas reciben alertas cuando clientes potenciales participan con mensajes de email con seguimiento, de modo que pueden seguir de inmediato. También pueden ver una alerta cuando se les asigna un registro. Los tipos de alerta que los representantes ven depende de si su organización de Salesforce utiliza High Velocity Sales (HVS), Inbox, Captura de actividad de Einstein (EAC) o una combinación.

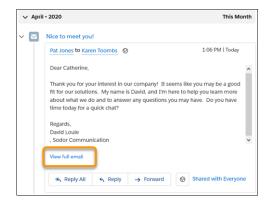
Tipos de alerta	HVS + Inbox + EAC	HVS + Inbox	Solo Inbox
Aperturas	✓	✓	✓
Respuestas	✓		
Clics de vínculos	✓	✓	✓
Reenvíos	✓		
Asignaciones de registro	✓	✓	



La ficha Mis noticias en tiempo real muestra los últimos 30 días de implicaciones. Los representantes de ventas pueden ordenar y filtrar la lista según sea necesario. Para ver un email y sus detalles de implicación, los representantes de ventas pueden hacer clic en el asunto del email.



Si su organización de Salesforce utiliza Captura de actividad de Einstein, pasar el ratón sobre la **Última fecha en que se abrió** de un email muestra la lista relacionada Implicación. Si su organización de Salesforce no utiliza Captura de actividad de Einstein, haga clic en el asunto del email y luego la ficha **Implicación** para mostrar la lista. La lista Implicación muestra todas las implicaciones para los últimos 90 días. Los representantes de ventas pueden ver fechas y horas en que los destinatarios abrieron mensajes de email o hicieron clic en vínculos, y cuántas veces interactuaron, en una lista cronológica. Los representantes de ventas pueden utilizar los detalles de implicación para identificar sus clientes potenciales más interesados en solicitar el seguimiento.



En registros de prospecto, contacto y cuenta personal, cuando la Cronología de actividad muestra actividad de email, los representantes de ventas pueden acceder a los detalles de implicación para cada email. Para ver las implicaciones, haga clic en Vista completa de email y luego pase el ratón sobre la **Última fecha en que se abrió** o haga clic en el asunto del email.



En registros de cadencia de ventas, la lista relacionada Pasos de cadencia de ventas muestra a los gestores de ventas y representantes cuántas veces se abrieron los mensajes de email para cada paso de email.

Cadencias de ventas: Ramificaciones en respuesta de email, Eliminar clientes potenciales automáticamente y Hilo de mensajes de email

Los gestores de ventas pueden ramificar cadencias de ventas basándose en respuestas de email y eliminar clientes potenciales automáticamente basándose en criterios específicos. Además, pueden agrupar mensajes de email desde una cadencia de ventas a un cliente potencial en un hilo.

EN ESTA SECCIÓN:

Ramificar cadencias de ventas basándose en respuestas de email

Los gestores de ventas pueden crear cadencias de ventas que guíen a los clientes potenciales por diferentes pasos de alcance dependiendo de si el cliente potencial responde a un email. Los representantes de ventas pueden seguir una ruta si el cliente potencial responde, y otra si no lo hace.

Eliminar clientes potenciales de cadencias de ventas automáticamente basándose en criterios que selecciona

Utilice reglas de cadencia de ventas para eliminar clientes potenciales si se reenvía un email, si el cliente potencial responde a un email o si una llamada de ventas tiene un resultado específico.

Organizar mensajes de email de cadencia de ventas como un hilo

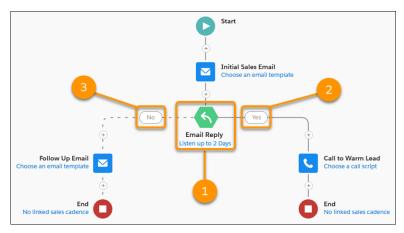
Vea mensajes de email de clientes potenciales y cadencia de ventas organizados como un hilo de modo que los representantes de ventas pueden ver más de sus interacciones con cada cliente potencial. Los gestores de ventas pueden agrupar algunos o todos los mensajes de email desde una cadencia de ventas en un hilo de modo que los representantes pueden ver toda la actividad de email en un solo lugar.

Ramificar cadencias de ventas basándose en respuestas de email

Los gestores de ventas pueden crear cadencias de ventas que guíen a los clientes potenciales por diferentes pasos de alcance dependiendo de si el cliente potencial responde a un email. Los representantes de ventas pueden seguir una ruta si el cliente potencial responde, y otra si no lo hace.

Dónde: Este cambio se aplica a High Velocity Sales en Lightning Experience. High Velocity Sales está disponible como un complemento en las versiones Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Por qué: Los pasos de bifurcación de escucha permiten a los gestores de ventas escuchar una respuesta de email, así como el tiempo de espera a la implicación de un prospecto (1). A continuación, pueden elegir el alcance que los representantes realizan en caso de implicación por parte del prospecto (2) o de no implicación (3). Los pasos de bifurcación de escucha ignoran respuestas de fuera de la oficina y reenvío.



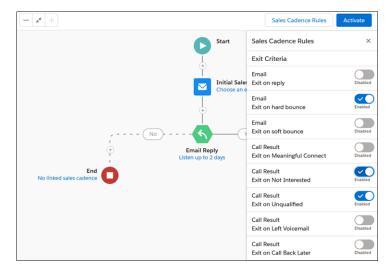
Eliminar clientes potenciales de cadencias de ventas automáticamente basándose en criterios que selecciona

Utilice reglas de cadencia de ventas para eliminar clientes potenciales si se reenvía un email, si el cliente potencial responde a un email o si una llamada de ventas tiene un resultado específico.

Dónde: Este cambio se aplica a High Velocity Sales en Lightning Experience. High Velocity Sales está disponible como un complemento en las versiones Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Por qué: Ahorre tiempo a los representantes de ventas eliminando automáticamente clientes potenciales de cadencias de ventas basándose en los resultados de pasos de ventas.

Cómo: Reglas de cadencia de ventas permite a los gestores de ventas especificar criterios de salida que se aplica a toda la cadencia de ventas.



Organizar mensajes de email de cadencia de ventas como un hilo

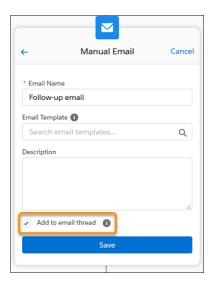
Vea mensajes de email de clientes potenciales y cadencia de ventas organizados como un hilo de modo que los representantes de ventas pueden ver más de sus interacciones con cada cliente potencial. Los gestores de ventas pueden agrupar algunos o todos los mensajes de email desde una cadencia de ventas en un hilo de modo que los representantes pueden ver toda la actividad de email en un solo lugar.

Dónde: Este cambio se aplica a High Velocity Sales en Lightning Experience. High Velocity Sales está disponible como un complemento en las versiones Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Por qué: Cuando los representantes de ventas crean una cadencia de ventas, pueden establecer pasos de email manuales para incluir en el hilo con mensajes de email de pasos de email anteriores. Si los mensajes de email siguientes utilizan una plantilla diferente con un asunto de email diferente, el asunto cambia para coincidir con el email anterior, precedido por "RE:".

Los representantes de ventas pueden completar pasos de email incluidos en el hilo desde Lightning Experience, Outlook o Gmail.

Cómo: Tras el paso de email manual en una cadencia de ventas, cada email manual siguiente se establece para incluirse en un hilo con los pasos de email anteriores.



Para iniciar un nuevo hilo en la cadencia de ventas, anule la selección de **Agregar a hilo de email**. Cada paso de email automatizado también inicia un nuevo hilo.



Nota: Cuando un paso de cadencia de ventas especifica un email en hilo, se agrega una dirección de email de Salesforce en el campo **CCO**, excepto cuando se envían los mensajes de email utilizando Enviar a través de Salesforce.

Los representantes de ventas pueden ver la dirección CCO en la carpeta Elementos enviados de su aplicación de email.

CONSULTE TAMBIÉN

Ver mensajes de email con hilo en una sola página

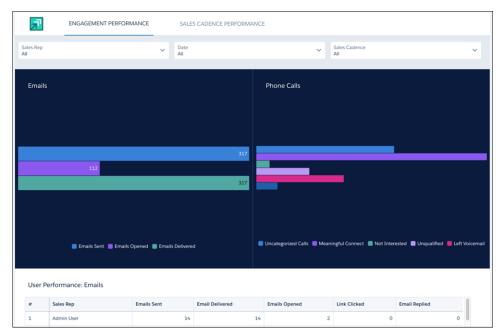
Ver cadencia de ventas y desempeño de representantes de un vistazo (Disponible de forma general)

Los gerentes de ventas pueden utilizar los tableros de desempeño de Einstein Analytics para ver rápidamente la participación de los clientes y cómo lo están haciendo los representantes de ventas. Por ejemplo, los gerentes pueden ver cuántas cadencias de ventas están en curso, con datos estadísticos detallados de respuestas llamadas y email. También pueden ver la efectividad del trabajo de los representantes de ventas a lo largo de sus cadencias de ventas.

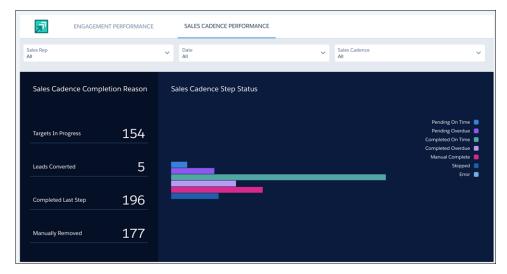
Dónde: Este cambio se aplica a High Velocity Sales en Lightning Experience. High Velocity Sales está disponible como un complemento en las versiones Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Quién: Para ver los tableros de desempeño de High Velocity Sales necesitará el permiso Usuario de High Velocity Sales o Creador de cadencia de ventas de High Velocity Sales.

Por qué: Con el tablero Desempeño de participación, los gerentes ven datos estadísticos de participación de clientes potenciales para emails y llamadas telefónicas, ordenados por cadencia de ventas, intervalo de fechas, representante de ventas o una combinación.



Con el tablero Desempeño de cadencia de ventas, los gerentes ven la efectividad de las cadencias de ventas. Los detalles incluyen datos estadísticos sobre los objetivos en curso, la conversión de prospectos y las finalizaciones de cadencias de ventas.

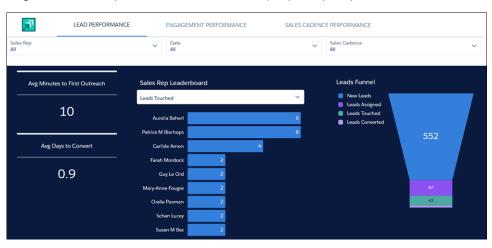


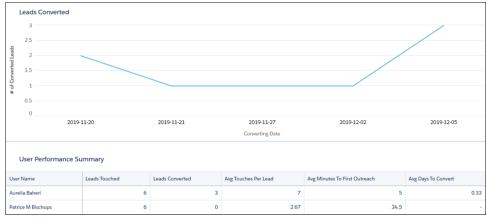
Los gerentes también ven la cantidad de tiempo que emplean los clientes potenciales en moverse por cadencias de ventas y si los representantes están completando los pasos de alcance a tiempo.



El tablero Desempeño de prospecto muestra a sus gestores de ventas el desempeño de sus equipos a la hora de convertir prospectos. Pueden ver cuán rápido actúan los representantes de ventas en nuevos prospectos y el número de prospectos en cada etapa del embudo de ventas. El tablero también muestra el número medio de días para convertir, el número de toques por prospecto y el número de conversiones. Con estos datos, los gestores de ventas pueden ver cuáles son los representantes que necesitan más capacitación y qué cadencias de ventas es necesario ajustar.

Los gestores de ventas pueden filtrar las estadísticas de prospectos por representante de ventas, cadencia de ventas e intervalo de fechas.





Cómo: Para activar los tableros, asigne sus valores Resultado de llamada y active la Aplicación Análisis de desempeño de High Velocity Sales en Configuración de High Velocity Sales. Para ver los tableros, los gerentes de ventas seleccionan Desempeño de ventas de High Velocity Sales desde el menú de navegación en la aplicación High Velocity Sales.

Avanzar la cadena de ventas sin espera

Los representantes de ventas pueden omitir un periodo de espera y continuar al siguiente paso en la cadencia de ventas. Anteriormente, los representantes de ventas esperaban la duración completa del paso de espera. Ahora los representantes pueden acelerar la cadencia de ventas y ahorra tiempo.

Dónde: Este cambio se aplica a High Velocity Sales en Lightning Experience. High Velocity Sales está disponible como un complemento en las versiones Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Por qué: A veces, los representantes desean continuar al siguiente paso en una cadencia de ventas sin la espera. La omisión del periodo de espera permite a los representantes mantener prospectos, contactos y cuentas personales en movimiento por el proceso de ventas sin retrasos innecesarios.

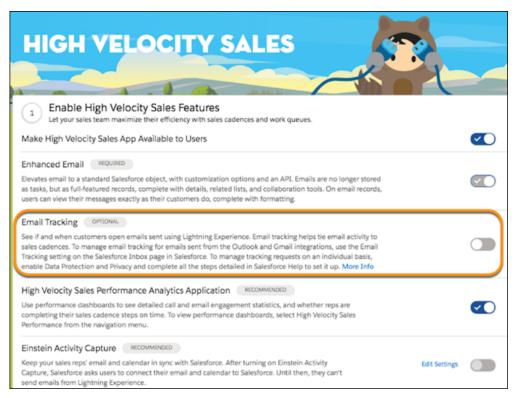


Elegir si realizar un seguimiento de mensajes de email en High Velocity Sales

La recopilación de información acerca de interacciones con mensajes de email de representantes de ventas no siempre cumple con las políticas de privacidad de sus clientes. Ahora, el seguimiento de email es opcional para ofrecerle más flexibilidad cuando configura High Velocity Sales.

Dónde: Este cambio se aplica a High Velocity Sales en Lightning Experience. High Velocity Sales está disponible por un costo adicional en las versiones Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese *High Velocity Sales* y, a continuación, seleccione **High Velocity Sales**. Utilice la opción Seguimiento de email para activar o desactivar el seguimiento de email.



La desactivación de seguimiento de email para High Velocity Sales también desactiva el seguimiento de email para todos los mensajes de email enviados desde Lightning Experience. Si sus representantes utilizan las integraciones de Outlook o Gmail con Inbox, utilice la opción Seguimiento de email en la página de configuración de Salesforce Inbox para desactivar el seguimiento de email en las integraciones.

CONSULTE TAMBIÉN

Desactivar seguimiento de email en la integración de Gmail con una configuración de Salesforce

Desactivar Seguimiento de email en la integración de Outlook con una configuración de Salesforce

Ayuda de Salesforce: Configurar High Velocity Sales (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Obtener una vista más clara de tareas de cadencia de ventas en la cronología de actividad

Ahora, las organizaciones que activan High Velocity Sales en Summer '20 o posterior muestran cada tarea de cadencia de ventas solo una vez en la Cronología de actividad. En organizaciones de Salesforce que activaron High Velocity Sales antes de Summer '20, la Cronología de actividad en registros de clientes potenciales muestra cada tarea de cadencia de ventas dos veces. Una mostraba la tarea programada, y la otra mostraba la tarea completada. Para ver esta cronología más clara si activó High Velocity Sales antes de Summer '20, haga contacto con Salesforce.

Dónde: Este cambio se aplica a High Velocity Sales en Lightning Experience. High Velocity Sales está disponible como un complemento en las versiones Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Por qué: Este aspecto más claro facilita a los representantes de ventas la tarea de ver lo que viene y lo completado.



La tarea programada (1) ya no aparece una vez que aparece la tarea completada (2).

Salesforce Maps: Monitoreo de puntos calientes de COVID-19, Escenarios de planificación de territorios y Mejoras de configuración avanzada

Planifique las ventas y las respuestas de servicio cuando visualice casos de COVID-19 activos. Muestre la repercusión de territorios que se amplían o se contraen. Disfrute también y de una experiencia de configuración simplificada y más intuitiva para Salesforce Maps Advanced.

EN ESTA SECCIÓN:

Salesforce Maps: Monitoreo de puntos calientes de COVID-19 y ArcGIS Living Atlas of the World de Esri™

Planifique las respuestas de negocio empleando una capa de ArcGIS Online de Esri para realizar un seguimiento de puntos calientes de COVID-19 activos. Obtenga una perspectiva más profunda sobre el panorama geográfico y planifique programaciones que mejoren las ventas y el servicio. Además, aproveche los controles ampliados y las opciones de permisos.

Planificación de territorio: Comparaciones de escenario, Colaboración y Colaboración y permisos

Tenga en cuenta la repercusión de modelos de territorios que se amplían o se contraen. Colabore con colegas de equipo en planes de territorios. Comparta y controle también el acceso a conjuntos de datos y alineaciones, todo ello en Salesforce Maps.

Advanced: Experiencia de configuración rediseñada

Disfrute de una experiencia de configuración simplificada y más intuitiva con Salesforce Maps Advanced. Un proceso simplificado y nuevos valores de muestra prerrellenados le ayudan a entregar funciones importantes a sus equipos en menos tiempo.

Salesforce Maps: Monitoreo de puntos calientes de COVID-19 y ArcGIS Living Atlas of the World de Esri™

Planifique las respuestas de negocio empleando una capa de ArcGIS Online de Esri para realizar un seguimiento de puntos calientes de COVID-19 activos. Obtenga una perspectiva más profunda sobre el panorama geográfico y planifique programaciones que mejoren las ventas y el servicio. Además, aproveche los controles ampliados y las opciones de permisos.

EN ESTA SECCIÓN:

Monitoreo de puntos calientes de COVID-19 con una capa de ArcGIS Online de Esri™

Planifique las ventas y las respuestas de servicio cuando visualice casos de COVID-19 activos en Salesforce Maps.

Trazar contenido desde ArcGIS Living Atlas of the World de Esri™

Dé a sus representantes acceso de escritorio a la colección más importante de contenido geográfico con disponibilidad pública de todo el mundo, directamente en Salesforce Maps.

Controlar mejor los permisos en la configuración de sus representantes

Reduzca la carga de los requisitos de configuración de sus representantes y gestione más sus parámetros de Salesforce Maps en grupos de permisos. Una página Grupos de permisos reorganizada y permisos de nueva incorporación le dan mejor control, de modo que sus equipos puedan centrarse en sus trabajos. Usted determina si sus equipos pueden sustituir la configuración que implemente.

Ver capas en vez de carpetas en dispositivos móviles

Trazar capas desde dispositivos móviles es ahora más eficiente con dos nuevas vistas. Sus representantes pueden ver las capas a las que tienen acceso y trazarlas con menos clics.

Cartografiar nuevas capas de forma

Descubra las nuevas capas de forma disponibles tras Spring '20 en Salesforce Maps

Monitoreo de puntos calientes de COVID-19 con una capa de ArcGIS Online de Esri™

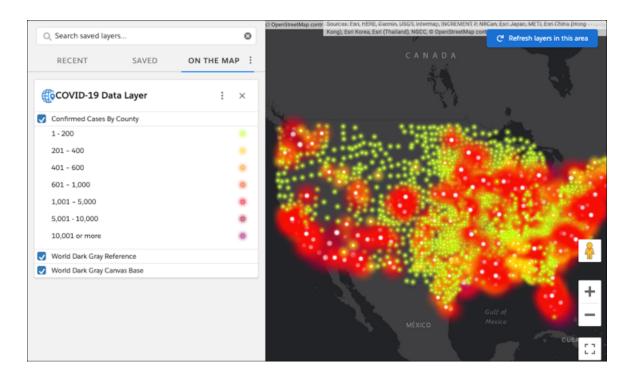
Planifique las ventas y las respuestas de servicio cuando visualice casos de COVID-19 activos en Salesforce Maps.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Profesional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition donde el paquete unificado de Salesforce Maps esté instalado.

Quién: Los administradores configuran una capa de ArcGIS Online, que permite a los representantes de campo trazar en sus mapas para tomar decisiones fundamentadas sobre la planificación de programaciones.

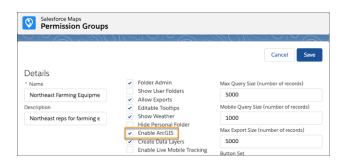
Por qué: Para planificar programaciones reflexivamente con seguridad y empatía ante todo, los administradores pueden configurar una capa de datos que ayude a sus equipos:

- Identifique áreas con tendencias de brotes ralentizadas para determinar mejor las zonas seguras para el reingreso de campos.
- Determine el conteo de personas ideal basado en la salud general del mercado.
- Reequilibre los territorios empleando el conteo actual.
- Encuentre oportunidades nuevas o no descubiertas anteriormente en sus territorios mientras está en modo de recuperación de campo.



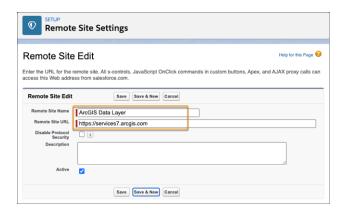
Cómo: Configure Salesforce Maps para ArcGIS y dos sitios remotos antes de que sus representantes puedan trazar la capa de ArcGIS Online.

1. Para cada grupo de permisos que desee agregar a la capa, seleccione Activar ArcGIS.



- **2.** En Configuración de Salesforce, ingrese *Configuración de sitio remoto* en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Configuración de sitio remoto**. Haga clic en **Nuevo sitio remoto**.
- 3. Asigne al sitio remoto un nombre de su elección. Ingrese la siguiente URL y luego haga clic en **Guardar y nuevo**.

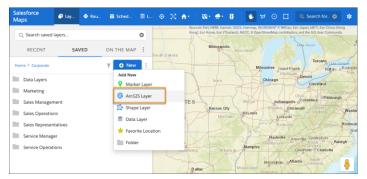
https://services7.arcgis.com



4. Asigne al sitio remoto un nombre de su elección. Ingrese la siguiente URL y luego guarde sus cambios.

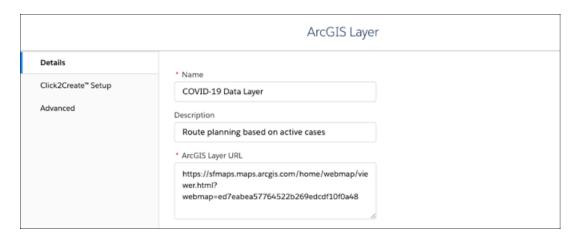
https://services.arcgisonline.com

- **5.** Para crear la capa de ArcGIS en Salesforce Maps, seleccione **Capas** > **Guardadas**. Luego seleccione la carpeta donde desea almacenar la capa de datos.
- **6.** Haga clic en **Nuevo** > **Capa de ArcGIS**.



7. Asigne un nombre a la capa de ArcGIS Online, luego ingrese esta URL.

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



Ahora sus representantes pueden trazar la capa sobre el mapa.

Trazar contenido desde ArcGIS Living Atlas of the World de Esri™

Dé a sus representantes acceso de escritorio a la colección más importante de contenido geográfico con disponibilidad pública de todo el mundo, directamente en Salesforce Maps.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Profesional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition donde el paquete unificado de Salesforce Maps esté instalado.

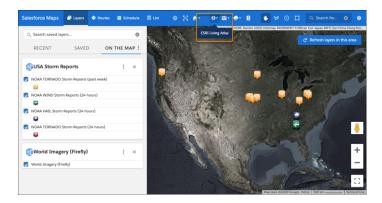
Quién: Los representantes ahora pueden trazar contenido con disponibilidad pública procedente de ArcGIS Living Atlas of the World, independientemente de que estén suscritos o no a productos y servicios de Esri.

Por qué: Para obtener una perspectiva más profunda sobre el panorama geográfico y planificar programaciones que mejoren las ventas y el servicio, los representantes ahora pueden trazar estas capas en sus mapas.

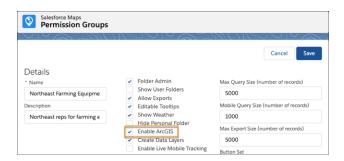
Сара	Es genial, porque
World Imagery (Clarity)	Presenta las imágenes de alta calidad más recientes de Esri que están disponibles. Ayuda a los representantes a analizar ubicaciones geográficas empleando imágenes de alta calidad.

Capa	Es genial, porque
World Imagery (Firefly)	Incluye un mapa de base con imágenes neutras con colores no saturados, que ayuda a los representantes a superponerlo con otras capas con estilos más brillantes. En última instancia, esta capa los ayuda a visualizar mejor el contenido de mapas.
Reportes de tormentas de EE.UU.	Contiene reportes de tormentas actualizados continuamente de tornados, tormentas eléctricas y de granizo de EE.UU. Ayuda a sus representantes a visualizar peligros del tiempo potenciales cercanos a sus rutas y programaciones.
Zonas horarias mundiales	Proporciona zonas horarias para países y ciudades dentro de ellos. No muestra el horario de verano.

Después de activar ArcGIS en sus grupos de permisos, sus colegas de equipo pueden trazar cualquiera de las capas cuando hacen clic en **Esri Living Atlas** en el mapa.



Cómo: Configure Salesforce Maps para que incluya contenido de ArcGIS Living Atlas of the World. Para cada grupo de permisos en el que desee exponer contenido procedente de ArcGIS Living Atlas of the World, seleccione **Activar ArcGIS**.



Controlar mejor los permisos en la configuración de sus representantes

Reduzca la carga de los requisitos de configuración de sus representantes y gestione más sus parámetros de Salesforce Maps en grupos de permisos. Una página Grupos de permisos reorganizada y permisos de nueva incorporación le dan mejor control, de modo que sus equipos puedan centrarse en sus trabajos. Usted determina si sus equipos pueden sustituir la configuración que implemente.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Profesional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition donde el paquete unificado de Salesforce Maps esté instalado.

Quién: Los administradores controlan más parámetros y pueden determinar qué permisos bloquear. Los equipos obtienen más opciones para personalizar sus experiencias.

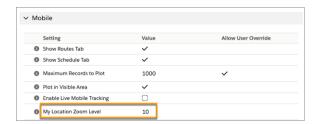
Por qué: Cuando controla qué parámetros pueden cambiar sus equipos, evita cambios inadvertidos en los permisos.

Nuevos parámetros en grupos de permisos

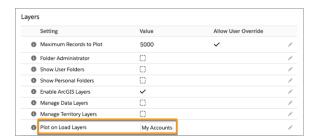
• Simplifique las vistas de fichas para representantes cuando oculta funciones no utilizadas para rutas o programaciones.



• Establezca un nivel de zoom de geoubicación para dispositivos móviles.



• Trace capas predeterminadas que se cargan cuando sus representantes abren el mapa.



- Determine el aspecto de las capas y las carpetas para dispositivos móviles cuando seleccione una estructura de carpetas jerárquica o plana.
- Para requisitos de residencia de datos, controle dónde procesa Salesforce Maps sus datos: Norteamérica o Unión Europea.



Configuración de usuario ahora disponible en grupos de permisos

En esta sección	Agregamos	
General	Unidades predeterminadas	
Capas	 Tipo de proximidad predeterminado Distancia de radio de proximidad predeterminada Invertir proximidad 	
Rutas y programaciones	 Modo de transporte predeterminado Método de optimización Permitir paradas/eventos duplicados Duración de evento predeterminada Tipo de ruta predeterminada Ubicación de inicio predeterminada Ubicación de finalización predeterminada Horas de turnos Incluir descanso de turno Tiempo de descanso 	
Listar	Máximo de registros en páginaVisibilidad y orden de columnas predeterminados	
Móvil	 Máximo de registros para trazar Trazar en área visible Activar seguimiento móvil en vivo Mostrar capas, rutas y programaciones de la última sesión Programar en base a la hora y ubicación actuales Proximidad de mapa 	

Nombres de campo fáciles de comprender en grupos de permisos

En esta sección	Cambiamos el nombre de campo	A
General	Tipos de mapas	Mapa base predeterminado
Capas	Tamaño de consulta máximo	Máximo de registros para trazar
	Radio + Unidades	Distancia de radio de proximidad predeterminada
Rutas y programaciones	Optimización de enrutamiento y programación	Método de optimización
Ventanas de información	Sugerencias de herramientas modificables	Modificar campos de fichas de detalles
Listar	Tamaño de página predeterminado	Máximo de registros en páginas

En esta sección	Cambiamos el nombre de campo	A
Móvil	Recuerdo de estado móvil	Mostrar capas, rutas y programaciones de la última sesión
	Tamaño de consulta móvil	Máximo de registros para trazar

Ver capas en vez de carpetas en dispositivos móviles

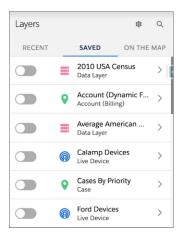
Trazar capas desde dispositivos móviles es ahora más eficiente con dos nuevas vistas. Sus representantes pueden ver las capas a las que tienen acceso y trazarlas con menos clics.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Profesional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition donde el paquete unificado de Salesforce Maps esté instalado.

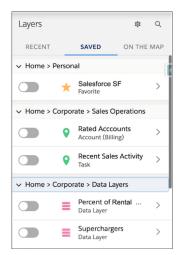
Quién: Salesforce Maps Mobile está disponible para usuarios con una licencia de Salesforce Maps. Los administradores seleccionan una visualización de carpeta móvil para usuarios en grupos de permisos.

Cómo: Desde **Grupos de permisos > Visualización de carpeta móvil**, los administradores pueden seleccionar entre tres vistas sobre cómo desean que los usuarios interactúen con capas y carpetas en sus dispositivos móviles.

Planas alfabéticamente



Planas organizadas por carpeta alfabéticamente



Jerarquía de carpetas (predeterminada)

Cartografiar nuevas capas de forma

Descubra las nuevas capas de forma disponibles tras Spring '20 en Salesforce Maps

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Profesional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition donde el paquete unificado de Salesforce Maps esté instalado.

Quién: Los representantes pueden cartografiar áreas específicas empleando nuevos límites geográficos.

Capa de forma	Tipo de límite
Vietnam	Quan
Filipinas	Códigos postales
Singapur	Códigos postales
Japón	Códigos postales
Indonesia	Códigos postales y Kota
India	Códigos postales
Malasia	Distritos, códigos postales y estados

Planificación de territorio: Comparaciones de escenario, Colaboración y Colaboración y permisos

Tenga en cuenta la repercusión de modelos de territorios que se amplían o se contraen. Colabore con colegas de equipo en planes de territorios. Comparta y controle también el acceso a conjuntos de datos y alineaciones, todo ello en Salesforce Maps.

EN ESTA SECCIÓN:

Comparar cambios de modelo de territorio y crear alineaciones con planificación de escenarios

Visualice rápidamente escenarios que muestran la repercusión de modelos de territorio que se amplían o se contraen o que cambian objetivos de atributos. Compare cada escenario con la alineación actual y creará una alineación optimizada desde el escenario que seleccione.

Colaborar en planes y alineaciones de territorios

Cuando trabaja con su equipo en planes y alineaciones de territorios, ahora puede agregar comentarios y mencionar colegas de trabajo directamente en el mapa. También puede colocar comentarios en áreas específicas para formular preguntas o aportar comentarios.

Controlar la colaboración y los permisos

Invite a las partes interesadas a colaborar en conjuntos de datos y alineaciones antes de publicarlos en Salesforce Maps o Gestión de territorio de compañía. Aplique el principio del menor privilegio cuando restrinja el acceso a conjuntos de datos y alineaciones entre equipos y colegas de equipo que no requieren acceso a ellos.

Requerir aprobación para actualizaciones en alineaciones

Otorgue autoridad a usuarios específicos de modo que puedan aprobar los cambios en alineaciones en Salesforce Maps. Reciba notificaciones cuando los colegas de equipo intente publicar alineaciones actualizadas, y evite que aparezcan cambios no aprobados en Salesforce.

Crear conjuntos de datos con menos trabajo

Olvídese de tratar con tipos de reportes personalizados cuando cree conjuntos de datos en Salesforce Maps. En su lugar, cree conjuntos de datos a partir de reportes estándar de Salesforce.

Crear conjuntos de datos grandes con menos límites

Importe más registros al mismo tiempo. En vez de importar 50.000 a la vez utilizando reportes de Salesforce, ahora puede importar un máximo de 250.000 registros a la vez empleando consultas SOQL. Las consultas SOQL y los reportes estándar pueden utilizarse en un único conjunto de datos, y ahora puede ver el número de registros que se está importando.

Importar atributos en conjuntos de datos y suplementar alineaciones en cualquier momento

Importe datos de atributos de unidades en conjuntos de datos desde fuera de Salesforce empleando un archivo de valores separados por comas (CSV). Puede importar atributos cuando cree un conjunto de datos o modificando un conjunto de datos o alineación.

Utilizar opciones de publicación ampliadas

Publique alineaciones en Gestión de territorio de compañía o Salesforce Maps con más control sobre opciones importantes. Por ejemplo, en vez de publicar una alineación completa, ahora puede seleccionar lo que publica, como su enfoque actual. Ahorre en almacenamiento y duplicación sobreescribiendo capas y reglas. Asigne múltiples usuarios de Salesforce a territorios de modo que pueda ver quién es responsable de los territorios seleccionados.

Publicar el mapa y su leyenda en PDF (Disponible de forma general)

Cree archivos PDF para capas de alineación especificadas, territorios individuales o su enfoque actual.

Comparar cambios de modelo de territorio y crear alineaciones con planificación de escenarios

Visualice rápidamente escenarios que muestran la repercusión de modelos de territorio que se amplían o se contraen o que cambian objetivos de atributos. Compare cada escenario con la alineación actual y creará una alineación optimizada desde el escenario que seleccione.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Profesional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition donde el paquete unificado de Salesforce Maps esté instalado.

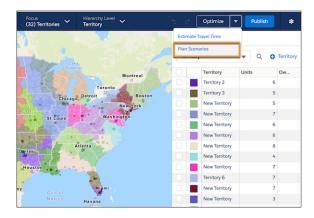
Quién: Planificación de territorio está disponible para usuarios con licencias de Salesforce Maps y Planificación de territorio, y el conjunto de permisos Administrador de Salesforce Maps o Planificación de territorio de Salesforce Maps.

Por qué: Los usuarios desean tomar decisiones fundamentadas cuando cambian sus territorios. Planificación de escenarios permite a los usuarios pronosticar alineaciones para determinar, por ejemplo:

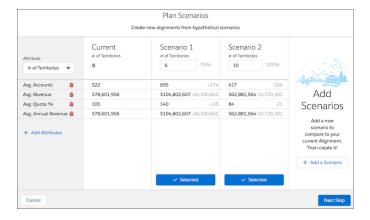
- Si los nuevos territorios son alcanzables en base a un aumento o disminución del porcentaje del tamaño del equipo de campo.
- Cuántos territorios son necesarios para alcanzar una cantidad específica de ingresos gestionados por territorio.
- Estrategias de crecimiento y campo que cumplen las necesidades comerciales.

Cómo:

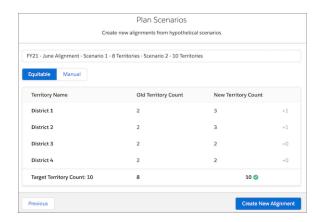
1. En Planificación de territorio, haga clic en **Optimizar** y seleccione **Planificar escenarios**.



2. Agregue escenarios, seleccione los atributos que desea ajustar e ingrese valores. Planificación de escenarios calcula los valores de los otros atributos. Puede determinar si crear una alineación en base a un escenario específico. Seleccione un escenario y haga clic en Siguiente paso.



3. Permita que Planificación de escenarios distribuya territorios igualitariamente para usted, o ajústelos usted mismo.



4. Cree su alineación.

Colaborar en planes y alineaciones de territorios

Cuando trabaja con su equipo en planes y alineaciones de territorios, ahora puede agregar comentarios y mencionar colegas de trabajo directamente en el mapa. También puede colocar comentarios en áreas específicas para formular preguntas o aportar comentarios.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Profesional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition donde el paquete unificado de Salesforce Maps esté instalado.

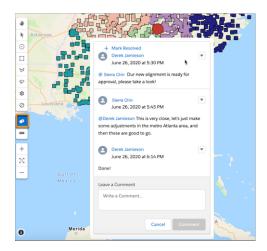
Quién: Planificación de territorio está disponible para usuarios con licencias de Salesforce Maps y Planificación de territorio, y el conjunto de permisos Administrador de Salesforce Maps o Planificación de territorio de Salesforce Maps.

Por qué: Cuando los representantes colaboran en Planificación de territorio, pueden:

- Tener pláticas con múltiples colaboradores sobre un plan o alineación sin salir de Planificación de territorio.
- Controlar cuándo ver y ocultar comentarios en el mapa.
- Aportar comentarios, incluso como un usuario solo de visualización.
- Interactuar con comentarios en el mapa, en la ficha Comentarios o en sus noticias en tiempo real de Chatter.
- Responder directamente a comentarios de otros usuarios, marcar los hilos de comentarios como resueltos u ocultarlos cuando estén listos.

Cómo:

- 1. En Configuración, ingrese Seguimiento de noticias en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione Seguimiento de noticias. Active el seguimiento de noticias en tiempo real para:
 - Alineación de planificación de territorio
 - Conjunto de datos de planificación de territorio
- 2. Desde Planificación de territorio, agregue comentarios al mapa haciendo clic en 🔊 .



Controlar la colaboración y los permisos

Invite a las partes interesadas a colaborar en conjuntos de datos y alineaciones antes de publicarlos en Salesforce Maps o Gestión de territorio de compañía. Aplique el principio del menor privilegio cuando restrinja el acceso a conjuntos de datos y alineaciones entre equipos y colegas de equipo que no requieren acceso a ellos.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Profesional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition donde el paquete unificado de Salesforce Maps esté instalado.

Quién: Planificación de territorio está disponible para usuarios con licencias de Salesforce Maps y Planificación de territorio, y el conjunto de permisos Administrador de Salesforce Maps o Planificación de territorio de Salesforce Maps.

Por qué: Para compartir y controlar quién puede ver y modificar conjuntos de datos y alineaciones, sus creadores pueden ahora:

- Invitar a otros a recopilar comentarios antes de publicar.
- Ocultar conjuntos de datos y alineaciones conjuntamente.
- Restringir el acceso de otros. El acceso que los creadores aplican a conjuntos de datos también se aplica a sus alineaciones.
- Transferir la propiedad. Tenga en cuenta que los nuevos propietarios pueden restringir el acceso de los creadores.

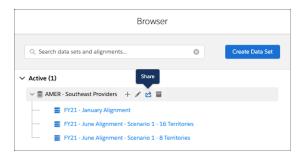
Dependiendo de si ya estableció conjuntos de datos y alineaciones, aprenda lo que es necesario para otorgar o restringir el acceso que pretende.

Para conjuntos de datos y alineaciones establecidos	Es bueno que sepa que otros usuarios de Planificación de territorio	
Antes de Summer '20	Pueden acceder a ellos y modificarlos. De modo que si desea restringir el acceso a sus conjuntos de datos y alineaciones, desactive el vínculo de colaboración. Para cualquiera al que desee otorgar acceso, agregue esas personas a sus controles de permisos.	
Durante o después de Summer '20	No pueden acceder a ellos. De modo que si desea otorgar acceso a sus conjuntos de datos y alineaciones, agregue esas personas a sus controles de permisos.	

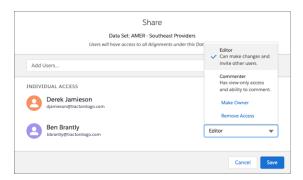
Cómo: Es fácil invitar a otros para recopilar comentarios y restringir el acceso.

1. En Configuración, ingrese Seguimiento de noticias en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione Seguimiento de noticias. Active el seguimiento de noticias en tiempo real para:

- Alineación de planificación de territorio
- Conjunto de datos de planificación de territorio
- 2. En Planificación de territorio, desplácese hasta su conjunto de datos o alineación y luego pase el ratón y haga clic en Compartir.



3. Agregue o seleccione usuarios, luego seleccione el acceso que desea otorgar.



Requerir aprobación para actualizaciones en alineaciones

Otorgue autoridad a usuarios específicos de modo que puedan aprobar los cambios en alineaciones en Salesforce Maps. Reciba notificaciones cuando los colegas de equipo intente publicar alineaciones actualizadas, y evite que aparezcan cambios no aprobados en Salesforce.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Profesional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition donde el paquete unificado de Salesforce Maps esté instalado.

Quién: Planificación de territorio está disponible para usuarios con licencias de Salesforce Maps y Planificación de territorio, y el conjunto de permisos Administrador de Salesforce Maps o Planificación de territorio de Salesforce Maps.

Por qué: Para evitar la pérdida accidental de los detalles de alineación, los administradores ahora pueden:

- Asignar colegas de equipo específicos para aprobar cambios en alineaciones.
- Requerir que otros soliciten aprobación antes de que puedan publicar una alineación.
- Permitir a los usuarios agregar comentarios a las alineaciones que están pendientes de aprobación, pero sin realizar cambios en ellas.
- Preparar el proceso para indicar a los colegas de equipo quién puede aprobar cambios sobre cualquier solicitud de aprobación pendiente.
- Dar a los usuarios que pueden aprobar cambios la autoridad para proporcionar comentarios, otorgar y denegar solicitudes.

• Recibir aviso por anticipado cuando alguien intenta publicar alineaciones. Puede evitar que aparezcan actualizaciones en Salesforce y guardar instantáneas de esas alineaciones.

Cómo: Es fácil requerir aprobación para recopilar comentarios para alineaciones actualizadas.

- 1. En Configuración, ingrese Seguimiento de noticias en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione Seguimiento de noticias. Active el seguimiento de noticias en tiempo real para:
 - Alineación de planificación de territorio
 - Conjunto de datos de planificación de territorio
- 2. En Configuración, ingrese Paquetes instalados en el cuadro Búsqueda rápida y seleccione Paquetes instalados.
- 3. Haga clic en **Configurar** junto al paquete de Salesforce Maps.
- **4.** Bajo Planificación de territorio, haga clic en **Aprobación de alineación** y luego haga clic en **Activar Aprobación de alineación**.
- **5.** Para agregar un usuario al que desea otorgar la autoridad para aprobar cambios en alineaciones, ingrese el nombre y luego selecciónelo. Repita este paso para otros usuarios de su elección.



6. Seleccione las opciones que requieren aprobación de los usuarios que agregó en el paso anterior.

Crear conjuntos de datos con menos trabajo

Olvídese de tratar con tipos de reportes personalizados cuando cree conjuntos de datos en Salesforce Maps. En su lugar, cree conjuntos de datos a partir de reportes estándar de Salesforce.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Profesional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition donde el paquete unificado de Salesforce Maps esté instalado.

Quién: Planificación de territorio está disponible para usuarios con licencias de Salesforce Maps y Planificación de territorio, y el conjunto de permisos Administrador de Salesforce Maps o Planificación de territorio de Salesforce Maps.

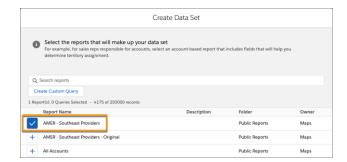
Por qué: Para simplificar el proceso de creación de conjuntos de datos, ahora puede importar reportes estándar de Salesforce:

- Independientemente de la colocación de la columna de identificación del registro en los reportes.
- Que incluyan identificadores o nombres de usuario, o incluso otros campos.
- Que incluyan direcciones estándar o latitudes y longitudes.

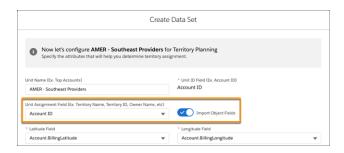
Cómo: El proceso para crear conjuntos de datos empleando reportes estándar es parecido al proceso de utilizar tipos de reportes personalizados, pero con estas diferencias menores.

1. En Planificación de territorio, cree un conjunto de datos. Luego seleccione un reporte estándar de Salesforce.

Salesforce Maps: Monitoreo de puntos calientes de COVID-19, Escenarios de planificación de territorios y Mejoras de configuración avanzada



2. Active Importar campos de objeto, y luego seleccione un campo de asignación de unidad, como Id. de Cuenta.



Crear conjuntos de datos grandes con menos límites

Importe más registros al mismo tiempo. En vez de importar 50.000 a la vez utilizando reportes de Salesforce, ahora puede importar un máximo de 250.000 registros a la vez empleando consultas SOQL. Las consultas SOQL y los reportes estándar pueden utilizarse en un único conjunto de datos, y ahora puede ver el número de registros que se está importando.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Profesional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition donde el paquete unificado de Salesforce Maps esté instalado.

Quién: Planificación de territorio está disponible para usuarios con licencias de Salesforce Maps y Planificación de territorio, y el conjunto de permisos Administrador de Salesforce Maps o Planificación de territorio de Salesforce Maps.

Por qué: Agregar consultas SOQL le ayuda a planificar y crear conjuntos de datos con mayor facilidad porque:

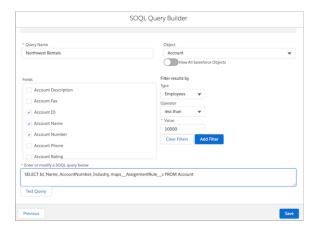
- Las limitaciones de conteo de registros visibles le ayudan a seleccionar el método que mejor se ajuste al tamaño y complejidad de su compañía.
- Importar más registros de una vez le ayuda a planificar los segmentos más grandes de su compañía.
- El ingreso de consultas SOQL directamente por usted o por un asistente hace que la opción SOQL esté disponible para usuarios con niveles de experiencia diferentes.

Cómo: Ingrese una consulta SOQL mientras crea un conjunto de datos.

1. En Planificación de territorio, haga clic en Conjunto de datos > Crear conjunto de datos, y luego haga clic en Crear consulta personalizada.



2. Seleccione los campos que desee agregar o modificar, o ingrese la consulta directamente.



3. Pruebe y guarde su consulta.

Importar atributos en conjuntos de datos y suplementar alineaciones en cualquier momento

Importe datos de atributos de unidades en conjuntos de datos desde fuera de Salesforce empleando un archivo de valores separados por comas (CSV). Puede importar atributos cuando cree un conjunto de datos o modificando un conjunto de datos o alineación.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Profesional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition donde el paquete unificado de Salesforce Maps esté instalado.

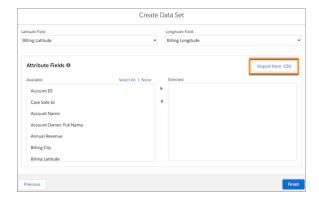
Quién: Planificación de territorio está disponible para usuarios con licencias de Salesforce Maps y Planificación de territorio, y el conjunto de permisos Administrador de Salesforce Maps o Planificación de territorio de Salesforce Maps.

Por qué: La aportación de datos procedentes de otros sistemas, como sistemas de planificación de recursos corporativos (ERP) y de punto de venta (POS) durante y después de la creación de conjuntos de datos le ayuda a:

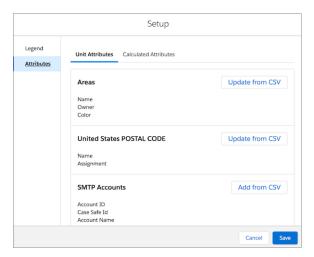
- Suplementar sus registros de Salesforce con Planificación de territorio.
- Conservar el almacenamiento porque almacena los datos relacionados fuera de Salesforce.
- Mantener ciertos datos en privado.

Cómo: Importe atributos desde archivos CSV por medio de estos métodos:

• Al crear o modificar un conjunto de datos, haga clic en Importar desde CSV.



 Para actualizar una alineación, vaya a Configuración > Atributos y, a continuación, haga clic en Actualizar desde CSV o Agregar desde CSV.



Utilizar opciones de publicación ampliadas

Publique alineaciones en Gestión de territorio de compañía o Salesforce Maps con más control sobre opciones importantes. Por ejemplo, en vez de publicar una alineación completa, ahora puede seleccionar lo que publica, como su enfoque actual. Ahorre en almacenamiento y duplicación sobreescribiendo capas y reglas. Asigne múltiples usuarios de Salesforce a territorios de modo que pueda ver quién es responsable de los territorios seleccionados.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Profesional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition donde el paquete unificado de Salesforce Maps esté instalado.

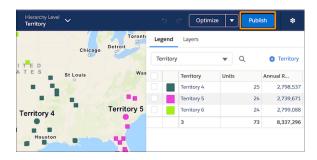
Quién: Planificación de territorio está disponible para usuarios con licencias de Salesforce Maps y Planificación de territorio, y el conjunto de permisos Administrador de Salesforce Maps o Planificación de territorio de Salesforce Maps.

Por qué:

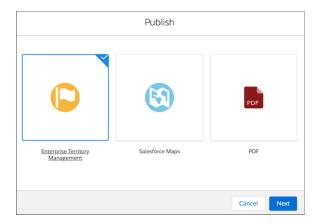
Publicar en	Opción	Por qué ayuda
Gestión de territorio de compañía	 Publique y sobreescriba sucursales y sucursales secundarias dentro de Gestión de territorio de compañía. Seleccione campos y operadores de reglas de asignación. Publique usuarios múltiples en un único territorio. 	 Gestión de territorio de compañía permite a los equipos: Actualizar partes específicas de un modelo de territorio, como por ejemplo, territorios individuales o usuarios individuales, de modo que pueda responder a las cambiantes necesidades del mercado. Utilizar reglas de asignación para cuentas nuevas y actualizadas cuando publican grandes territorios. Basar reglas de asignación en campos y operadores en Salesforce.
Salesforce Maps	Publique y sobreescriba carpetas y capas de formas dentro de Salesforce Maps.	 Salesforce Maps permite a los equipos: Actualizar partes específicas de un modelo de territorio, como por ejemplo, territorios individuales o usuarios individuales para responder a las cambiantes necesidades del mercado. Encontrar capas de formas de forma rápida y sencilla. Utilizar la asignación automática para cuentas nuevas y actualizadas cuando publican grandes territorios. Publicar capas de formas dentro de la carpeta de cada representante en Salesforce Maps de modo que puedan gestionar sus territorios de manera independiente.

Cómo: Es fácil tener más control sobre la publicación. Seleccione las opciones durante el proceso de publicación.

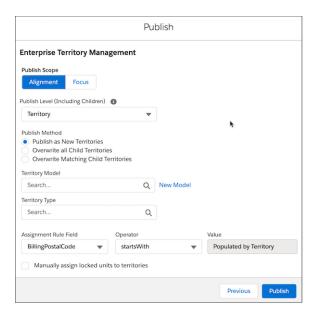
1. Para acceder a opciones de publicación desde el mapa, haga clic en Publicar.



2. Seleccione dónde publicar y haga clic en Siguiente.



3. Seleccione las opciones de publicación y haga clic en Publicar.



Publicar el mapa y su leyenda en PDF (Disponible de forma general)

Cree archivos PDF para capas de alineación especificadas, territorios individuales o su enfoque actual.

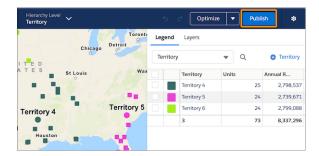
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Profesional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition donde el paquete unificado de Salesforce Maps esté instalado.

Quién: Planificación de territorio está disponible para usuarios con licencias de Salesforce Maps y Planificación de territorio, y el conjunto de permisos Administrador de Salesforce Maps o Planificación de territorio de Salesforce Maps.

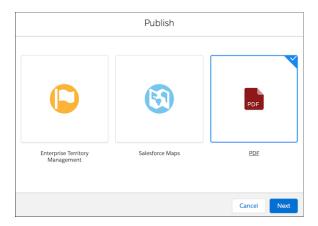
Por qué: Es más fácil comunicar asignaciones de territorios y obtener comentarios de las partes interesadas.

Cómo:

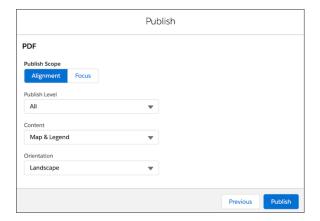
1. Desde un mapa, haga clic en Publicar.



2. Seleccione PDF.



3. Para crear y descargar el PDF, seleccione las opciones de publicación y luego haga clic en **Publicar**.



Advanced: Experiencia de configuración rediseñada

Disfrute de una experiencia de configuración simplificada y más intuitiva con Salesforce Maps Advanced. Un proceso simplificado y nuevos valores de muestra prerrellenados le ayudan a entregar funciones importantes a sus equipos en menos tiempo.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Profesional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition donde el paquete unificado de Salesforce Maps esté instalado.

Quién: Los administradores de Salesforce Maps Advanced obtienen acceso a la experiencia de configuración rediseñada.

Sales Cloud Einstein: Puntuaje de oportunidades incluye etiquetas coherentes y seguridad a nivel de campo, un modelo de puntuaje mejorado para prospectos y oportunidades y una nueva perspectiva de cuentas

Por qué: La interfaz rediseñada de Salesforce Maps Advanced le ayuda a:

- Migre fácilmente desde la experiencia de configuración heredada.
- Defina ubicaciones y las visitas requeridos con nuevos conjuntos de datos.
- Especifique lo que constituye visitas completadas, establezca plazos de tiempo de visitas y consiga citas para que aparezcan en los calendarios de sus representantes.
- Dar prioridad a conjuntos de datos empleando funciones de arrastrar y soltar.
- Gestione con eficiencia planes de visitas y asigne perfiles y usuarios a ellos.
- Gestione mejor las configuraciones para varios equipos.

Sales Cloud Einstein: Puntuaje de oportunidades incluye etiquetas coherentes y seguridad a nivel de campo, un modelo de puntuaje mejorado para prospectos y oportunidades y una nueva perspectiva de cuentas

Puntuaje de oportunidad es el nombre de campo allá donde aparecen puntuajes. La seguridad a nivel de campo controla qué factores de puntuaje ven los representantes de ventas. Los modelos de Puntuaje de oportunidades de Einstein ahora incluyen productos, presupuestos y listas de precios. Los modelos de Puntuaje de prospectos de Einstein incluyen ahora datos de actividad de prospectos. Del mismo modo, Perspectivas de cuentas de Einstein permite a los representantes saber cuándo las compañías están recortando costos.

Los derechos de ALBERT EINSTEIN se utilizan con el permiso de The Hebrew University of Jerusalem. Representado exclusivamente por Greenlight.

EN ESTA SECCIÓN:

Disfrutar de etiquetas de campo coherentes para puntuajes de oportunidad

El campo de puntuaje se denomina ahora Puntuaje de oportunidad en todas partes. Anteriormente, el campo se denominaba Puntuaje en algunos lugares y Puntuaje de oportunidad en otros.

Ver solo los factores de puntuaje a los que tiene acceso

Los factores de contribución que los representantes de ventas ven junto con puntuajes de oportunidad son ahora dependientes en el acceso de campo de los representantes. Por ejemplo, los representantes que no tienen acceso al campo Importe ya no ven factores basados en importe.

Obtener puntuajes de oportunidad basándose en productos, presupuestos y listas de precios

Cuando se construye el modelo de puntuaje de oportunidades, Einstein ahora mira los objetos de producto, presupuesto y lista de precios. Por ejemplo, vea cómo un presupuesto abierto o caducado, o un producto o lista de precios en particular influye sobre los puntuajes. Con un modelo más sólido obtendrá puntuajes más precisos con más factores detallados.

Ver datos de actividad reflejados en puntuajes de prospectos

Puntuaje de prospectos de Einstein incluye ahora datos de actividad para prospectos al crear un modelo de puntuaje y al calcular puntuajes de prospectos. Más datos significa mejores puntuajes.

Saber cuándo las compañías están recortando costos

Para ayudar a su equipo a estar al tanto de desarrollos clave de negocio referentes a clientes, Perspectivas de cuentas de Einstein ahora permite a los representantes saber cuándo las compañías están recortando costos. Como con otras perspectivas de cuentas, las perspectivas de recorte de costos aparecen con artículos de fuentes de noticias acreditadas en inglés.

CONSULTE TAMBIÉN

Obtener datos de atribución mejorados con IA en sus registros de campaña

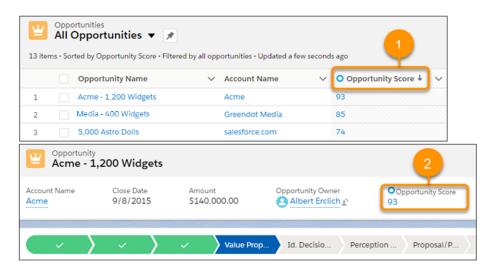
Disfrutar de etiquetas de campo coherentes para punto dijestra de cuentas de

El campo de puntuaje se denomina ahora Puntuaje de oportunidad en todas partes. Anteriormente, el campo se denominaba Puntuaje en algunos lugares y Puntuaje de oportunidad en otros.

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

Quién: Puntuaje de oportunidades de Einstein está disponible para usuarios con y sin una licencia de Sales Cloud Einstein. Si tiene preguntas acerca de los requisitos para Puntuaje de oportunidades de Einstein sin una licencia de Sales Cloud Einstein, platique con su ejecutivo de cuentas de Salesforce.

Por qué: No importa dónde ve puntuajes de oportunidad, como vistas de lista de oportunidad (1) y registros de oportunidad (2), el campo siempre se etiqueta como Puntuaje de oportunidad.



CONSULTE TAMBIÉN

Salesforce Einstein: Mejores resultados en Búsqueda de Einstein, Detectar texto en imágenes con Einstein OCR, y Mejores predicciones con más algoritmos y datos en Einstein Discovery

Ver solo los factores de puntuaje a los que tiene acceso

Los factores de contribución que los representantes de ventas ven junto con puntuajes de oportunidad son ahora dependientes en el acceso de campo de los representantes. Por ejemplo, los representantes que no tienen acceso al campo Importe ya no ven factores basados en importe.

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

Quién: Puntuaje de oportunidades de Einstein está disponible para usuarios con y sin una licencia de Sales Cloud Einstein. Si tiene preguntas acerca de los requisitos para Puntuaje de oportunidades de Einstein sin una licencia de Sales Cloud Einstein, platique con su ejecutivo de cuentas de Salesforce.

Por qué: Cuando establece la seguridad a nivel de campo para limitar el acceso de usuario a campos, es importante que los puntuajes respeten esos parámetros de seguridad a nivel de campo. Recuerde que los factores de puntuación nunca muestran valores de campo, de modo que nadie estuvo nunca en riesgo de ver valores de campo a los que no tienen acceso.

CONSULTE TAMBIÉN

Salesforce Einstein: Mejores resultados en Búsqueda de Einstein, Detectar texto en imágenes con Einstein OCR, y Mejores predicciones con más algoritmos y datos en Einstein Discovery

Obtener puntuajes de oportunidad basándose en productios, presupuestos politistos cuentas de precios

Cuando se construye el modelo de puntuaje de oportunidades, Einstein ahora mira los objetos de producto, presupuesto y lista de precios. Por ejemplo, vea cómo un presupuesto abierto o caducado, o un producto o lista de precios en particular influye sobre los puntuajes. Con un modelo más sólido obtendrá puntuajes más precisos con más factores detallados.

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

Cuándo: Los factores clave, que aparecen en el componente de puntuaje, están disponibles desde el 1 de junio de 2020. Los factores de modelos empleados para construir modelos de puntuaje, que se utilizan en reportes a través de la API, están disponibles con la versión Summer '20.

Quién: Puntuaje de oportunidades de Einstein está disponible para usuarios con y sin una licencia de Sales Cloud Einstein. Si tiene preguntas acerca de los requisitos para Puntuaje de oportunidades de Einstein sin una licencia de Sales Cloud Einstein, platique con su ejecutivo de cuentas de Salesforce.

CONSULTE TAMBIÉN

Salesforce Einstein: Mejores resultados en Búsqueda de Einstein, Detectar texto en imágenes con Einstein OCR, y Mejores predicciones con más algoritmos y datos en Einstein Discovery

Ver datos de actividad reflejados en puntuajes de prospectos

Puntuaje de prospectos de Einstein incluye ahora datos de actividad para prospectos al crear un modelo de puntuaje y al calcular puntuajes de prospectos. Más datos significa mejores puntuajes.

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

CONSULTE TAMBIÉN

Salesforce Einstein: Mejores resultados en Búsqueda de Einstein, Detectar texto en imágenes con Einstein OCR, y Mejores predicciones con más algoritmos y datos en Einstein Discovery

Saber cuándo las compañías están recortando costos

Para ayudar a su equipo a estar al tanto de desarrollos clave de negocio referentes a clientes, Perspectivas de cuentas de Einstein ahora permite a los representantes saber cuándo las compañías están recortando costos. Como con otras perspectivas de cuentas, las perspectivas de recorte de costos aparecen con artículos de fuentes de noticias acreditadas en inglés.

Dónde: Este cambio se aplica a Sales Cloud Einstein en Lightning Experience. Sales Cloud Einstein está disponible por un costo adicional en las versiones Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cuándo: Esta mejora está disponible desde el 1 de junio de 2020.

CONSULTE TAMBIÉN

Salesforce Einstein: Mejores resultados en Búsqueda de Einstein, Detectar texto en imágenes con Einstein OCR, y Mejores predicciones con más algoritmos y datos en Einstein Discovery

Funciones fundamentales de ventas: Mejoras en Oportunidades, Pedidos y Gestión de territorio de compañía

Cree más tipos de división personalizada. Con una licencia B2B Commerce, utilice pedidos en Salesforce mientras gestiona productos y listas de precios en una plataforma externa. Además, obtenga mayor control sobre acceso de oportunidad a través de territorios.

EN ESTA SECCIÓN:

Oportunidades: Más divisiones, Configuración de alertas y Etiquetas actualizadas

Cree más tipos de divisiones personalizadas y utilice Lightning Experience para configurar notificaciones de email automáticas para oportunidades. El puntuaje de oportunidad está ahora etiqueto con mayor claridad en la interfaz de usuario.

Pedidos: Activar pedidos sin listas de precios y nuevas validaciones de elementos de pedido

Active pedidos que no requieren listas de precios y revise nuevas validaciones para la creación de artículos de pedidos.

Gestión de territorio de compañía: Más opciones para acceso de registro y etiquetas de objeto

Seleccionar el nivel de acceso que los usuarios obtienen a las oportunidades asignadas a los territorios secundarios de sus territorios Además, personalice el modo en que aparecen etiquetas de objeto Territorio en la interfaz de usuario.

Otros cambios en funciones fundamentales de ventas

Realice un seguimiento se productos y precios en un reporte. Mejoramos etiquetas relacionadas con territorios en reportes de Cuenta y Actividades. También mejoramos algunas etiquetas en la página Configuración para Alertas de grandes acuerdos. Se retiró Pronósticos personalizables. Además, la función gestión de territorio original tiene programada su retirada en Summer '21.

Oportunidades: Más divisiones, Configuración de alertas y Etiquetas actualizadas

Cree más tipos de divisiones personalizadas y utilice Lightning Experience para configurar notificaciones de email automáticas para oportunidades. El puntuaje de oportunidad está ahora etiqueto con mayor claridad en la interfaz de usuario.

EN ESTA SECCIÓN:

Utilizar un límite de división superior para que las divisiones de oportunidad sean más efectivas

Cree divisiones más granulares para reflejar cuotas de representantes. Ahora puede utilizar hasta seis divisiones de oportunidad personalizadas, además de las divisiones de ingresos o de superposición predeterminadas. Anteriormente, el límite era tres divisiones personalizadas.

Configurar alertas para grandes acuerdos en Lightning Experience

Ahora puede utilizar Lightning Experience para configurar notificaciones de email automáticas para oportunidades que alcanzan el umbral de importe de probabilidad. Anteriormente, la configuración de Alerta de grandes acuerdos le requería cambiar a Salesforce Classic.

Disfrutar de etiquetas de campo coherentes para puntuajes de oportunidad

Es más fácil revisar puntuajes ahora que el nombre del campo de puntuaje está constantemente denominado Puntuaje de oportunidad. Anteriormente, el campo se denominaba Puntuaje en algunos lugares y Puntuaje de oportunidad en otros.

Utilizar un límite de división superior para que las divisiones de oportunidad sean más efectivas

Cree divisiones más granulares para reflejar cuotas de representantes. Ahora puede utilizar hasta seis divisiones de oportunidad personalizadas, además de las divisiones de ingresos o de superposición predeterminadas. Anteriormente, el límite era tres divisiones personalizadas.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Performance Edition y Developer Edition y en Enterprise Edition y Unlimited Edition con Sales Cloud.

CONSULTE TAMBIÉN

IdeaExchange: Ampliar el número de divisiones de oportunidad disponibles

Configurar alertas para grandes acuerdos en Lightning Experience

Ahora puede utilizar Lightning Experience para configurar notificaciones de email automáticas para oportunidades que alcanzan el umbral de importe de probabilidad. Anteriormente, la configuración de Alerta de grandes acuerdos le requería cambiar a Salesforce Classic.

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

Cómo: En Configuración, utilice el cuadro Búsqueda rápida para buscar **Alertas de grandes acuerdos**. En el campo Email de remitente, ingrese su propia dirección de Salesforce o un email de toda la organización verificado. Debe tener el permiso Ver todos los datos para configurar alertas.

Disfrutar de etiquetas de campo coherentes para puntuajes de oportunidad

Es más fácil revisar puntuajes ahora que el nombre del campo de puntuaje está constantemente denominado Puntuaje de oportunidad. Anteriormente, el campo se denominaba Puntuaje en algunos lugares y Puntuaje de oportunidad en otros.

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

Quién: Puntuaje de oportunidades de Einstein está disponible para usuarios con y sin una licencia de Sales Cloud Einstein. Si tiene preguntas acerca de los requisitos para Puntuaje de oportunidades de Einstein sin una licencia de Sales Cloud Einstein, platique con su ejecutivo de cuentas de Salesforce.

CONSULTE TAMBIÉN

Sales Cloud Einstein: Puntuaje de oportunidades incluye etiquetas coherentes y seguridad a nivel de campo, un modelo de puntuaje mejorado para prospectos y oportunidades y una nueva perspectiva de cuentas

Pedidos: Activar pedidos sin listas de precios y nuevas validaciones de elementos de pedido

Active pedidos que no requieren listas de precios y revise nuevas validaciones para la creación de artículos de pedidos.

EN ESTA SECCIÓN:

Nuevas validaciones para la creación de artículos de pedidos

Presentamos algunas nuevas validaciones para la creación de artículos de pedidos. Anteriormente, si el usuario o el proceso configuraba ciertos pares de campos de forma incorrecta, Salesforce identificaba el error sin mostrar un mensaje, para luego actualizar los valores para que coincidieran. Ahora cuando ingresa una configuración incorrecta, Salesforce le muestra el mensaje de validación y le permite ingresar los valores de campo correctos usted mismo.

Activar pedidos sin listas de precios

Salesforce ofrece ahora asistencia para organizaciones que utilizan pedidos en Salesforce mientras gestionan productos y listas de precios en una plataforma externa. Cuando activa pedidos sin listas de precios, los desarrolladores pueden crear pedidos que no requieren un valor para el capo Lista de precios y pedidos que no requieren un valor para sus campos Entrada de lista de precios.

Nuevas validaciones para la creación de artículos de pedidos

Presentamos algunas nuevas validaciones para la creación de artículos de pedidos. Anteriormente, si el usuario o el proceso configuraba ciertos pares de campos de forma incorrecta, Salesforce identificaba el error sin mostrar un mensaje, para luego actualizar los valores para que coincidieran. Ahora cuando ingresa una configuración incorrecta, Salesforce le muestra el mensaje de validación y le permite ingresar los valores de campo correctos usted mismo.

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

Por qué:

Cómo: Cuando un usuario o proceso crea un artículo de pedido, Salesforce requiere las configuraciones siguientes.

- La entrada de lista de precios del artículo de pedido y el pedido deben tener las mismas listas de precios.
- La entrada de lista de precios del artículo de pedido y el pedido deben tener el mismo CurrencylsoCode.
- El artículo de pedido y el producto deben tener la misma entrada de lista de precios.
- Cuando la función Lista de precios opcional está activa, el precio de lista del artículo de pedido debe coincidir con el precio de lista de la entrada de lista de precios. Si el precio de lista del artículo de pedido es nulo, Salesforce lo rellena con el precio de lista de la entrada de lista de precios del artículo de pedido.

Por ejemplo, tiene el Producto A con la Entrada de lista de precios A, y el Producto B con la Entrada de lista de precios B. Agrega entonces al pedido el Producto A, pero asigna accidentalmente la Entrada de lista de precios B a su nueva partida de pedido e intenta guardar. Anteriormente, Salesforce cambiaría su artículo de pedido para utilizar Entrada de lisa de precios A sin notificarle. Ahora Salesforce muestra un mensaje de error de validación informándole que tiene un artículo de pedido y su producto debe utilizar la misma entrada de lista de precios. Puede actualizar su artículo de pedido e intentar guardar de nuevo.

Activar pedidos sin listas de precios

Salesforce ofrece ahora asistencia para organizaciones que utilizan pedidos en Salesforce mientras gestionan productos y listas de precios en una plataforma externa. Cuando activa pedidos sin listas de precios, los desarrolladores pueden crear pedidos que no requieren un valor para el capo Lista de precios y pedidos que no requieren un valor para sus campos Entrada de lista de precios.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience.

Quién: Este cambio está disponible para usuarios con una de las siguientes licencias de B2B.

- B2B Commerce
- B2B Commerce Starter
- B2B Commerce Growth
- B2B Commerce Plus

Por qué: Anteriormente, una validación requería que los representantes de ventas definan una lista de precios cuando agregaban por primera vez productos de pedidos a su pedido. Esta validación impedía a las organizaciones utilizar funciones de pedidos de Salesforce si gestionaban productos y listas de precios en una plataforma externa.

Cómo: En Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese *Configuración de pedidos* y luego seleccione **Configuración de pedidos**. Seleccione la configuración Lista de precios opcional y luego guarde sus cambios.

Gestión de territorio de compañía: Más opciones para acceso de registro y etiquetas de objeto

Seleccionar el nivel de acceso que los usuarios obtienen a las oportunidades asignadas a los territorios secundarios de sus territorios Además, personalice el modo en que aparecen etiquetas de objeto Territorio en la interfaz de usuario.

EN ESTA SECCIÓN:

Obtener mayor control sobre quién ve qué

Ahora puede elegir el nivel de acceso que los usuarios obtienen a las oportunidades asignadas a los territorios secundarios de sus territorios Por ejemplo, supongamos que establece el nivel de acceso para ver y modificar. Ahora, los usuarios pueden modificar las oportunidades asignadas a los territorios secundarios de sus territorios. Anteriormente, el acceso de vista estaba otorgado.

Personalizar las etiquetas de objeto de territorio

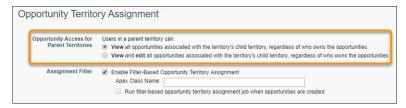
Para reflejar las convenciones de nomenclatura de su compañía, ahora puede mostrar etiquetas de objeto de Territorio a sus usuarios. Por ejemplo, si su compañía llama los territorios de ventas "distritos", cambie la etiqueta Territorios a Distritos. Las etiquetas personalizadas sustituyen instancias de Territorio o Territorios en páginas de usuario final. Por ejemplo, la lista relacionada Territorios asignados en cuentas se convierte en Distritos asignados.

Obtener mayor control sobre quién ve qué

Ahora puede elegir el nivel de acceso que los usuarios obtienen a las oportunidades asignadas a los territorios secundarios de sus territorios Por ejemplo, supongamos que establece el nivel de acceso para ver y modificar. Ahora, los usuarios pueden modificar las oportunidades asignadas a los territorios secundarios de sus territorios. Anteriormente, el acceso de vista estaba otorgado.

Dónde: Estos cambios se aplican a Lightning Experience y Salesforce Classic en Performance Edition y Developer Edition y en Enterprise Edition y Unlimited Edition con Sales Cloud.

Cómo: Establezca el nivel de acceso de oportunidad para territorios principales en la página Configuración de territorio en Configuración, bajo Asignación de territorio de oportunidad.



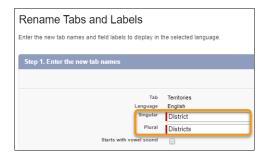
Con acceso de API, también puede establecer el nivel de acceso de oportunidad utilizando el campo t2ForecastAccessLevel en el tipo de API de metadatos Territory2Settings.

Personalizar las etiquetas de objeto de territorio

Para reflejar las convenciones de nomenclatura de su compañía, ahora puede mostrar etiquetas de objeto de Territorio a sus usuarios. Por ejemplo, si su compañía llama los territorios de ventas "distritos", cambie la etiqueta Territorios a Distritos. Las etiquetas personalizadas sustituyen instancias de Territorio o Territorios en páginas de usuario final. Por ejemplo, la lista relacionada Territorios asignados en cuentas se convierte en Distritos asignados.

Dónde: Estos cambios se aplican a Lightning Experience y Salesforce Classic en Performance Edition y Developer Edition y en Enterprise Edition y Unlimited Edition con Sales Cloud.

Cómo: En la página Cambiar nombre de fichas y etiquetas en Configuración, ingrese un nuevo nombre para la ficha Territorios.



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Personalizar etiquetas de gestión de territorio de compañía (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Detalles de Etiquetas mejoradas para Gestión de territorio de compañía

Otros cambios en funciones fundamentales de ventas

Realice un seguimiento se productos y precios en un reporte. Mejoramos etiquetas relacionadas con territorios en reportes de Cuenta y Actividades. También mejoramos algunas etiquetas en la página Configuración para Alertas de grandes acuerdos. Se retiró Pronósticos personalizables. Además, la función gestión de territorio original tiene programada su retirada en Summer '21.

EN ESTA SECCIÓN:

Simplificar la gestión de precios y Tipos de reporte personalizado de producto y precios

Cree tipos de reporte personalizados basándose en entradas de lista de precios. La gestión y actualización de precios es más sencilla y más eficiente ahora porque los usuarios pueden crear reportes basándose en productos y precios. Al crear tipos de reporte personalizados, puede utilizar entradas de listas de precios como un objeto principal. Para tipos de reporte personalizados que tienen producto como el objeto principal, agregamos entradas de lista de precios como un objeto secundario.

Detalles de Etiquetas mejoradas para Gestión de territorio de compañía

Las nueva etiquetas facilitan el uso de reportes de Cuenta y Actividades estándar cuando incluye información acerca de territorios. Las nuevas etiquetas también aparecen en la configuración de campo de gestión de objetos para territorios y en la página de detalles de territorio en Configuración.

Etiquetas mejoradas en página de configuración de Alertas de grandes acuerdos

Algunas etiquetas en la página Configuración para Alertas de grandes acuerdos se actualizaron para mejorar la capacidad de uso.

Retirada de Pronósticos personalizables

Se retiró Pronósticos personalizables. Los usuarios no podrán acceder a la función Pronósticos personalizables ni a sus datos subyacentes a través de la interfaz de usuario o la API. Le instamos a que migre a Pronósticos de colaboración.

Gestión de territorio original va a retirarse

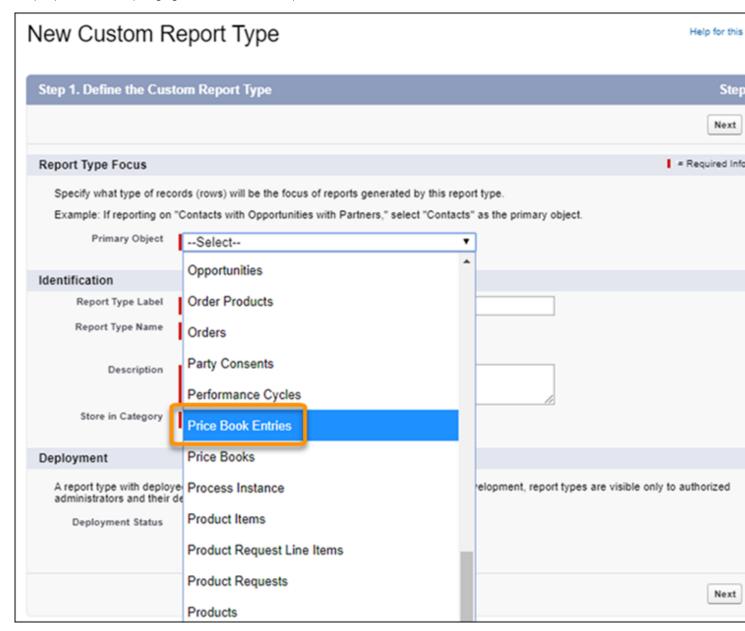
La función gestión de territorio original tiene programada su retirada a partir de Summer '21. Después de la retirada de la función, los usuarios no podrán acceder a la función de gestión de territorio original y sus datos subyacentes. Le instamos a que migre a Gestión de territorio de compañía.

Simplificar la gestión de precios y Tipos de reporte personalizado de producto y precios

Cree tipos de reporte personalizados basándose en entradas de lista de precios. La gestión y actualización de precios es más sencilla y más eficiente ahora porque los usuarios pueden crear reportes basándose en productos y precios. Al crear tipos de reporte personalizados, puede utilizar entradas de listas de precios como un objeto principal. Para tipos de reporte personalizados que tienen producto como el objeto principal, agregamos entradas de lista de precios como un objeto secundario.

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

Por qué: No solo puede obtener mejores reportes de precios y producto, sino también realizar un seguimiento y crear reportes sobre campos personalizados que agregó a entradas de lista de precios.



Detalles de Etiquetas mejoradas para Gestión de territorio de compañía

Las nueva etiquetas facilitan el uso de reportes de Cuenta y Actividades estándar cuando incluye información acerca de territorios. Las nuevas etiquetas también aparecen en la configuración de campo de gestión de objetos para territorios y en la página de detalles de territorio en Configuración.

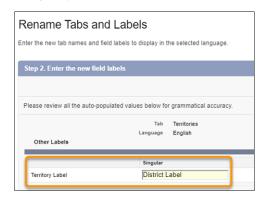
Dónde: Estos cambios se aplican a Lightning Experience y Salesforce Classic en Performance Edition y Developer Edition y en Enterprise Edition y Unlimited Edition con Sales Cloud.

Por qué: Para reportes de Cuenta y Actividades estándar, el generador de reportes y el resultado muestran ahora:

- Etiqueta de territorio en vez de Etiqueta.
- Descripción de territorio en vez de Descripción.



Cómo: En la página Cambiar nombre de fichas y etiquetas en Configuración, puede sustituir Etiqueta de territorio con un texto de su elección. Su etiqueta personalizada aparece en el generador de reportes y el resultados así como en la configuración de campo Gestor de objetos para territorios.



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Personalizar etiquetas de gestión de territorio de compañía (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Personalizar las etiquetas de objeto de territorio

Etiquetas mejoradas en página de configuración de Alertas de grandes acuerdos

Algunas etiquetas en la página Configuración para Alertas de grandes acuerdos se actualizaron para mejorar la capacidad de uso.

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

Cómo: Las siguientes etiquetas se actualizaron para facilitar la tarea de crear y actualizar alertas.

- La etiqueta de campo Nombre es ahora Nombre de alerta.
- La etiqueta de campo Nombre de email de remitente es ahora Nombre de remitente.
- La etiqueta de campo Dirección de email de remitente es ahora Email de remitente.
- La etiqueta de campo Formato de página de uso e Idioma desde es ahora Usuario.
- El encabezado de sección Configuración de alerta es ahora Remitente.
- Los encabezados de sección ya no están numerados.

Retirada de Pronósticos personalizables

Se retiró Pronósticos personalizables. Los usuarios no podrán acceder a la función Pronósticos personalizables ni a sus datos subyacentes a través de la interfaz de usuario o la API. Le instamos a que migre a Pronósticos de colaboración.

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

Cómo: Revise nuestra documentación y siga las instrucciones para configurar Pronósticos de colaboración.

Si utiliza la función de gestión de territorios original, le instamos a que migre a Gestión de territorio de compañía. La retirada de la función de gestión de territorios original está programada en Summer '21 y no está disponible para Pronósticos de colaboración.

CONSULTE TAMBIÉN

Artículo de knowledge: Pronósticos personalizables se retirará en la versión Summer '20 Gestión de territorio original va a retirarse

Gestión de territorio original va a retirarse

La función gestión de territorio original tiene programada su retirada a partir de Summer '21. Después de la retirada de la función, los usuarios no podrán acceder a la función de gestión de territorio original y sus datos subyacentes. Le instamos a que migre a Gestión de territorio de compañía.

Dónde: Este cambio se aplica a Salesforce Classic en Performance Edition y Developer Edition y en Enterprise Edition y Unlimited Edition con Sales Cloud.

Cómo: Revise nuestra documentación y siga las instrucciones para configurar Gestión de territorio de compañía. También le recomendamos encarecidamente mantener una copia de seguridad integral de todos sus datos de territorio mientras aún está utilizando la función de gestión de territorios original.



Nota: Se retiró Pronósticos personalizables. Los usuarios de gestión de territorios original no tienen acceso a la función Pronósticos personalizables y sus datos subyacentes, pero los gestores de pronósticos mantienen el acceso otorgado a oportunidades y territorios. Si utilizaba Pronósticos personalizables, le instamos a migrar a Pronósticos de colaboración.

CONSULTE TAMBIÉN

Artículo de knowledge: El módulo Gestión de territorios original se retirará en la versión Summer '21 Retirada de Pronósticos personalizables

Funciones de productividad: Hilos de email, Tareas en colas, Nuevas perspectivas de email y Vistas Kanban mejoradas

Los representantes de ventas pueden disfrutar con mayor eficiencia al vender. Los usuarios de High Velocity Sales pueden utilizar mensajes de email con hilo para ver una plática completa. Las acciones rápidas facilitan más la asignación de tareas a colas. La perspectiva de email No interesado permite a los representantes saber cuándo un cliente no está interesado en su argumento de ventas. Además, agreque sugerencias específicas de la compañía y aptitudes a vistas Kanban.

EN ESTA SECCIÓN:

Experiencia de email: Hilos de email, Actualizaciones de seguimiento de email, EAI y claves DKIM mejoradas

Los representantes de ventas pueden utilizar hilos de email en tarjetas de paso de cadencia en High Velocity Sales. Puede utilizar High Velocity Sales mientras no se realiza un seguimiento de otros mensajes de email en su organización. Sus representantes de ventas pueden enviar y recibir fácilmente mensajes de email en todo el mundo con EAI (Email Address Internationalization). Mejoramos la seguridad de email con cambios en claves DomainKeys Identified Mail (DKIM).

Plantillas de email: Actualizar plantillas de email de Visualforce para usuarios invitados

Proteja el acceso a los datos de su compañía cuando envía plantillas de email de Visualforce Classic a usuarios invitados. Revise y actualice estas plantillas de modo que aún se puedan utilizar.

Actividades: Acciones rápidas para colas de tareas

Sus representantes de ventas pueden configurar acciones rápidas para asignar tareas a colas.

Captura de actividad de Einstein: Nueva perspectiva de email, Acceso de API y Vista mejorada para mensajes de email con hilo

Descubra cuándo un cliente no está interesado en su argumento de ventas con la perspectiva de email No interesado. Agregue usuarios a una configuración de Captura de actividad de Einstein utilizando API de SOAP. Vea mensajes de email con hilo junto con la información de implicación más reciente en una sola página.

Lightning Dialer: Personalizar el recordatorio de consentimiento para llamadas grabadas

Antes de grabar una llamada telefónica, los representantes de ventas pueden ver una solicitud que les recuerda solicitar el consentimiento para grabar la llamada. Los administradores de Salesforce pueden ahora personalizar el texto que aparece.

Kanban: Campos clave y directrices y celebraciones con confeti

Kanban adoptó dos funciones Ruta que mejora la vida de sus representantes. Cuando especifica campos clave y directrices de éxito para un proceso en una ruta, las vistas Kanban también muestran los campos y las directrices. Además, cuando configura un lanzamiento de confeti en una ruta, la vista Kanban para ese objeto ahora también lanza confeti.

Salesforce Inbox Mobile: Ventas más inteligentes desde su Inbox

Salesforce Inbox integra su email y calendario con Salesforce, de modo que los representantes de ventas puedan gestionar sus ventas de trabajo con mayor eficiencia. Inbox aumenta la productividad de representantes en cada mensaje de email, ya estén en su escritorio o en sus desplazamientos.

Experiencia de email: Hilos de email, Actualizaciones de seguimiento de email, EAI y claves DKIM mejoradas

Los representantes de ventas pueden utilizar hilos de email en tarjetas de paso de cadencia en High Velocity Sales. Puede utilizar High Velocity Sales mientras no se realiza un seguimiento de otros mensajes de email en su organización. Sus representantes de ventas pueden enviar y recibir fácilmente mensajes de email en todo el mundo con EAI (Email Address Internationalization). Mejoramos la seguridad de email con cambios en claves DomainKeys Identified Mail (DKIM).

EN ESTA SECCIÓN:

Utilizar hilos de email en mensajes de email de cadencia de ventas

Mantenga los mensajes de email entre representantes de ventas y clientes potenciales organizados con hilos de email. Cuando los gestores de ventas agrupan algunos mensajes de email de cadencia de ventas o todos en un hilo, los representantes pueden ver toda la actividad de email en un solo lugar.

Realizar seguimiento de mensajes de email para Lightning Experience ya no desactiva High Velocity Sales

Cuando desactiva la opción Seguimiento de email en Configuración de actividad, ahora desactiva el seguimiento de email en Lightning Experience y solo la función de seguimiento de email en High Velocity Sales. Anteriormente, la desactivación de la configuración también desactivaba todo High Velocity Sales.

Conectar de forma global con Internacionalización de direcciones de email

Conéctese con usuarios en todo el mundo con Internacionalización de direcciones de email (EAI). WAI permite caracteres no latinos en direcciones de email al enviar mensajes de email a y desde Salesforce. Admitimos estos caracteres en el nombre de dominio (la parte a la derecha de @) para años. EAI ahora los admite en las partes locales de direcciones de email (la parte antes de @).

Mejorar la seguridad del email con claves DKIM rediseñadas (Actualización, aplicada)

Para abordar posibles vulnerabilidades de seguridad con claves DomainKeys Identified Mail (DKIM), mejoramos el modo en que se crean. Ya no tiene que trabajar con claves públicas y privadas. Además, como el uso compartido de claves puede ingresar vulnerabilidades de seguridad, eliminamos la capacidad de importar claves DKIM. Mejorar la seguridad de email con claves DKIM rediseñadas fue una actualización en Winter '19 y se aplicó en Summer '20.

Utilizar hilos de email en mensajes de email de cadencia de ventas

Mantenga los mensajes de email entre representantes de ventas y clientes potenciales organizados con hilos de email. Cuando los gestores de ventas agrupan algunos mensajes de email de cadencia de ventas o todos en un hilo, los representantes pueden ver toda la actividad de email en un solo lugar.

Dónde: Este cambio se aplica a High Velocity Sales en Lightning Experience. High Velocity Sales está disponible como un complemento en las versiones Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Quién: Usuarios con el permiso de usuario Utilizar Inbox, disponible con una licencia de High Velocity Sales, Sales Cloud Einstein o Inbox.



Nota: Cuando un paso de cadencia de ventas especifica un email en hilo, se agrega una dirección de email de Salesforce en el campo **CCO**, excepto cuando se envían los mensajes de email utilizando Enviar a través de Salesforce.

Los representantes de ventas pueden ver la dirección CCO en la carpeta Elementos enviados de su aplicación de email.

CONSULTE TAMBIÉN

Organizar mensajes de email de cadencia de ventas como un hilo

Realizar seguimiento de mensajes de email para Lightning Experience ya no desactiva High Velocity Sales

Cuando desactiva la opción Seguimiento de email en Configuración de actividad, ahora desactiva el seguimiento de email en Lightning Experience y solo la función de seguimiento de email en High Velocity Sales. Anteriormente, la desactivación de la configuración también desactivaba todo High Velocity Sales.

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

CONSULTE TAMBIÉN

Elegir si realizar un seguimiento de mensajes de email en High Velocity Sales

Conectar de forma global con Internacionalización de direcciones de email

Conéctese con usuarios en todo el mundo con Internacionalización de direcciones de email (EAI). WAI permite caracteres no latinos en direcciones de email al enviar mensajes de email a y desde Salesforce. Admitimos estos caracteres en el nombre de dominio (la parte a la derecha de @) para años. EAl ahora los admite en las partes locales de direcciones de email (la parte antes de @).

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en todas las ediciones. EAI no es compatible en Pardot, Marketing Cloud, Captura de actividad de Einstein o Salesforce Inbox.

Cuándo: Esta función está disponible para la activación en organizaciones existentes en Summer '20. Las organizaciones creadas en Summer '20 o posterior tienen EAI activada de forma predeterminada.

Cómo: Antes de activar Internacionalización de direcciones de email, prepare su organización de Salesforce.

- Revise las consideraciones, los pasos de preparación y cómo activar EAI en Ayuda de Salesforce
- Asegúrese de que haya compatibilidad con UTF-8 en toda la ruta del email.
- Actualice sus integraciones para que admitan caracteres Unicode.
- Adopte la versión de API más reciente.
- Asegúrese de que todos los campos que almacenan direcciones de email utilizan el tipo de datos de email.

CONSULTE TAMBIÉN

Artículo de Knowledge: Prepararse para compatibilidad con internacionalización de direcciones de email (Email Address Internationalization) (EAI)

Ayuda de Salesforce: Internacionalización de direcciones de email (EAI) (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Mejorar la seguridad del email con claves DKIM rediseñadas (Actualización, aplicada)

Para abordar posibles vulnerabilidades de seguridad con claves DomainKeys Identified Mail (DKIM), mejoramos el modo en que se crean. Ya no tiene que trabajar con claves públicas y privadas. Además, como el uso compartido de claves puede ingresar vulnerabilidades de seguridad, eliminamos la capacidad de importar claves DKIM. Mejorar la seguridad de email con claves DKIM rediseñadas fue una actualización en Winter '19 y se aplicó en Summer '20.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en todas las ediciones.



🕜 Nota: ¿Le suena familiar? Esta actualización se aplicó por primera vez en la versión Winter '20, pero algunas organizaciones de Salesforce no obtuvieron el cambio. En Summer '20, aplicamos esta actualización a estas organizaciones.

Cómo: Salesforce ahora publica el registro TXT que contiene su clave pública en la DNS. También agregamos la rotación de claves automática para reducir el riesgo de que sus claves se tornen vulnerables por terceros. Las claves generadas utilizando el antiguo método siguen funcionando, pero en Summer '20, cuando genera nuevas claves, debe utilizar el método más seguro.

CONSULTE TAMBIÉN

Notas de la versión Winter '19: Mejorar la seguridad del email con claves DKIM rediseñadas

Ayuda de Salesforce: Configurar claves DKIM seguras (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión) Actualizaciones de versión (Beta)

Plantillas de email: Actualizar plantillas de email de Visualforce para usuarios invitados

Proteja el acceso a los datos de su compañía cuando envía plantillas de email de Visualforce Classic a usuarios invitados. Revise y actualice estas plantillas de modo que aún se puedan utilizar.

Dónde: Este cambio se aplica a organizaciones de Salesforce con comunidades públicas activas, sitios y portales en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cuándo: Esta política de seguridad se presentó en Spring '20 y se aplicó inmediatamente.

Quién: Este cambio se aplica a plantillas de email de Visualforce que apuntan a usuarios invitados en comunidades.

Cómo: Agregue el atributo renderUsingSystemContextWithoutSharing="True" a cada plantilla de email de Visualforce.

(1) Importante: Evalúe la repercusión de la política de seguridad de invitados y, si es necesario, actualice plantillas de email de Visualforce enviadas a usuarios invitados.

CONSULTE TAMBIÉN

Garantizar acceso de usuario invitado a mensajes de email creados con plantillas de email de Visualforce

Ayuda de Salesforce: Crear una plantilla de email de Visualforce en Salesforce Classic (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Cronología y políticas de seguridad de usuario invitado (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Actividades: Acciones rápidas para colas de tareas

Sus representantes de ventas pueden configurar acciones rápidas para asignar tareas a colas.

EN ESTA SECCIÓN:

Utilizar acciones rápidas para asignar tareas a colas

Sus representantes de ventas pueden ahorrar tiempo cuando colaboran en tareas de ventas. Ahora puede configurar acciones rápidas en páginas de registro o como acciones globales de modo que los representantes puedan asignar tareas a colas con mayor rapidez.

Utilizar acciones rápidas para asignar tareas a colas

Sus representantes de ventas pueden ahorrar tiempo cuando colaboran en tareas de ventas. Ahora puede configurar acciones rápidas en páginas de registro o como acciones globales de modo que los representantes puedan asignar tareas a colas con mayor rapidez.

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

Captura de actividad de Einstein: Nueva perspectiva de email, Acceso de API y Vista mejorada para mensajes de email con hilo

Descubra cuándo un cliente no está interesado en su argumento de ventas con la perspectiva de email No interesado. Agregue usuarios a una configuración de Captura de actividad de Einstein utilizando API de SOAP. Vea mensajes de email con hilo junto con la información de implicación más reciente en una sola página.

EN ESTA SECCIÓN:

Saber cuándo los clientes no están interesados en nueva perspectiva de email

La nueva perspectiva de email No interesado le permite saber sin incluso abrir el email cuándo un cliente prefiere no continuar una plática de ventas. Descubra en qué pláticas centrarse para cerrar acuerdos. Perspectivas de email de Einstein muestra el contexto de ventas relevante para mensajes de email asociados con registros de Salesforce.

Agregar usuarios a una configuración de Captura de actividad de Einstein con API de SOAP

El nuevo objeto UserEmailCalendarSync permite a los desarrolladores agregar usuarios a una configuración de Captura de actividad de Einstein. Las configuraciones permiten la sincronización de eventos y contactos de usuarios entre Salesforce y su cuenta conectada. La API facilita más la tarea de agregar varios usuarios a una configuración.

Ver mensajes de email con hilo en una sola página

Para permanecer conectado a la plática, los representantes de ventas desean ver mensajes de email agrupados en un solo hilo. Ahora, los representantes ven mensajes de email con hilo junto con la información de implicación más reciente en una sola página. Anteriormente, los representantes veían mensajes de email con hilo desde la cronología de actividad.

Saber cuándo los clientes no están interesados en nueva perspectiva de email

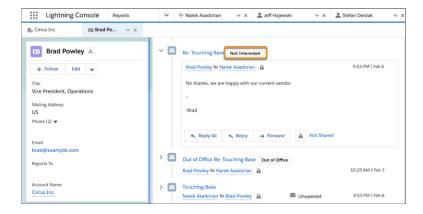
La nueva perspectiva de email No interesado le permite saber sin incluso abrir el email cuándo un cliente prefiere no continuar una plática de ventas. Descubra en qué pláticas centrarse para cerrar acuerdos. Perspectivas de email de Einstein muestra el contexto de ventas relevante para mensajes de email asociados con registros de Salesforce.

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

Quién: Esta función está disponible para todos los usuarios de Captura de actividad de Einstein incluyendo usuarios con una licencia de Inbox.

Cómo:

Las perspectivas de email están disponibles cuando activa Captura de actividad de Einstein. Si utiliza Captura de actividad de Einstein mediante una licencia de Sales Cloud Einstein o Inbox, Perspectivas de email se activan de forma predeterminada. Visualice esta perspectiva en los detalles del email, en la cronología de actividad y en aplicaciones móviles Salesforce Inbox.



CONSULTE TAMBIÉN

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

Agregar usuarios a una configuración de Captura de actividad de Einstein con API de SOAP

El nuevo objeto UserEmailCalendarSync permite a los desarrolladores agregar usuarios a una configuración de Captura de actividad de Einstein. Las configuraciones permiten la sincronización de eventos y contactos de usuarios entre Salesforce y su cuenta conectada. La API facilita más la tarea de agregar varios usuarios a una configuración.

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

CONSULTE TAMBIÉN

Objetos nuevos y modificados

Ver mensajes de email con hilo en una sola página

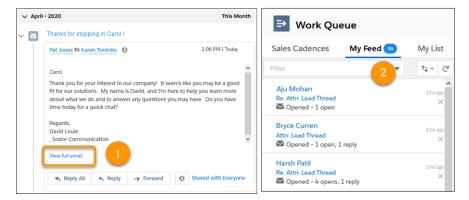
Para permanecer conectado a la plática, los representantes de ventas desean ver mensajes de email agrupados en un solo hilo. Ahora, los representantes ven mensajes de email con hilo junto con la información de implicación más reciente en una sola página. Anteriormente, los representantes veían mensajes de email con hilo desde la cronología de actividad.

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

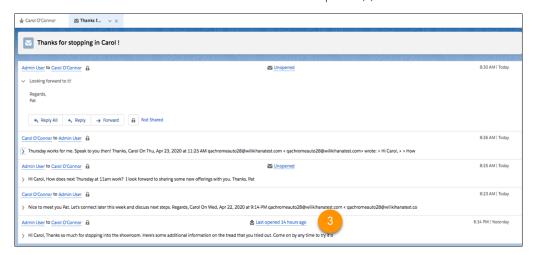
Quién: Todos los usuarios de Actividad de Einstein pueden ver hilos de email en una sola página. Para ver detalles de implicación, los representantes deben utilizar High Velocity Sales o Inbox.

Por qué: Visualizando pláticas de email en una sola página, los representantes de ventas están mejor equipados para avanzar con las ventas. Hilos de email incluyen mensajes de email capturados por Captura de actividad de Einstein. Los mensajes de email registrados manualmente no están incluidos.

Cómo:



Desde la cronología de actividad, haga clic en **Ver email completo** (1). Si utiliza High Velocity Sales o Inbox, también puede hacer clic en una alerta basada en email desde la ficha Mis noticias en tiempo real (2).



Los usuarios de High Velocity Sales y Inbox pueden pasar el ratón sobre la **Última fecha en que se abrió** (3) de un email para ver detalles de implicación completos. Los detalles de implicación son para mensajes de email capturados por Captura de actividad de Einstein. Los detalles de implicación para mensajes de email registrados manualmente aparecen en una ficha separada.

CONSULTE TAMBIÉN

Ver detalles en tiempo real de implicación de email de clientes potenciales Realizar seguimiento de implicación de email entre aplicaciones en la integración de Outlook Realizar seguimiento de implicación de email entre aplicaciones en la integración de Gmail

Lightning Dialer: Personalizar el recordatorio de consentimiento para llamadas grabadas

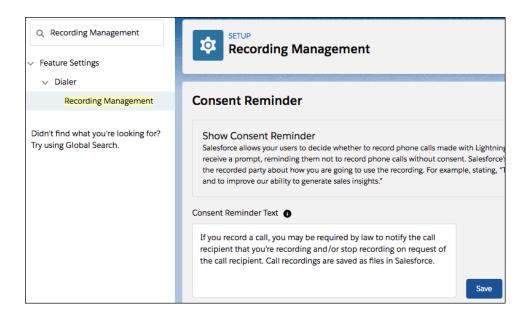
Antes de grabar una llamada telefónica, los representantes de ventas pueden ver una solicitud que les recuerda solicitar el consentimiento para grabar la llamada. Los administradores de Salesforce pueden ahora personalizar el texto que aparece.



Nota: Por ahora, solo admitimos llamadas salientes de Estados Unidos y Canadá.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Dialer en Lightning Experience. Lightning Dialer está disponible por un costo adicional en las versiones Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Por qué: Actualice el recordatorio de consentimiento para precisar qué es importante para sus equipos de ventas.



Puede desactivar el recordatorio de consentimiento si lo desea. Le recomendamos actualizar el texto para coincidir con leyes de grabación aplicables a sus clientes potenciales y representantes de ventas.

Cómo: Para utilizar esta función, seleccione Gestión de grabaciones bajo los parámetros de Dialer en Configuración.

Kanban: Campos clave y directrices y celebraciones con confeti

Kanban adoptó dos funciones Ruta que mejora la vida de sus representantes. Cuando especifica campos clave y directrices de éxito para un proceso en una ruta, las vistas Kanban también muestran los campos y las directrices. Además, cuando configura un lanzamiento de confeti en una ruta, la vista Kanban para ese objeto ahora también lanza confeti.

EN ESTA SECCIÓN:

Obtener directrices en procesos de su compañía en vistas Kanban

Su usuarios pueden ahora beneficiarse de las mismas sugerencias y experiencia si utilizan rutas o una vista Kanban para trabajar en acuerdos. Cuando utiliza una ruta para especificar campos clave y directrices para un proceso de ventas o un proyecto, las vistas Kanban correspondientes ahora afloran esa información también.

Celebrar eventos clave con confeti en vistas Kanban

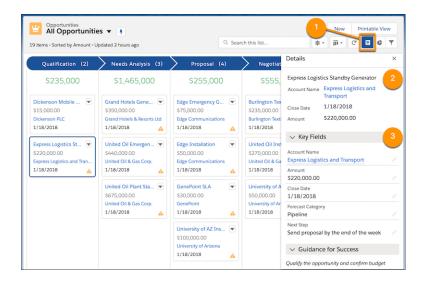
Premie sus equipos por sus éxitos (como ganar una oportunidad), sin importar qué función utilizan para gestionar negociaciones y proyectos. Cuando configura un lanzamiento de confeti para usuarios que alcanzan un paso designado en una ruta, las vistas Kanban correspondientes también lanzan confeti ahora. Las celebraciones no funcionan con los estados Convertido en prospectos.

Obtener directrices en procesos de su compañía en vistas Kanban

Su usuarios pueden ahora beneficiarse de las mismas sugerencias y experiencia si utilizan rutas o una vista Kanban para trabajar en acuerdos. Cuando utiliza una ruta para especificar campos clave y directrices para un proceso de ventas o un proyecto, las vistas Kanban correspondientes ahora afloran esa información también.

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

Por qué: Los representantes permanecen alineados con los procesos de ventas de su compañía mientras realizan un seguimiento y actualizan datos en sus acuerdos. Pueden abrir y cerrar el panel de detalles haciendo clic en (1). Cuando un representante selecciona una tarjeta, el panel muestra los cuatro primeros formatos compactos (2) además de campos clave disponibles y directrices (3). El panel muestra campos clave y directrices cuando están configuradas para una ruta para el mismo objeto, tipo de registro y lista de selección como la vista Kanban. Los representantes pueden modificar campos clave de un registro en línea, sin salir de la vista Kanban.



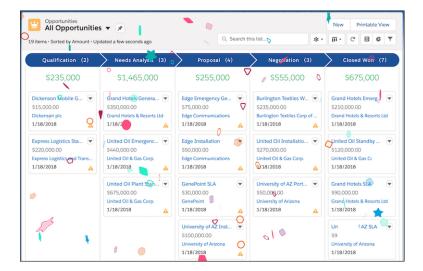
Cómo: En Configuración, utilice el cuadro Búsqueda rápida para buscar **Configuración de ruta**. Active y cree una ruta, o bien modifique una ruta. En paso 2 de la creación de una ruta, para cada paso en su proceso de ventas, seleccione campos clave y proporcione directrices de éxito para sus procesos de ventas.

Celebrar eventos clave con confeti en vistas Kanban

Premie sus equipos por sus éxitos (como ganar una oportunidad), sin importar qué función utilizan para gestionar negociaciones y proyectos. Cuando configura un lanzamiento de confeti para usuarios que alcanzan un paso designado en una ruta, las vistas Kanban correspondientes también lanzan confeti ahora. Las celebraciones no funcionan con los estados Convertido en prospectos.

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

Por qué: Una celebración con confeti crea algo de diversión y levanta la moral cuando los representantes de ventas alcanzan un hito.



Cómo: En Configuración, utilice el cuadro Búsqueda rápida para buscar **Configuración de ruta**. Active y cree una ruta, o bien modifique una ruta. En paso 3, seleccione parámetros para celebraciones. Las celebraciones se desencadenan en una vista Kanban cuando están configuradas para una ruta para el mismo objeto, tipo de registro y lista de selección.

Salesforce Inbox Mobile: Ventas más inteligentes desde su Inbox

Salesforce Inbox integra su email y calendario con Salesforce, de modo que los representantes de ventas puedan gestionar sus ventas de trabajo con mayor eficiencia. Inbox aumenta la productividad de representantes en cada mensaje de email, ya estén en su escritorio o en sus desplazamientos.

Obtenga información acerca de las funciones y las mejoras más recientes en Inbox móvil en Ayuda de Salesforce.

- Inbox Mobile para iOS
- Inbox Mobile para Android

Para obtener información acerca de las funciones y las mejoras más recientes en escritorio de Inbox, consulte las secciones Integración de Outlook, Integración de Gmail y Experiencia de email de las notas de versión de Salesforce.

CONSULTE TAMBIÉN

Integración de Outlook®: Actualizaciones en seguimiento de email, Accesos directos de texto mejorados y Cambios de estado de email registrado

Integración de Gmail[™]: Actualizaciones en seguimiento de email, Accesos directos de texto mejorados y Cambios de estado de email registrado

Experiencia de email: Hilos de email, Actualizaciones de seguimiento de email, EAI y claves DKIM mejoradas

Integración con Google: Realizar seguimiento de cambios de configuración de de email, Mejoras de accesos directos de email y Configuración de Lightning Sync disponible para más administradores

Puede activar y desactivar la función de seguimiento de email desde una sola configuración para todos los usuarios de Inbox e integración de Gmail. Además, agregamos un acceso directo de teclado para facilitar la incorporación de accesos directos de texto a un email más que nunca. A partir de Winter '21, la disponibilidad de Lightning Sync va a cambiar. Y en Spring '20, los administradores de Lightning Sync pueden delegar la configuración a administradores con permisos más restrictivos.

EN ESTA SECCIÓN:

Integración de Gmail[™]: Actualizaciones en seguimiento de email, Accesos directos de texto mejorados y Cambios de estado de email registrado

La integración de Gmail ahora respeta una configuración de Salesforce para activar y desactivar la función, facilitando la configuración más que nunca. Los representantes de ventas pueden acceder a información de participación y alertas a través de la ficha Noticias en tiempo real. Los representantes de ventas pueden insertar un acceso directo de texto utilizando un acceso directo de teclado y pueden utilizar texto rápido de Lightning Experience en la integración. Además, actualizamos el estado de mensajes de email salientes registrados para mostrar correctamente los mensajes de email como enviados, no leídos.

Lightning Sync for Google: Cambios de disponibilidad pendientes y Configuración disponible para más administradores

A partir de Winter '21, Lightning Sync no estará disponible para nuevos clientes de Salesforce. En Summer '20, puede delegar administradores en su compañía con permisos más restrictivos para ayudarle a configurar y gestionar Lightning Sync.

Integración de Gmail™: Actualizaciones en seguimiento de email, Accesos directos de texto mejorados y Cambios de estado de email registrado

La integración de Gmail ahora respeta una configuración de Salesforce para activar y desactivar la función, facilitando la configuración más que nunca. Los representantes de ventas pueden acceder a información de participación y alertas a través de la ficha Noticias en tiempo real. Los representantes de ventas pueden insertar un acceso directo de texto utilizando un acceso directo de teclado y pueden utilizar texto rápido de Lightning Experience en la integración. Además, actualizamos el estado de mensajes de email salientes registrados para mostrar correctamente los mensajes de email como enviados, no leídos.

EN ESTA SECCIÓN:

Desactivar seguimiento de email en la integración de Gmail con una configuración de Salesforce

La integración de Gmail ahora respeta la configuración Seguimiento de email en la página Asistente de configuración de Salesforce Inbox en configuración de Salesforce. Una configuración significa un lugar único para activar o desactivar el seguimiento de email entre aplicaciones Inbox móvil y de escritorio. Cuando se desactiva la configuración, los componentes de seguimiento de email ya no aparecen en la integración de Gmail. Los componentes no están disponibles para agregar a un panel de aplicación de email utilizando el Generador de aplicaciones Lightning.

Realizar seguimiento de implicación de email entre aplicaciones en la integración de Gmail

La ficha Noticias en tiempo real sustituye la ficha Seguimiento y proporciona información acerca de implicaciones con los mensajes de email que sus representantes envían desde la integración de Gmail, Lightning Experience o desde la Cola de trabajo de High Velocity Sales. Los representantes de ventas pueden filtrar y clasificar las noticias en tiempo real para identificar y seguir sus mejores prospectos. Los resúmenes de alertas incluyen el nombre del cliente o cliente potencial, asunto de email, tipo de implicación e historial de implicación anterior.

Activar texto rápido para acceder a accesos directos de texto en la integración de Gmail

administradores

Ahora, los accesos directos de texto se almacenan de modo que los representantes puedan acceder a accesos directos de texto y texto rápido individual dondequiera que redacten mensajes de email. Este cambio requiere la función Texto rápido para activarse con el fin de acceder a accesos directos de texto en la integración de Gmail. Con este cambio, las frases de texto rápido individual guardadas en el Canal de email en Salesforce están disponibles como un acceso directo de texto en la integración de Gmail. Los accesos directos creados a partir de Summer '20 están disponibles como texto rápido individual en Salesforce.

Agregar accesos directos de texto a mensajes de email con pulsaciones de teclado en vez de clics en la integración de Gmail.

Inserte accesos directos de texto con pulsaciones de teclado en vez de clics. Los representantes de ventas pueden asignar un código abreviado a un acceso directo de texto para insertar la frase en un email. Cuando los representantes redactan el código para insertar una frase de acceso directo de texto en vez de utilizar el ratón para seleccionar una frase, pueden permanecer centrados en su contenido de email.

Funciones de Inbox desactivadas en la integración de Gmail para algunas ediciones de Salesforce

La configuración Hacer que Inbox esté disponible para los usuarios en la página Asistente de configuración de Salesforce Inbox en configuración está ahora desactivada para todas las ediciones de Developer y las ediciones que ya no están en venta. Si desarrolla funciones o integraciones, o depende de funciones de Inbox en estas ediciones, vuelva a activar la configuración.

Cambio de estado para mensajes de email enviados registrados desde la integración de Gmail

Los mensajes de email que los representantes de ventas envían desde Gmail se registran ahora en Salesforce con un estado de Enviado en vez de Leído. El email enviado incluye mensajes de email registrados desde la carpeta Enviado en Gmail, utilizando la opción Registrar al enviar o desde la página Recordatorio de registro. Los mensajes de email entrantes que los representantes registran en Salesforce están registrados con un estado de Leído. El estado de los mensajes de email registrados antes de Summer '20 no cambia.

Desactivar seguimiento de email en la integración de Gmail con una configuración de Salesforce

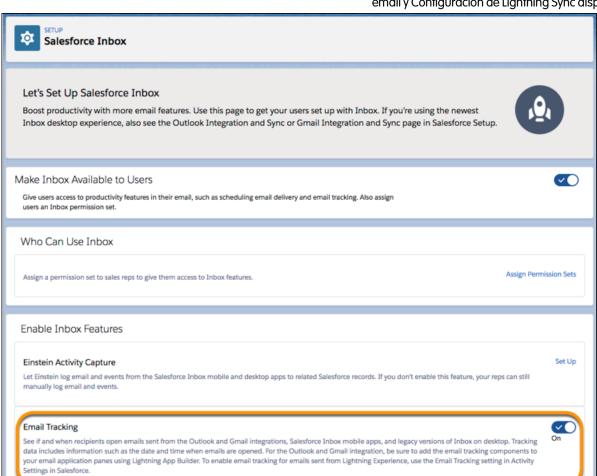
La integración de Gmail ahora respeta la configuración Seguimiento de email en la página Asistente de configuración de Salesforce Inbox en configuración de Salesforce. Una configuración significa un lugar único para activar o desactivar el seguimiento de email entre aplicaciones Inbox móvil y de escritorio. Cuando se desactiva la configuración, los componentes de seguimiento de email ya no aparecen en la integración de Gmail. Los componentes no están disponibles para agregar a un panel de aplicación de email utilizando el Generador de aplicaciones Lightning.

Dónde: Este cambio se aplica a la versión de Salesforce Inbox y está disponible por un costo adicional en las versiones Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition y sin costo en Essentials Edition.

Por qué: Una configuración única ayuda a asegurarse de que desactivó el seguimiento de email para todos los usuarios de Inbox a la vez. Anteriormente, para desactivar el seguimiento de email para integración de Gmail, eliminaba componentes de seguimiento de email de los paneles de integración de email.

Cómo: Desde Configuración de Salesforce, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese *Inbox* y, a continuación, seleccione **Asistente de configuración**. Utilice la configuración Seguimiento de email para activar o desactivar la función.

administradores



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Consideraciones de seguimiento de email acerca del seguimiento de emails desde la integración de Gmail (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Realizar seguimiento de implicación de email entre aplicaciones en la integración de Gmail

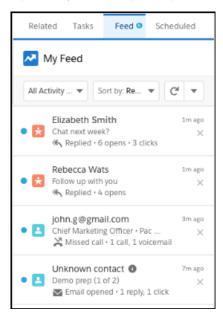
La ficha Noticias en tiempo real sustituye la ficha Seguimiento y proporciona información acerca de implicaciones con los mensajes de email que sus representantes envían desde la integración de Gmail, Lightning Experience o desde la Cola de trabajo de High Velocity Sales. Los representantes de ventas pueden filtrar y clasificar las noticias en tiempo real para identificar y seguir sus mejores prospectos. Los resúmenes de alertas incluyen el nombre del cliente o cliente potencial, asunto de email, tipo de implicación e historial de implicación anterior.

Dónde: Este cambio se aplica a la versión de Salesforce Inbox y está disponible por un costo adicional en las versiones Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition y sin costo en Essentials Edition.

Cuándo: Los usuarios con una licencia de Inbox obtienen la ficha Noticias en tiempo real mostrando implicaciones de email 30 días tras el lanzamiento de Summer '20. Este tiempo permite la recopilación de datos para rellenar las noticias en tiempo real.

Cómo: En Developer Edition, Personal Edition, Chatter Edition y Database.com Edition, las funciones de Inbox se desactivan de forma predeterminada en la versión Summer '20. Para que los representantes vean Noticias en tiempo real, vuelva a activar Inbox en la página Asistente de configuración de Salesforce Inbox en configuración.

Tras su activación, el contenido del componente Seguimiento de email: Lista se actualiza automáticamente con la informaci**ádiministradores** implicación y alertas tras pasar el periodo de recopilación de datos inicial.



Sugerencia: Los representantes de ventas que utilizan la Cola de trabajo de High Velocity Sales ven la misma información de implicación, más implicaciones adicionales específicas de High Velocity Sales, en la ficha Mis noticias en tiempo real en la Cola de trabajo. Si utiliza High Velocity Sales, puede configurar el panel de integración de email en el Generador de aplicaciones Lightning para mostrar únicamente las noticias en tiempo real en una sola ubicación.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Agregar el componente Cola de trabajo a paneles de integración de email para Outlook y Gmail (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ver detalles en tiempo real de implicación de email de clientes potenciales

Ayuda de Salesforce: Implicaciones y alertas en las integraciones de Outlook y Gmail (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Activar texto rápido para acceder a accesos directos de texto en la integración de Gmail

Ahora, los accesos directos de texto se almacenan de modo que los representantes puedan acceder a accesos directos de texto y texto rápido individual dondequiera que redacten mensajes de email. Este cambio requiere la función Texto rápido para activarse con el fin de acceder a accesos directos de texto en la integración de Gmail. Con este cambio, las frases de texto rápido individual guardadas en el Canal de email en Salesforce están disponibles como un acceso directo de texto en la integración de Gmail. Los accesos directos creados a partir de Summer '20 están disponibles como texto rápido individual en Salesforce.

Dónde: Este cambio se aplica a la versión de Salesforce Inbox y está disponible por un costo adicional en las versiones Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition y sin costo en Essentials Edition.

Cómo: La función Texto rápido está activada de forma predeterminada en Lightning Experience, y activada de forma predeterminada en Salesforce Classic cuando Chat está activado. Para activarla, desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese Configuración de texto rápido, luego seleccione **Configuración de texto rápido**. Haga clic en **Activar texto rápido**. No se requiere ninguna otra configuración de texto rápido.



Nota: Los textos rápidos compartidos solo están disponibles al redactar mensajes de email desde Salesforce.

CONSULTE TAMBIÉN

Agregar accesos directos de texto a mensajes de email con pulsaciones de teclado en vez de clics en la integración de Gmail.

Ayuda de Salesforce: Crear mensajes de texto rápido (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Consideraciones sobre texto rápido (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

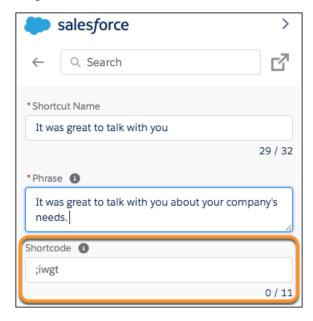
Ayuda de Salesforce: Hacer más mientras se redactan emails en Outlook y Gmail (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Agregar accesos directos de texto a mensajes de email con pulsaciones de teclado en vez de clics en la integración de Gmail.

Inserte accesos directos de texto con pulsaciones de teclado en vez de clics. Los representantes de ventas pueden asignar un código abreviado a un acceso directo de texto para insertar la frase en un email. Cuando los representantes redactan el código para insertar una frase de acceso directo de texto en vez de utilizar el ratón para seleccionar una frase, pueden permanecer centrados en su contenido de email.

Dónde: Este cambio se aplica a la versión de Salesforce Inbox y está disponible por un costo adicional en las versiones Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition y sin costo en Essentials Edition.

Cómo: El campo Código abreviado está disponible para accesos directos de texto creados a partir de Summer '20. Para agregar un código a accesos directos de teclado creados antes de Summer '20, vuelva a crear el acceso directo.



CONSULTE TAMBIÉN

Activar texto rápido para acceder a accesos directos de texto en la integración de Gmail

Ayuda de Salesforce: Hacer más mientras se redactan emails en Outlook y Gmail (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Funciones de Inbox desactivadas en la integración de Gmail para algunas ediciones de Salesforisteadores

La configuración Hacer que Inbox esté disponible para los usuarios en la página Asistente de configuración de Salesforce Inbox en configuración está ahora desactivada para todas las ediciones de Developer y las ediciones que ya no están en venta. Si desarrolla funciones o integraciones, o depende de funciones de Inbox en estas ediciones, vuelva a activar la configuración.

Dónde: Este cambio se aplica a Salesforce Inbox en Personal Edition, Developer Edition, Chatter Edition y Database.com Edition.

Por qué: Salesforce activó la generación de datos para la función de implicaciones y alertas en organizaciones de producción y sandbox con una licencia de Inbox. Esa función ayuda a impulsar datos mostrados en la ficha Noticias en tiempo real en Inbox. Elegimos no recopilar datos de implicación de forma predeterminada para Personal Edition, Developer, Chatter y Database.com, de modo que desactivamos Inbox. Pero puede elegir activar la configuración Hacer que Inbox esté disponible para los usuarios, que también inicia la generación de datos de implicación.

Cambio de estado para mensajes de email enviados registrados desde la integración de Gmail

Los mensajes de email que los representantes de ventas envían desde Gmail se registran ahora en Salesforce con un estado de Enviado en vez de Leído. El email enviado incluye mensajes de email registrados desde la carpeta Enviado en Gmail, utilizando la opción Registrar al enviar o desde la página Recordatorio de registro. Los mensajes de email entrantes que los representantes registran en Salesforce están registrados con un estado de Leído. El estado de los mensajes de email registrados antes de Summer '20 no cambia.

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

Lightning Sync for Google: Cambios de disponibilidad pendientes y Configuración disponible para más administradores

A partir de Winter '21, Lightning Sync no estará disponible para nuevos clientes de Salesforce. En Summer '20, puede delegar administradores en su compañía con permisos más restrictivos para ayudarle a configurar y gestionar Lightning Sync.

EN ESTA SECCIÓN:

Lightning Sync para Google no disponible para clientes nuevos

A partir de Winter '21, Lightning Sync no estará disponible para nuevos clientes de Salesforce. Para iniciar la sincronización de los contactos y eventos de sus representantes de ventas entre Google y Salesforce, animamos a los clientes a explorar Captura de actividad de Einstein. Con Captura de actividad de Einstein, obtiene la sincronización de contactos y eventos, además de configuración de administrador sencilla y aún más funciones de potenciación de productividad para representantes de ventas.

Delegar configuración a administradores con permisos más restrictivos

Atraviese su lista de tareas con mayor rapidez cuando delegue otros administradores de Salesforce en su compañía para ayudarle a configurar y gestionar Lightning Sync para Google. Ahora los administradores solo necesitan los permisos Gestionar usuarios y Gestionar Lightning Sync. Anteriormente, el permiso de administrador más restrictivo, Personalizar aplicación, también era necesario.

Lightning Sync para Google no disponible para clientes nuevos

A partir de Winter '21, Lightning Sync no estará disponible para nuevos clientes de Salesforce. Para iniciar la sincronización de los contactos y eventos de sus representantes de ventas entre Google y Salesforce, animamos a los clientes a explorar Captura de actividad de Einstein. Con Captura de actividad de Einstein, obtiene la sincronización de contactos y eventos, además de configuración de administrador sencilla y aún más funciones de potenciación de productividad para representantes de ventas.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Los clientes que adquieran Salesforce en Winter '21 no podrán activar Lightning Sync. Los usuarios de Lightning Sync, l**astriimistradores** vigentes de Salesforce y los clientes que adquieran Salesforce antes de Winter '21 pueden activar Lightning Sync y seguir utilizándolo después de Winter '21. Consulte Compatibilidad con licencias de usuario de Lightning Sync para tipos de licencias aptas para Lightning Sync.

Por qué: Escuchamos sus solicitudes para opciones de conexión más flexibles y funciones optimizadas. Para ofrecerle lo mejor en integración de Google, estamos combinando nuestros recursos para centrarnos en entregar un solo producto de sincronización: Captura de actividad de Einstein. Con Captura de actividad de Einstein, obtiene las mismas funciones básicas que Lightning Sync, y mucho más.

- Con la sincronización de Captura de actividad de Einstein, los representantes de ventas obtienen eventos y contactos actualizados en la aplicación donde más los necesitan.
- Cuando los representantes envían y reciben mensajes de email, Captura de actividad de Einstein los agrega a la cronología de
 actividad de registros de cuenta, contactos, contrato, prospecto, oportunidad y presupuesto relacionados. La actividad siguiente se
 agrega automáticamente a Salesforce, también. La configuración de colaboración le permite decidir quién más ve los mensajes de
 email y eventos relacionados, de modo que los equipos trabajan juntos mejor.
- Perspectivas de email de Einstein proporciona a los representantes datos inteligentes que les ayudan a enviar la respuesta perfecta en el momento perfecto. Por ejemplo, los representantes pueden seguir inmediatamente cuando un email de un cliente menciona un competidor.

Para leer acerca de las ventajas ofrecidas por Captura de actividad de Einstein, consulte ¿Qué hace Captura de actividad de Einstein?

Cada versión, presentamos mejoras en Captura de actividad de Einstein. Permanezca al día de las mejoras con las notas de versión de Salesforce.

CONSULTE TAMBIÉN

Artículo de Knowledge: Lightning Sync: No disponible para nuevos clientes de Salesforce desde Winter '21 Ayuda de Salesforce: Comparar Captura de actividad de Einstein y Lightning Sync (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Delegar configuración a administradores con permisos más restrictivos

Atraviese su lista de tareas con mayor rapidez cuando delegue otros administradores de Salesforce en su compañía para ayudarle a configurar y gestionar Lightning Sync para Google. Ahora los administradores solo necesitan los permisos Gestionar usuarios y Gestionar Lightning Sync. Anteriormente, el permiso de administrador más restrictivo, Personalizar aplicación, también era necesario.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: Con los permisos Gestionar usuarios y Gestionar Lightning Sync únicamente, los administradores con permisos más restrictivos pueden completar tareas administrativas relacionadas con Lightning Sync desde Configuración.

- Active la configuración Permitir a los usuarios sincronizar contactos, eventos o ambos entre Google y Salesforce.
- Cree y modifique configuraciones de sincronización.
- Consulte estados de sincronización utilizando la prueba de conexión de Lightning Sync.

Al configurar por primera vez, los administradores de Salesforce aún requieren asistencia de un administrador de Google experimentado para iniciar la sincronización de contactos y eventos. Los administradores de Google completan más pasos de configuración desde su Consola de API de Google, Google GSuite y Consola de administración de Google.

Integración con Microsoft®: Realizar seguimiento de configuración de email, Mejoras de accesos directos de texto, Cambios para Lightning Sync y Retirada de Salesforce

Cómo: Desde Configuración, ingrese *Sincronización* en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **for Outlook Integración de Gmail y Sincronización**.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Preparar Salesforce para Lightning Sync para Google (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Definir la configuración de Lightning Sync para Google para representantes (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Ejecutar la prueba de conexión de Lightning Sync para usuarios de Google (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Ver la imagen completa para la configuración de Lightning Sync para Google (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Integración con Microsoft[®]: Realizar seguimiento de configuración de email, Mejoras de accesos directos de texto, Cambios para Lightning Sync y Retirada de Salesforce for Outlook

Puede activar y desactivar la función de seguimiento de email desde una sola configuración para todos los usuarios de Inbox e integración de Outlook. Además, agregamos un acceso directo de teclado para facilitar la incorporación de accesos directos de texto a un email más que nunca. En Winter '21, la disponibilidad de Lightning Sync va a cambiar. Además, Salesforce for Outlook no funcionará a partir de diciembre de 2020. Siga leyendo para obtener más información acerca de la retirada y el paso a funciones de última generación.

EN ESTA SECCIÓN:

Integración de Outlook®: Actualizaciones en seguimiento de email, Accesos directos de texto mejorados y Cambios de estado de email registrado

La integración de Outlook ahora respeta una configuración de Salesforce para activar y desactivar la función, facilitando la configuración más que nunca. Los representantes de ventas ven toda la información de alertas a través de la ficha Noticias en tiempo real. Los representantes de ventas pueden acceder a información de participación y alertas a través de la ficha Noticias en tiempo real. Además, el estado actualizado de mensajes de email salientes registrados muestra correctamente los mensajes de email como enviados, no leídos.

Lightning Sync for Microsoft® Exchange: Cambios de disponibilidad pendientes y Configuración disponible para más administradores

A partir de Winter '21, Lightning Sync no estará disponible para nuevos clientes de Salesforce. En Summer '20, puede delegar administradores en su compañía con permisos más restrictivos para ayudarle a configurar y gestionar Lightning Sync. Además, para continuar sincronizando, los clientes de Microsoft Office 365° deben revisar sus ajustes y prepararse para la retirada de Autenticación básica de Microsoft.

Salesforce for Outlook: Retirada y restablecimiento de acceso pendiente temporalmente

Salesforce for Outlook se basa en Microsoft[®] Internet Explorer 11, para el que la compatibilidad con Salesforce está finalizando en diciembre de 2020. Obtenga información acerca de productos de Microsoft de última generación y cómo comenzar a planificar su movimiento. Además, para los clientes ya afectados por los cambios de compatibilidad de navegador, obtenga información acerca de cómo reconectar hasta diciembre.

Integración con Microsoft®: Realizar seguimiento de configuración de email, Mejoras de accesos directos de texto, Cambios para Lightning Sync y Retirada de Salesforce

Integración de Outlook®: Actualizaciones en seguimiento de email, Accesos directøs utlook de texto mejorados y Cambios de estado de email registrado

La integración de Outlook ahora respeta una configuración de Salesforce para activar y desactivar la función, facilitando la configuración más que nunca. Los representantes de ventas ven toda la información de alertas a través de la ficha Noticias en tiempo real. Los representantes de ventas pueden acceder a información de participación y alertas a través de la ficha Noticias en tiempo real. Además, el estado actualizado de mensajes de email salientes registrados muestra correctamente los mensajes de email como enviados, no leídos.

EN ESTA SECCIÓN:

La integración ya no es compatible con versiones anteriores de Outlook y Windows

La compatibilidad ampliada de Salesforce con Microsoft Internet Explorer 11 finaliza en diciembre de 2020. Después de que finalice la compatibilidad, la integración de Outlook no funcionará para usuarios de Windows con versiones anteriores de Microsoft Outlook. Para seguir utilizando las funciones de integración en Outlook, actualice Windows y Outlook a las versiones más recientes que no requieran Internet Explorer 11.

Desactivar Seguimiento de email en la integración de Outlook con una configuración de Salesforce

La integración de Outlook ahora respeta la configuración Seguimiento de email en la página Asistente de configuración de Salesforce Inbox en configuración de Salesforce. Una configuración significa un lugar único para activar o desactivar el seguimiento de email entre aplicaciones Inbox móvil y de escritorio. Cuando se desactiva la configuración, los componentes de seguimiento de email ya no aparecen en la integración de Outlook. Los componentes no están disponibles para agregar a un panel de aplicación de email utilizando el Generador de aplicaciones Lightning.

Realizar seguimiento de implicación de email entre aplicaciones en la integración de Outlook

La ficha Noticias en tiempo real sustituye la ficha Seguimiento y proporciona información acerca de implicaciones con los mensajes de email que sus representantes envían desde la integración de Outlook, Lightning Experience o desde la Cola de trabajo de High Velocity Sales. Los representantes de ventas pueden filtrar y clasificar las noticias en tiempo real para identificar y seguir sus mejores prospectos. Los resúmenes de alertas incluyen el nombre del cliente o cliente potencial, asunto de email, tipo de implicación e historial de implicación anterior.

Activar texto rápido para acceder a accesos directos de texto en la integración de Outlook

Ahora, los accesos directos de texto se almacenan de modo que los representantes puedan acceder a accesos directos de texto y texto rápido individual dondequiera que redacten mensajes de email. Este cambio requiere la función Texto rápido para activarse con el fin de acceder a accesos directos de texto en la integración de Outlook. Con este cambio, las frases de texto rápido individual guardadas en el Canal de email en Salesforce están disponibles como un acceso directo de texto en la integración de Outlook. Los accesos directos creados a partir de Summer '20 están disponibles como texto rápido individual en Salesforce.

Funciones de Inbox desactivadas en la integración de Outlook para algunas ediciones de Salesforce

La configuración Hacer que Inbox esté disponible para los usuarios en la página Asistente de configuración de Salesforce Inbox en configuración está ahora desactivada para todas las ediciones de Developer y las ediciones que ya no están en venta. Si desarrolla funciones o integraciones, o depende de funciones de Inbox en estas ediciones, vuelva a activar la configuración.

Cambio de estado para mensajes de email enviados registrados desde la integración de Outlook

Los mensajes de email que los representantes de ventas envían desde Outlook se registran ahora en Salesforce con un estado de Enviado en vez de Leído. El email enviado incluye mensajes de email registrados desde la carpeta Elementos enviados en Outlook, utilizando la opción Registrar al enviar o desde la página Recordatorio de registro. Los mensajes de email entrantes que los representantes registran en Salesforce están registrados con un estado de Leído. El estado de los mensajes de email registrados antes de Summer '20 no cambia.

La integración ya no es compatible con versiones anteriores de Outlook y Windows

for Outlook

La compatibilidad ampliada de Salesforce con Microsoft Internet Explorer 11 finaliza en diciembre de 2020. Después de que finalice la compatibilidad, la integración de Outlook no funcionará para usuarios de Windows con versiones anteriores de Microsoft Outlook. Para seguir utilizando las funciones de integración en Outlook, actualice Windows y Outlook a las versiones más recientes que no requieran Internet Explorer 11.

Dónde: Este cambio se aplica a la integración de Outlook, anteriormente conocida como Lightning for Outlook, en todas las ediciones.

Quién: Cualquier usuario de integración de Outlook con entornos anteriores a los siguientes perderán el acceso a la integración en diciembre de 2020:

- Versión de Office 16.0.11629.x o posteriores (publicada en mayo de 2019)
- Windows 10 versión 1903 o posteriores (publicada en mayo de 2019)

Por qué: La integración de Outlook está construido sobre el marco de trabajo de complementos de Microsoft. Las versiones originales de ese marco de trabajo requerían que Internet Explorer 11 abriera el complemento de Salesforce desde versiones de escritorio de Outlook. Ese requisito era así para todos los complementos construidos sobre ese marco de trabajo, no solo con el complemento de Salesforce. Las versiones más recientes del marco de trabajo ahora utilizan Microsoft Edge como el navegador predeterminado para lanzar el complemento. Las versiones más recientes de Windows y Outlook incluyen Microsoft Edge de forma predeterminada. Cuando finalice la compatibilidad con Internet Explorer 11, los usuarios que no tengan el navegador Edge perderán el acceso a la integración de Outlook.

Para garantizar el uso continuado de la integración de Outlook, trabaje con su departamento de TI para actualizar a estas versiones de Windows 10 y Office, que incluyen Microsoft Edge de forma predeterminada:

- Versión de Office 16.0.11629.x o posteriores
- Windows 10 versión 1903 o posteriores

También, los usuarios pueden acceder a la integración empleando Outlook en Internet, que no requiere actualizaciones de Outlook o Windows.

CONSULTE TAMBIÉN

Artículo de Knowledge: Error La integración de Outlook no conecta (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Requisitos del sistema para la integración de Outlook (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Desactivar Seguimiento de email en la integración de Outlook con una configuración de Salesforce

La integración de Outlook ahora respeta la configuración Seguimiento de email en la página Asistente de configuración de Salesforce Inbox en configuración de Salesforce. Una configuración significa un lugar único para activar o desactivar el seguimiento de email entre aplicaciones Inbox móvil y de escritorio. Cuando se desactiva la configuración, los componentes de seguimiento de email ya no aparecen en la integración de Outlook. Los componentes no están disponibles para agregar a un panel de aplicación de email utilizando el Generador de aplicaciones Lightning.

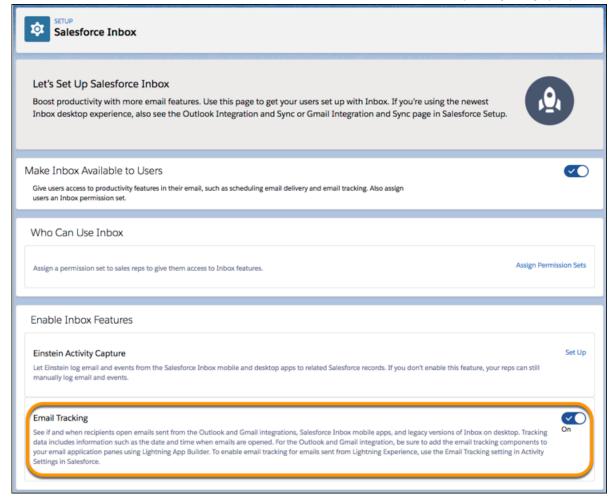
Dónde: Este cambio se aplica a la versión de Salesforce Inbox y está disponible por un costo adicional en las versiones Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition y sin costo en Essentials Edition.

Por qué: Una configuración única ayuda a asegurarse de que desactivó el seguimiento de email para todos los usuarios de Inbox a la vez. Anteriormente, para desactivar el seguimiento de email para integración de Outlook, eliminaba componentes de seguimiento de email de los paneles de integración de email.

Cómo: Desde Configuración de Salesforce, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese *Inbox* y, a continuación, seleccione **Asistente de configuración**. Utilice la configuración Seguimiento de email para activar o desactivar la función.

Integración con Microsoft®: Realizar seguimiento de configuración de email, Mejoras de accesos directos de texto, Cambios para Lightning Sync y Retirada de Salesforce

for Outlook



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Consideraciones de seguimiento de email acerca del seguimiento de emails desde la integración de Outlook (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Realizar seguimiento de implicación de email entre aplicaciones en la integración de Outlook

La ficha Noticias en tiempo real sustituye la ficha Seguimiento y proporciona información acerca de implicaciones con los mensajes de email que sus representantes envían desde la integración de Outlook, Lightning Experience o desde la Cola de trabajo de High Velocity Sales. Los representantes de ventas pueden filtrar y clasificar las noticias en tiempo real para identificar y seguir sus mejores prospectos. Los resúmenes de alertas incluyen el nombre del cliente o cliente potencial, asunto de email, tipo de implicación e historial de implicación anterior.

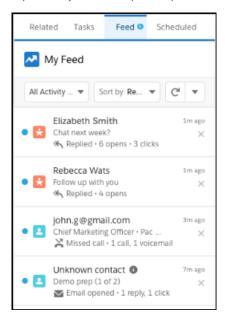
Dónde: Este cambio se aplica a la versión de Salesforce Inbox y está disponible por un costo adicional en las versiones Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition y sin costo en Essentials Edition.

Cuándo: Los usuarios con una licencia de Inbox obtienen la ficha Noticias en tiempo real mostrando implicaciones de email 30 días tras el lanzamiento de Summer '20. Este tiempo permite la recopilación de datos para rellenar las noticias en tiempo real.

Cómo: En Developer Edition, Personal Edition, Chatter Edition y Database.com Edition, las funciones de Inbox se desactivan de forma predeterminada en la versión Summer '20. Para que los representantes vean Noticias en tiempo real, vuelva a activar Inbox en la página Asistente de configuración de Salesforce Inbox en configuración.

Integración con Microsoft®: Realizar seguimiento de configuración de email, Mejoras de accesos directos de texto, Cambios para Lightning Sync y Retirada de Salesforce

Tras su activación, el contenido del componente Seguimiento de email: Lista se actualiza automáticamente con la información de**for Outlook** implicación y alertas tras pasar el periodo de recopilación de datos inicial.



Sugerencia: Los representantes de ventas que utilizan la Cola de trabajo de High Velocity Sales ven la misma información de implicación, más implicaciones adicionales específicas de High Velocity Sales, en la ficha Mis noticias en tiempo real en la Cola de trabajo. Si utiliza High Velocity Sales, puede configurar el panel de integración de email en el Generador de aplicaciones Lightning para mostrar únicamente las noticias en tiempo real en una sola ubicación.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Agregar el componente Cola de trabajo a paneles de integración de email para Outlook y Gmail (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ver detalles en tiempo real de implicación de email de clientes potenciales

Ayuda de Salesforce: Implicaciones y alertas en las integraciones de Outlook y Gmail (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Activar texto rápido para acceder a accesos directos de texto en la integración de Outlook

Ahora, los accesos directos de texto se almacenan de modo que los representantes puedan acceder a accesos directos de texto y texto rápido individual dondequiera que redacten mensajes de email. Este cambio requiere la función Texto rápido para activarse con el fin de acceder a accesos directos de texto en la integración de Outlook. Con este cambio, las frases de texto rápido individual guardadas en el Canal de email en Salesforce están disponibles como un acceso directo de texto en la integración de Outlook. Los accesos directos creados a partir de Summer '20 están disponibles como texto rápido individual en Salesforce.

Dónde: Este cambio se aplica a la versión de Salesforce Inbox y está disponible por un costo adicional en las versiones Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition y sin costo en Essentials Edition.

Cómo: La función Texto rápido está activada de forma predeterminada en Lightning Experience, y activada de forma predeterminada en Salesforce Classic cuando Chat está activado. Para activarla, desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese Configuración de texto rápido, luego seleccione **Configuración de texto rápido**. Haga clic en **Activar texto rápido**. No se requiere ninguna otra configuración de texto rápido.



Nota: Los textos rápidos compartidos solo están disponibles al redactar mensajes de email desde Salesforce.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Crear mensajes de texto rápido (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Consideraciones sobre texto rápido (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Hacer más mientras se redactan emails en Outlook y Gmail (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Funciones de Inbox desactivadas en la integración de Outlook para algunas ediciones de Salesforce

La configuración Hacer que Inbox esté disponible para los usuarios en la página Asistente de configuración de Salesforce Inbox en configuración está ahora desactivada para todas las ediciones de Developer y las ediciones que ya no están en venta. Si desarrolla funciones o integraciones, o depende de funciones de Inbox en estas ediciones, vuelva a activar la configuración.

Dónde: Este cambio se aplica a Salesforce Inbox en Personal Edition, Developer Edition, Chatter Edition y Database.com Edition.

Por qué: Salesforce activó la generación de datos para la función de implicaciones y alertas en organizaciones de producción y sandbox con una licencia de Inbox. Esa función ayuda a impulsar datos mostrados en la ficha Noticias en tiempo real en Inbox. Elegimos no recopilar datos de implicación de forma predeterminada para Personal Edition, Developer, Chatter y Database.com, de modo que desactivamos Inbox. Pero puede elegir activar la configuración Hacer que Inbox esté disponible para los usuarios, que también inicia la generación de datos de implicación.

Cambio de estado para mensajes de email enviados registrados desde la integración de Outlook

Los mensajes de email que los representantes de ventas envían desde Outlook se registran ahora en Salesforce con un estado de Enviado en vez de Leído. El email enviado incluye mensajes de email registrados desde la carpeta Elementos enviados en Outlook, utilizando la opción Registrar al enviar o desde la página Recordatorio de registro. Los mensajes de email entrantes que los representantes registran en Salesforce están registrados con un estado de Leído. El estado de los mensajes de email registrados antes de Summer '20 no cambia.

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

Lightning Sync for Microsoft® Exchange: Cambios de disponibilidad pendientes y Configuración disponible para más administradores

A partir de Winter '21, Lightning Sync no estará disponible para nuevos clientes de Salesforce. En Summer '20, puede delegar administradores en su compañía con permisos más restrictivos para ayudarle a configurar y gestionar Lightning Sync. Además, para continuar sincronizando, los clientes de Microsoft Office 365° deben revisar sus ajustes y prepararse para la retirada de Autenticación básica de Microsoft.

EN ESTA SECCIÓN:

Lightning Sync para Microsoft Exchange no disponible para clientes nuevos

A partir de Winter '21, Lightning Sync no estará disponible para nuevos clientes de Salesforce. Para iniciar la sincronización de los contactos y eventos de sus representantes de ventas entre aplicaciones de Microsoft y Salesforce, animamos a los clientes a explorar Captura de actividad de Einstein. Con Captura de actividad de Einstein, obtiene la sincronización de contactos y eventos, además de configuración de administrador sencilla y aún más funciones de potenciación de productividad para representantes de ventas.

Integración con Microsoft[®]: Realizar seguimiento de configuración de email, Mejoras de accesos directos de texto, Cambios para Lightning Sync y Retirada de Salesforce

Delegar configuración a administradores con permisos más restrictivos

or Outloo

Atraviese su lista de tareas con mayor rapidez cuando delegue otros administradores de Salesforce en su compañía para ayudarle a configurar y gestionar Lightning Sync para Microsoft Exchange. Ahora los administradores solo necesitan los permisos Gestionar usuarios y Gestionar Lightning Sync. Anteriormente, el permiso de administrador más restrictivo, Personalizar aplicación, también era necesario.

Cambios necesarios para algunos clientes de Microsoft Office 365

Microsoft[®] ha pasado su retirada de Autenticacion básica para Microsoft Office 365[®] y Exchange Online a la segunda mitad de 2021. Si es un cliente de Office 365[®] que utiliza una cuenta de servicio como su método de conexión, los eventos y contactos dejarán de sincronizarse en ese momento. Para evitar una interrupción de sincronización, trabaje con su profesional de TI o administrador de Microsoft para actualizar su método de conexión de Lightning Sync. O considere pasar a Captura de actividad de Einstein.

Lightning Sync para Microsoft Exchange no disponible para clientes nuevos

A partir de Winter '21, Lightning Sync no estará disponible para nuevos clientes de Salesforce. Para iniciar la sincronización de los contactos y eventos de sus representantes de ventas entre aplicaciones de Microsoft y Salesforce, animamos a los clientes a explorar Captura de actividad de Einstein. Con Captura de actividad de Einstein, obtiene la sincronización de contactos y eventos, además de configuración de administrador sencilla y aún más funciones de potenciación de productividad para representantes de ventas.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Los clientes que adquieran Salesforce en Winter '21 no podrán activar Lightning Sync. Los usuarios de Lightning Sync, los clientes vigentes de Salesforce y los clientes que adquieran Salesforce antes de Winter '21 pueden activar Lightning Sync y seguir utilizándolo después de Winter '21. Consulte Compatibilidad con licencias de usuario de Lightning Sync para tipos de licencias aptas para Lightning Sync.

Por qué: Escuchamos sus solicitudes para opciones de conexión más flexibles y funciones optimizadas. Para ofrecerle lo mejor en integración de Microsoft, estamos combinando nuestros recursos para centrarnos en entregar un solo producto de sincronización: Captura de actividad de Einstein. Con Captura de actividad de Einstein, obtiene las mismas funciones básicas que Lightning Sync, y mucho más.

- Con la sincronización de Captura de actividad de Einstein, los representantes de ventas obtienen eventos y contactos actualizados en la aplicación donde más los necesitan.
- Cuando los representantes envían y reciben mensajes de email, Captura de actividad de Einstein los agrega a la cronología de actividad de registros de cuenta, contactos, contrato, prospecto, oportunidad y presupuesto relacionados. La actividad siguiente se agrega automáticamente a Salesforce, también. La configuración de colaboración le permite decidir quién más ve los mensajes de email y eventos relacionados, de modo que los equipos trabajan juntos mejor.
- Perspectivas de email de Einstein proporciona a los representantes datos inteligentes que les ayudan a enviar la respuesta perfecta en el momento perfecto. Por ejemplo, los representantes pueden seguir inmediatamente cuando un email de un cliente menciona un competidor.

Para leer acerca de las ventajas ofrecidas por Captura de actividad de Einstein, consulte ¿Qué hace Captura de actividad de Einstein?

Cada versión, presentamos mejoras en Captura de actividad de Einstein. Permanezca al día de las mejoras con las notas de versión de Salesforce.

CONSULTE TAMBIÉN

Artículo de Knowledge: Lightning Sync: No disponible para nuevos clientes de Salesforce desde Winter '21 Ayuda de Salesforce: Comparar Captura de actividad de Einstein y Lightning Sync (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Delegar configuración a administradores con permisos más restrictivos

for Outlook

Atraviese su lista de tareas con mayor rapidez cuando delegue otros administradores de Salesforce en su compañía para ayudarle a configurar y gestionar Lightning Sync para Microsoft Exchange. Ahora los administradores solo necesitan los permisos Gestionar usuarios y Gestionar Lightning Sync. Anteriormente, el permiso de administrador más restrictivo, Personalizar aplicación, también era necesario.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: Con los permisos Gestionar usuarios y Gestionar Lightning Sync únicamente, los administradores con permisos más restrictivos pueden completar tareas administrativas relacionadas con Lightning Sync desde Configuración.

- Active la configuración Permitir a los usuarios sincronizar contactos, eventos o ambos entre Exchange y Salesforce.
- Cree y modifique configuraciones de sincronización.
- Consulte estados de sincronización utilizando la prueba de conexión de Lightning Sync.

Al configurar por primera vez, los administradores de Salesforce a veces requieren asistencia de un administrador de Microsoft experimentado para iniciar la sincronización de contactos y eventos. Dependiendo de la configuración de conexión que elija, loa administradores de Microsoft podrían necesitar completar más pasos de configuración desde su servidor de Exchange, o proporcionar credenciales de inicio de sesión de administrador del servidor.

Cómo: Desde Configuración, ingrese *Sincronización* en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Integración de Outlook y Sincronización**.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Configurar Salesforce para comunicar con Microsoft[®] Exchange utilizando una cuenta de servicio (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Definir la configuración de Lightning Sync para Microsoft[®] Exchange para representantes (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Ejecutar la prueba de conexión de Lightning Sync para usuarios de Microsoft[®] Exchange (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Ver la imagen completa para la configuración de Lightning Sync para Microsoft[®] Exchange (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Cambios necesarios para algunos clientes de Microsoft Office 365

Microsoft® ha pasado su retirada de Autenticacion básica para Microsoft Office 365® y Exchange Online a la segunda mitad de 2021. Si es un cliente de Office 365® que utiliza una cuenta de servicio como su método de conexión, los eventos y contactos dejarán de sincronizarse en ese momento. Para evitar una interrupción de sincronización, trabaje con su profesional de TI o administrador de Microsoft para actualizar su método de conexión de Lightning Sync. O considere pasar a Captura de actividad de Einstein.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Esta retirada solo afecta a clientes de Office 365 con Exchange Online que utilizan una cuenta de servicio para conectar con Salesforce.

Estos clientes no están afectados:

- Los clientes en servidores locales de Exchange 2016® o Exchange 2013® que se conectan a Salesforce utilizando el método de conexión de cuentas de servicio. Microsoft no anunció la retirada de autenticación básica para esos servidores.
- Los clientes en Office 365 que se conectan a Salesforce utilizando el método de conexión de OAuth 2.0.

Integración con Microsoft®: Realizar seguimiento de configuración de email, Mejoras de accesos directos de texto, Cambios para Lightning Sync y Retirada de Salesforce

Por qué: El método de conexión de cuentas de servicio de Lightning Sync utiliza autenticación básica para conectar servidores defor Outlook Microsoft a Salesforce.

Cómo: Para evitar una interrupción en la sincronización, trabaje con su administrador de Microsoft o con un profesional de TI en su compañía para verificar si la retirada le afecta. A continuación, revise las soluciones disponibles y seleccione aquella que funciona mejor para usted. Consulte Ajustar su configuración de sincronización antes de la retirada de Autenticación básica.

CONSULTE TAMBIÉN

Vínculo externo: Autenticación básica y Exchange Online: Actualización abril de 2020

Ayuda de Salesforce: Conexión OAuth 2.0 para usuarios de Microsoft (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Requisitos del sistema de Lightning Sync (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Salesforce for Outlook: Retirada y restablecimiento de acceso pendiente temporalmente

Salesforce for Outlook se basa en Microsoft[®] Internet Explorer 11, para el que la compatibilidad con Salesforce está finalizando en diciembre de 2020. Obtenga información acerca de productos de Microsoft de última generación y cómo comenzar a planificar su movimiento. Además, para los clientes ya afectados por los cambios de compatibilidad de navegador, obtenga información acerca de cómo reconectar hasta diciembre.

EN ESTA SECCIÓN:

Salesforce for Outlook se retirará en diciembre de 2020

Salesforce for Outlook ya no funcionará cuando la compatibilidad ampliada para Microsoft[®] Internet Explorer 11 finalice en diciembre de 2020. Pero consulte los avances realizados en nuestros objetos de próxima generación, la Integración de Outlook y Captura de actividad de Einstein, y obtenga información acerca de realizar el paso.

Restaurar el acceso en caso de interrupción del servicio antes de diciembre de 2020

Los cambios de compatibilidad de Microsoft[®] Internet Explorer[®] 11 pueden interrumpir el servicio de los usuarios de Salesforce for Outlook que no pueden acceder a Salesforce Classic. Proporcionamos detalles sobre cómo ver si sus usuarios están afectados y sobre cómo restaurar el acceso.

Buscar notas de versión de Salesforce for Outlook específicas de la versión

¿Se pregunta sobre las actualizaciones disponibles en cada versión de Salesforce for Outlook? Busque esas notas de versión específicas de la versión en las integraciones de Outlook/Gmail, e Inbox Trailblazer Community.

Salesforce for Outlook se retirará en diciembre de 2020

Salesforce for Outlook ya no funcionará cuando la compatibilidad ampliada para Microsoft[®] Internet Explorer 11 finalice en diciembre de 2020. Pero consulte los avances realizados en nuestros objetos de próxima generación, la Integración de Outlook y Captura de actividad de Einstein, y obtenga información acerca de realizar el paso.

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

Cuándo: Salesforce for Outlook se retirará en diciembre de 2020

Por qué: Junto con el fin de compatibilidad ampliada para IE11, Salesforce for Outlook ya no podrá sincronizar contactos, eventos o tareas. Del mismo modo, el Panel lateral de Salesforce for Outlook no se conecta a Salesforce, de modo que los representantes de ventas no pueden trabajar con sus registros de Salesforce desde Microsoft Outlook[®].

Integración con Microsoft®: Realizar seguimiento de configuración de email, Mejoras de accesos directos de texto, Cambios para Lightning Sync y Retirada de Salesforce

Para continuar la integración de Outlook y Salesforce, animamos los clientes a explorar nuestras opciones de producto de próxima for Outlook generación sugeridas.

Cómo: Para obtener más información acerca de la retirada y comparar productos de sustitución, consulte Retirada de Salesforce for Outlook

Para la asistencia durante su transición a los productos más recientes, esté al tanto de una guía de migración que estará disponible con la versión Summer '20.

CONSULTE TAMBIÉN

Navegadores compatibles con Lightning Experience

Artículo de Knowledge: Compatibilidad ampliada para acceder a Lightning Experience empleando Microsoft Internet Explorer 11 Ayuda de Salesforce: Integración de Outlook y Gmail en escritorio (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

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

Restaurar el acceso en caso de interrupción del servicio antes de diciembre de 2020

Los cambios de compatibilidad de Microsoft[®] Internet Explorer[®] 11 pueden interrumpir el servicio de los usuarios de Salesforce for Outlook que no pueden acceder a Salesforce Classic. Proporcionamos detalles sobre cómo ver si sus usuarios están afectados y sobre cómo restaurar el acceso.

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

Quién: Los usuarios de Salesforce for Outlook experimentan una interrupción del servicio cuando se encuentran con alguno de los escenarios que se describen a continuación.

- Su organización de Salesforce o el usuario no tienen acceso a Salesforce Classic.
- Su compañía no se suscribió a la ampliación de la compatibilidad con Microsoft Internet Explorer 11 hasta el 31 de diciembre de 2020.

Por qué: En 2016, Salesforce dejó de ofrecer Lightning Experience en IE11. Puesto que Salesforce for Outlook se basa en IE11 para mostrar desde Microsoft Outlook®, el bloqueo de acceso de IE11 también afecta a los usuarios de Salesforce for Outlook.

Cómo: Para restaurar el acceso de Salesforce for Outlook para los usuarios, siga una de las recomendaciones que se indican a continuación hasta que se retire el producto en diciembre de 2020.

- Suscríbase a la compatibilidad ampliada con IE11.
- Para los clientes cuyas suscripciones de Salesforce ofrezcan acceso a Salesforce Classic, los administradores también podrán restaurar Salesforce for Outlook proporcionando a los usuarios acceso a Salesforce Classic.

O bien, considere la posibilidad de cambiar a nuestros productos de próxima generación, Integración de Outlook y Captura de actividad de Einstein.

Para obtener información sobre los pasos necesarios para restaurar el acceso y detalles sobre nuestros productos de próxima generación, consulte Salesforce for Outlook deja de conectarse para algunos clientes que trabajan desde Lightning Experience.

CONSULTE TAMBIÉN

Navegadores compatibles con Lightning Experience

Ayuda de Salesforce: Integración de Outlook y Gmail en escritorio (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

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

Buscar notas de versión de Salesforce for Outlook específicas de la versión mejorada para periodos financieros

¿Se pregunta sobre las actualizaciones disponibles en cada versión de Salesforce for Outlook? Busque esas notas de versión específicas de la versión en las integraciones de Outlook/Gmail, e Inbox Trailblazer Community.

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

CONSULTE TAMBIÉN

Salesforce Trailblazer Community: Notas de la versión de Salesforce for Outlook

Salesforce CPQ y Billing: Cambiar anchura de columna del editor de partidas de presupuesto, Resúmenes de uso automáticos para suscripciones perennes y Gestión de errores mejorada para periodos financieros

Cambie anchuras de columnas en el editor de partidas de presupuesto. Obtenga resúmenes de uso automáticos para el uso más allá de los 12 resúmenes iniciales en un producto de pedido de suscripción perenne. Cree correcciones sin utilizar la estructura de lote de productos del contrato original. Además, revise y corrija rápidamente errores encontrados al abrir o cerrar periodos financieros.

EN ESTA SECCIÓN:

Salesforce CPQ: Optimizar tamaños de columna en el Editor de partidas de presupuesto, Resúmenes de uso automáticos para suscripciones perennes y Omitir el requisito Preservar estructura de paquete en correcciones

Cambie anchuras de columnas en el editor de partidas de presupuesto. Obtenga resúmenes de uso automáticos para el uso más allá de los 12 resúmenes iniciales en un producto de pedido de suscripción perenne. Además, cree correcciones sin utilizar la estructura de lote de productos del contrato original.

Salesforce Billing: Mejor gestión de errores de periodos financieros, Opciones para la omisión de políticas de seguridad de usuario invitado para sitios de pago y plataformas de pago alojadas.

Utilice registros de error para encontrar y corregir rápidamente problemas que le impiden cerrar o abrir un periodo financiero. Anule la suscripción al cambio de una política de seguridad de Salesforce Summer '20 que impide al usuario invitado acceder a sitios de pago y plataformas de pago alojadas. Vea las fechas de vencimiento en sus partidas de factura y vea saldos en sus activos.

CONSULTE TAMBIÉN

Artículo de Knowledge: Nuevos objetos, campos y permisos para Salesforce CPQ y Billing Summer '20 (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Salesforce CPQ: Optimizar tamaños de columna en el Editor de partidas de presupuesto, Resúmenes de uso automáticos para suscripciones perennes y Omitir el requisito Preservar estructura de paquete en correcciones

Cambie anchuras de columnas en el editor de partidas de presupuesto. Obtenga resúmenes de uso automáticos para el uso más allá de los 12 resúmenes iniciales en un producto de pedido de suscripción perenne. Además, cree correcciones sin utilizar la estructura de lote de productos del contrato original.



Nota: Salesforce CPQ se ofrece por un costo adicional. Para los precios, haga contacto con su ejecutivo de cuentas de Salesforce.

Salesforce CPQ y Billing: Cambiar anchura de columna del editor de partidas de presupuesto, Resúmenes de uso automáticos para suscripciones perennes y Gestión de errores mejorada para periodos financieros

EN ESTA SECCIÓN:

Optimizar tamaños de columna en Editor de partidas de presupuesto

Ahora, los representantes de ventas pueden optimizar el formato de Editor de partidas de presupuesto a sus preferencias. Puede ajustar el tamaño de anchuras de columna para minimizar el desplazamiento horizontal y reducir el espacio blanco de modo que puedan trabajar de forma más eficiente. Además, el Editor de partidas de presupuesto tiene ahora anchuras de columna mínimas, funciones de guardado automático y la capacidad de restablecer al valor predeterminado.

Resúmenes de uso automáticos para suscripciones basadas en uso perennes

Mejore la experiencia de precios de uso para representantes de ventas que trabajan con suscripciones perennes. Los representantes de ventas pueden ahora cargar el uso en un producto de pedido de suscripción perenne activa en cualquier momento. Si la fecha de procesamiento de uso no recae en uno de los resúmenes de uso no facturado activo del producto de pedido, Salesforce Billing crea un resumen de uso y le asigna el nuevo uso.

Seleccionar cuándo omitir el requisito Preservar estructura de paquete en correcciones

Ahora, los representantes de ventas pueden crear correcciones sin utilizar la estructura de lote de productos del contrato original. La nueva configuración Omitir Preservar estructura de paquete elimina el requisito de mantener la estructura de paquete original. Los productos de su paquete se convierten en partidas de presupuesto individuales en el presupuesto de corrección.

Migrar CPQ a Licencias de conjunto de permisos (Actualización)

Salesforce CPQ está sustituyendo Licencias de paquetes gestionados con Licencias de conjuntos de permisos. Los clientes deben asignar la nueva licencia a todos los usuarios antes de instalar o actualizar a la versión Winter '21.

Optimizar tamaños de columna en Editor de partidas de presupuesto

Ahora, los representantes de ventas pueden optimizar el formato de Editor de partidas de presupuesto a sus preferencias. Puede ajustar el tamaño de anchuras de columna para minimizar el desplazamiento horizontal y reducir el espacio blanco de modo que puedan trabajar de forma más eficiente. Además, el Editor de partidas de presupuesto tiene ahora anchuras de columna mínimas, funciones de quardado automático y la capacidad de restablecer al valor predeterminado.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en todas las ediciones de Salesforce CPQ.

Cómo: En un escritorio, seleccione **Activar cambio de tamaño de columna** en los ajustes del Editor de partidas. Asegúrese de que cada perfil de usuario tiene los permisos correctos para los metadatos de columna y objetos de metadatos de campo.

Resúmenes de uso automáticos para suscripciones basadas en uso perennes

Mejore la experiencia de precios de uso para representantes de ventas que trabajan con suscripciones perennes. Los representantes de ventas pueden ahora cargar el uso en un producto de pedido de suscripción perenne activa en cualquier momento. Si la fecha de procesamiento de uso no recae en uno de los resúmenes de uso no facturado activo del producto de pedido, Salesforce Billing crea un resumen de uso y le asigna el nuevo uso.

Dónde: Este cambio se aplica a Salesforce Lightning Experience y Salesforce Classic en Salesforce Billing.

Por qué: Anteriormente, cuando un representante de ventas pedía un producto de suscripción perenne relacionado con una programación de consumo, Salesforce CPQ creí un producto de pedido con 12 resúmenes de uso. El primer resumen de uso comenzó en la fecha de inicio del producto de pedido, y cada resumen tenía la longitud del plazo de facturación de la programación de consumo. Cuando el representante de ventas estaba listo para cargar uso fuera de los 12 resúmenes originales, creaba manualmente más resúmenes de uso.

Cómo: El nuevo resumen de uso sigue los mismos periodos de facturación que los resúmenes de uso previos del producto de pedido. Por ejemplo, supongamos que nuestros 12 resúmenes de uso anteriores tenían un plazo de un mes, comenzaban a primeros de mes,

Salesforce CPQ y Billing: Cambiar anchura de columna del editor de partidas de presupuesto, Resúmenes de uso automáticos para suscripciones perennes y Gestión de

y se ejecutaban desde el 01/01/20 al 31/12/20. Si el representante de ventas carga el uso con un resumen de uso para 01/03/21 a 31/03/21.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Pedido de programaciones de consumo con suscripciones perennes (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Seleccionar cuándo omitir el requisito Preservar estructura de paquete en correcciones

Ahora, los representantes de ventas pueden crear correcciones sin utilizar la estructura de lote de productos del contrato original. La nueva configuración Omitir Preservar estructura de paquete elimina el requisito de mantener la estructura de paquete original. Los productos de su paquete se convierten en partidas de presupuesto individuales en el presupuesto de corrección.

Dónde: Este cambio se aplica a Salesforce Classic y Lightning Experience en todas las ediciones de Salesforce CPQ.

Por qué: Esta configuración ofrece mejor flexibilidad cuando crea correcciones. Pero le recomendamos continuar utilizando la configuración Preservar estructura de paquete siempre que sea posible. La omisión del requisito preservar estructura de paquete puede presentar cambios de precio inesperados o cambios de comportamiento de regla de precio y producto imprevistos.

Antes de presentar la configuración omitir, asegúrese de probar minuciosamente sus reglas de productos, reglas de precios y transacciones.

Cómo: En la configuración de renovaciones y suscripciones de Salesforce CPQ, seleccione **Omitir Preservar estructura de paquete**.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Configuración de paquete de suscripción y renovación (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Directrices de campo de corrección de Salesforce CPQ (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Migrar CPQ a Licencias de conjunto de permisos (Actualización)

Salesforce CPQ está sustituyendo Licencias de paquetes gestionados con Licencias de conjuntos de permisos. Los clientes deben asignar la nueva licencia a todos los usuarios antes de instalar o actualizar a la versión Winter '21.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en todas las ediciones de Salesforce CPQ.

Cuándo: Esta actualización entra en vigor automáticamente en Winter '21. Antes de actualizar instalando o actualizando a Salesforce CPQ Winter '21, los clientes deberán asignar la nueva licencia de conjunto de permisos de CPQ a los siguientes usuarios.

- Usuarios que tengan una licencia de paquete gestionado.
- Usuarios que tengan acceso a objetos o campos de CPQ a través de perfiles o conjuntos de permisos.

Por qué: Salesforce puede automáticamente proporcionar cambios de cantidad de licencias inmediatamente cuando se procesa un pedido. Este cambio hace que el proceso sea lo más rápido y preciso posible.

Cómo: En Salesforce CPQ Spring '20, agregamos una herramienta de preparación en la configuración de paquetes CPQ. La herramienta muestra si la organización puede realizar la transición con seguridad a licencias de conjunto de permisos o si debe resolver errores de licencia primero. En Salesforce CPQ Summer '20, presentamos un mensaje de advertencia que aparece en el editor de partidas de presupuesto si la organización no resolvió los errores devueltos después de ejecutar la herramienta de preparación. Los representantes de ventas aún podrán acceder al editor de partidas de presupuesto después de cerrar la advertencia.

Los representantes de ventas aún podrán acceder al editor de partidas de presupuesto en Salesforce CPQ Summer '20 después de cerrar la advertencia. No obstante, recomendamos utilizar la herramienta de preparación, corregir los errores de licencia y actualiza antes de

Salesforce CPQ y Billing: Cambiar anchura de columna del editor de partidas de presupuesto, Resúmenes de uso automáticos para suscripciones perennes y Gestión de

Salesforce CPQ Winter '21. Los usuarios sin una licencia de conjunto de permisos de CPQ o un per**eirabres (mejorada para perioda es filmancieros** CPQ en Winter '21, incluso si accedieron a objetos de CPQ o a campos a través de perfiles o conjuntos de permisos.

CONSULTE TAMBIÉN

Artículo de Knowledge: Error de Salesforce CPQ "Desde Winter '21, Salesforce CPQ requiere licencias de conjunto de permisos en vez de licencias de paquete gestionado. Haga contacto con su administrador de Salesforce CPQ sobre la actualización".

Salesforce Billing: Mejor gestión de errores de periodos financieros, Opciones para la omisión de políticas de seguridad de usuario invitado para sitios de pago y plataformas de pago alojadas.

Utilice registros de error para encontrar y corregir rápidamente problemas que le impiden cerrar o abrir un periodo financiero. Anule la suscripción al cambio de una política de seguridad de Salesforce Summer '20 que impide al usuario invitado acceder a sitios de pago y plataformas de pago alojadas. Vea las fechas de vencimiento en sus partidas de factura y vea saldos en sus activos.

EN ESTA SECCIÓN:

Mejor gestión de errores para periodos financieros

Ahora es más fácil revisar errores de periodo financiero y realizar las correcciones apropiadas. Cuando Salesforce Billing no puede abrir o cerrar un periodo financiero debido a un error en el periodo o sus transacciones de ingresos, cambia el campo Estado del periodo financiero al nuevo valor Error. A continuación, crea registros de error para el periodo financiero y para cualquier transacción de ingresos que impidió la apertura o el cierre del periodo financiero. Los registros de error contienen información detallada sobre por qué falló la acción de modo que puede realizar correcciones y reintentar su acción en el periodo financiero.

Anular suscripción de políticas de seguridad de usuario invitado para sitios de pago y plataforma de pago alojadas

Salesforce Summer '20 presenta una política de seguridad de usuario invitado que impide a los usuarios invitados acceder a un sitio de pago o plataforma de pago alojada en Salesforce Billing. Si su organización utiliza cualquiera de esas funciones, puede anular la suscripción a la política y evaluar los efectos del cambio en su organización de Salesforce.

Cerrar periodos financieros con más transacciones

Ahora es más fácil para los usuarios cerrar periodos financieros que contengan un gran número de transacciones. Salesforce Billing es menos proclive a encontrar errores cuando cierra periodos financieros con muchas transacciones.

Gestionar fechas de vencimiento de partidas de factura

Las partidas de factura ahora heredan los campos Días de mora y Fecha de vencimiento procedentes de sus facturas principales.

Ver saldos de las partidas de factura en activos

Ahora es más fácil revisar los saldos totales de partidas de factura registradas relacionadas con un activo. Los activos tienen el campo Saldo de partida de factura, que muestra los saldos totales de todas las partidas de factura registradas con el activo. El saldo de partida de factura del activo sigue actualizando las acciones siguientes realizadas con las partidas de factura relacionadas, como las asignaciones y los pagos.

Mejor gestión de errores para periodos financieros

Ahora es más fácil revisar errores de periodo financiero y realizar las correcciones apropiadas. Cuando Salesforce Billing no puede abrir o cerrar un periodo financiero debido a un error en el periodo o sus transacciones de ingresos, cambia el campo Estado del periodo financiero al nuevo valor Error. A continuación, crea registros de error para el periodo financiero y para cualquier transacción de ingresos que impidió la apertura o el cierre del periodo financiero. Los registros de error contienen información detallada sobre por qué falló la acción de modo que puede realizar correcciones y reintentar su acción en el periodo financiero.

Dónde: Este cambio se aplica a Salesforce Lightning Experience y Salesforce Classic en Salesforce Billing.

Salesforce CPQ y Billing: Cambiar anchura de columna del editor de partidas de presupuesto, Resúmenes de uso automáticos para suscripciones perennes y Gestión de

Por qué: Cuando un usuario o proceso cambia el estado de un periodo financiero de Abierto **efreres mejorado porbi periódos financieros** Billing ejecuta validaciones en el periodo financiero y sus transacciones de ingresos. Anteriormente, si cualquiera de las validaciones devolvía un error, Salesforce Billing revertía el estado del periodo financiero y no proporciona mensajes de error para el motivo por el que falló la acción. Los usuarios tenían que emplear tiempo innecesario revisando manualmente todo el periodo financiero para descubrir los problemas. Ahora, los registros de error en el periodo financiero y la transacción de ingresos le permiten identificar rápidamente por qué falló la apertura o el cierre.

También agregamos nuevos estados Abierto pendiente y Cerrado pendiente al periodo financiero. Cuando cambia el estado del periodo financiero de Abierto a Cerrado, Salesforce Billing establece el estado como Cerrado pendiente mientras ejecuta validaciones. Si las validaciones se realizan con éxito, se actualiza a Cerrado, de lo contrario, se actualiza a Error. Cuando cambia el estado de un periodo financiero de Cerrado a Abierto, Salesforce Billing establece el estado como Abierto pendiente mientras ejecuta validaciones. Si las validaciones se realizan con éxito, se actualiza a Abierto, de lo contrario, se actualiza a Error.

Cómo: Si actualizó desde una versión anterior de Salesforce Billing, agregue los siguientes valores al campo Estado de periodo de su periodo financiero.

- Error
- Pendiente cerrado
- Pendiente abierto

Cuando el estado de su periodo financiero cambia a Error, vaya a la lista relacionada Registros de error del periodo y revise los nuevos registros de error. También recomendamos agregar el campo Estado a los campos que se muestran en la lista relacionada Transacciones de ingresos en su formato de página de periodo de finanzas. De ese modo, puede ver rápidamente qué transacciones de ingresos no se abren o se cierran y revisar sus registros de error también.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Gestión de errores de periodo financiero (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Anular suscripción de políticas de seguridad de usuario invitado para sitios de pago y plataforma de pago alojadas

Salesforce Summer '20 presenta una política de seguridad de usuario invitado que impide a los usuarios invitados acceder a un sitio de pago o plataforma de pago alojada en Salesforce Billing. Si su organización utiliza cualquiera de esas funciones, puede anular la suscripción a la política y evaluar los efectos del cambio en su organización de Salesforce.

Dónde: Este cambio se aplica a Salesforce Lightning Experience y Salesforce Classic en Salesforce Billing.

Por qué: La versión Summer '20 de Salesforce agrega una política de seguridad que restringe los usuarios invitados a un nivel máximo de acceso de lectura o creación en todos los objetos estándar o personalizados. Anteriormente podía otorgar a los usuarios invitados permiso para actualizar, eliminar, Ver todos los datos o Modificar todos los datos en objetos específicos. Salesforce solo está aplicando esta nueva política de seguridad en nuevas organizaciones y en organizaciones existentes que cumplen requisitos. Las organizaciones que cumplen requisitos no tienen los permisos actualizar, eliminar, Ver todos los datos o Modificar todos los datos para usuarios invitados en cualquier objeto.

Las funciones del sitio de pago de Salesforce Billing y la plataforma de pago alojada requiere que los usuarios ingresen datos que cambian campos en pagos y facturas. Estos objetos buscan el objeto de cuenta y tienen la configuración de colaboración "Lectura/Escritura: Permite a los usuarios con al menos acceso Lectura/Escritura acceder al registro Principal para crear,modificar o eliminar registros Detalles relacionados." Cuando la configuración de colaboración es activa, los usuarios invitados pueden cambiar objetos de Salesforce Billing que tienen una relación principal-detalle con la cuenta, como pagos, métodos de pago y facturas. Sin embargo, la política de seguridad de Summer '20 active tres parámetros que sustituyen los parámetros de acceso a nivel de perfil e impide a los usuarios invitados realizar pagos en sitios de pago.

Salesforce CPQ y Billing: Cambiar anchura de columna del editor de partidas de presupuesto, Resúmenes de uso automáticos para suscripciones perennes y Gestión de errores mejorada para periodos financieros

- Proteger acceso de registro de usuario invitado
- Asignar nuevos registros creados por usuarios invitados al propietario predeterminado
- Asignar nuevos registros creados por usuarios invitados de Sitios de Salesforce a un propietario predeterminado

Cómo: Puede activar una actualización para evitar que la política de seguridad active tres parámetros en Summer '20 de Salesforce. Si los parámetros están activados, la activación de la actualización no los desactiva. Para acceder a los parámetros y comprobar su estado:

- En Configuración, ingrese Configuración de colaboración en el cuadro Búsqueda rápida y luego seleccione
 Configuración de colaboración. Puede ver la casilla de verificación Proteger acceso de registro de usuario invitado en la página.
- Desde Configuración, ingrese Configuración de comunidades en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione
 Configuración de comunidades. Puede ver la casilla de verificación Asignar nuevos registros creados por usuarios invitados al propietario predeterminado en la página.
- En Configuración, ingrese Sitios en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Sitios**. Puede ver la casilla de verificación **Asignar nuevos registros creados por usuarios invitados de Sitios de Salesforce** en la página.

Para activar la actualización, vaya a Actualizaciones críticas en Configuración y seleccione **Anular suscripción a Políticas de seguridad de usuario invitado antes de Summer '20**. Tras Summer '20, no puede activar la actualización, pero aún puede seleccionar o anular la selección de tres parámetros por sí mismo. Si anula la suscripción a estas configuraciones para la versión Summer '20, debe cumplir nuestras nuevas políticas de seguridad de invitados antes de Winter '21, cuando se aplican en todas las organizaciones. Estamos investigando activamente métodos para solucionar este problema. Para obtener más información, revise nuestro Problema conocido.

CONSULTE TAMBIÉN

Anular suscripción a Políticas de seguridad de usuario invitado antes de Summer '20 (Actualización presentada anteriormente) Ayuda de Salesforce: Sitios de pago de Lightning Platform para Salesforce Billing (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Pagos alojados de tarjetas en Salesforce Billing en páginas de comunidad y Lightning (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Problema conocido: El sitio de pagos alojado de Salesforce Billing no funciona con Proteger acceso de registro de usuario invitado activado

Cerrar periodos financieros con más transacciones

Ahora es más fácil para los usuarios cerrar periodos financieros que contengan un gran número de transacciones. Salesforce Billing es menos proclive a encontrar errores cuando cierra periodos financieros con muchas transacciones.

Dónde: Este cambio se aplica a Salesforce Lightning Experience y Salesforce Classic en Salesforce Billing.

Gestionar fechas de vencimiento de partidas de factura

Las partidas de factura ahora heredan los campos Días de mora y Fecha de vencimiento procedentes de sus facturas principales.

Dónde: Este cambio se aplica a Salesforce Lightning Experience y Salesforce Classic en Salesforce Billing.

Cómo: Los campos Días de mora y Fecha de vencimiento aparecen en la partida de factura de forma predeterminada para nuevos usuarios de Salesforce Billing. Si está actualizando desde una versión anterior de Salesforce Billing, agréguelos al formato de página de su partida de factura.

Ver saldos de las partidas de factura en activos

Ahora es más fácil revisar los saldos totales de partidas de factura registradas relacionadas con un activo. Los activos tienen el campo Saldo de partida de factura, que muestra los saldos totales de todas las partidas de factura registradas con el activo. El saldo de partida de factura del activo sigue actualizando las acciones siguientes realizadas con las partidas de factura relacionadas, como las asignaciones y los pagos.

Dónde: Este cambio se aplica a Salesforce Lightning Experience y Salesforce Classic en Salesforce Billing.

Cómo: Los productos de pedido ahora tienen el campo de búsqueda Activo (CALM), que tiene el nombre de API blng__asset__c. Cuando ingresa un activo en el campo y factura su producto de pedido, el nuevo campo Activo de la partida de factura hereda el valor de Activo (CALM). Cuando procede a facturar su producto de pedido, su activo tendrá relaciones con múltiples partidas de factura. Puede ver las partidas de factura de su activo en la nueva lista relacionada Partidas de factura. El campo Saldo de partida de factura del activo muestra la suma de los campos Saldo en partidas de factura registradas con el activo.

Los usuarios pueden actualizar Activo (CALM) a través de sus propios procesos o reglas de flujo de trabajo. El valor de su Activo (CALM) no tiene que ser el mismo que el campo Activo del producto de pedido (sbqq__asset__c). Salesforce CPQ utiliza el campo Activo para funciones de CPQ, mientras que Salesforce Billing utiliza el campo Activo (CALM) para funciones de Billing.

El campo Activo (CALM), el campo Saldo de partida de factura y el campo Activo de la partida de factura no aparecen en sus formatos de página de forma predeterminada. Si desea que sus usuarios los vean, agregue cada campo a su formato de página.



Nota: Gestión del ciclo de vida de activos de clientes (CALM) es una función de Salesforce Billing que está bajo desarrollo. Tenemos intención de proporcionar más información sobre CALM cuando esté lista.

Pardot

Pardot lanza nuevas funciones de B2B Marketing, como Einstein Attribution y una aplicación Marketing Campaign Intelligence, así como un número de mejoras en configuración de seguridad, sincronización, reutilización de contenido y funciones. Algunas funciones serán disponibles en junio, y otras con la versión Summer '20 de Salesforce.

EN ESTA SECCIÓN:

Cambios de Pardot que llegan en junio

La exploración de sus activos de Pardot es ahora más segura para sus clientes potenciales, y puede activar Sincronización de cuenta personal sin hacer contacto con el Servicio de atención al cliente. También activamos Lenguaje de combinación de Handlebars para nuevas cuentas de Pardot para simplificar flujos de trabajo para especialistas de marketing. Además, los datos para análisis de email avanzado en reportes Email de lista ya no están disponibles para mensajes de email de hace más de 14 meses. Estas funciones están programadas para su lanzamiento entre el 15 de junio y el 26 de junio de 2020.

Cambios de Pardot que llegan en Summer '20

Estamos aportando más tareas y datos de Salesforce y Pardot juntos de modo que pueda alinear sus equipos de ventas y de marketing más que nunca. Explore correlaciones en la aplicación Marketing Campaign Intelligence, permita a Einstein Attribution calcular porcentajes de influencia de campaña y agregue clientes desde Salesforce a programas de implicación y listas de Pardot fácilmente. Además, realizamos mejoras en configuración de Sincronización de usuarios y B2B Marketing Analytics, y los Sandboxes de Pardot están ahora disponibles de forma general.

Cambios de Pardot que llegan en junio

La exploración de sus activos de Pardot es ahora más segura para sus clientes potenciales, y puede activar Sincronización de cuenta personal sin hacer contacto con el Servicio de atención al cliente. También activamos Lenguaje de combinación de Handlebars para nuevas cuentas de Pardot para simplificar flujos de trabajo para especialistas de marketing. Además, los datos para análisis de email avanzado en reportes Email de lista ya no están disponibles para mensajes de email de hace más de 14 meses. Estas funciones están programadas para su lanzamiento entre el 15 de junio y el 26 de junio de 2020.

EN ESTA SECCIÓN:

Hacer que los activos de Pardot sean más seguros para clientes potenciales

Para crear una experiencia de navegación segura para sus clientes potenciales en sus activos de marketing, agregamos una configuración de cuenta para forzar todos los activos de Pardot activados por SSL a cargar por medio de HTTPS. Cuando un navegador solicita un activo de Pardo activado por SSL por medio de HTTP, Pardot forzará el redireccionamiento de la solicitud a HTTPS.

Activar sincronización de cuenta personal sin hacer contacto con el servicio de atención al cliente

Ahora, un administrador de Pardot puede activar Sincronización de cuenta personal sin hacer contacto con el Servicio de atención al cliente de Salesforce. Antes, para sincronizar clientes potenciales con cuentas personales de Salesforce, hacía contacto con el Servicio de atención al cliente para activar la función.

Ver análisis de email avanzado puntual para reportes de email de lista

Los datos para mensajes de email con más de 14 meses de antigüedad ya no se registran para mediciones de email avanzadas en la ficha Clientes de email e interacción para el reporte Lista de email. El cambio es debido a la integración de email avanzada de Pardot. Puede ver todas las mediciones de implicación de email independientemente de la fecha de envío.

Crear nuevas cuentas de Pardot con Lenguaje de combinación de Handlebars activado de forma predeterminada

Simplifique flujos de trabajo para usuarios de marketing. Lenguaje de combinación de Handlebars (HML) activado para nuevas cuentas de Pardot aporta el lenguaje de combinación más reciente a usuarios y proporciona una integración más sencilla con Sales Cloud. Para cuentas de Pardot existentes, los administradores pueden actualizar manualmente a HML.

Hacer que los activos de Pardot sean más seguros para clientes potenciales

Para crear una experiencia de navegación segura para sus clientes potenciales en sus activos de marketing, agregamos una configuración de cuenta para forzar todos los activos de Pardot activados por SSL a cargar por medio de HTTPS. Cuando un navegador solicita un activo de Pardo activado por SSL por medio de HTTP, Pardot forzará el redireccionamiento de la solicitud a HTTPS.

Dónde: Este cambio se aplica a todas las ediciones de Pardot.

Cuándo: Esta función está programada para su lanzamiento entre el 15 y el 26 de junio.

Cómo: Active esta función desde la página Configuración de cuentas de Pardot.

CONSULTE TAMBIÉN

IdeaExchange: Redireccionar http a https de forma segura

Activar sincronización de cuenta personal sin hacer contacto con el servicio de atención al cliente

Ahora, un administrador de Pardot puede activar Sincronización de cuenta personal sin hacer contacto con el Servicio de atención al cliente de Salesforce. Antes, para sincronizar clientes potenciales con cuentas personales de Salesforce, hacía contacto con el Servicio de atención al cliente para activar la función.

Dónde: Este cambio se aplica a todas las ediciones de Pardot.

Cuándo: Esta función está programada para su lanzamiento entre el 15 de junio y el 26 de junio de 2020.

Cómo: Sincronización de cuenta personal se activa desde su página de configuración de conectores de Salesforce-Pardot.

Ver análisis de email avanzado puntual para reportes de email de lista

Los datos para mensajes de email con más de 14 meses de antigüedad ya no se registran para mediciones de email avanzadas en la ficha Clientes de email e interacción para el reporte Lista de email. El cambio es debido a la integración de email avanzada de Pardot. Puede ver todas las mediciones de implicación de email independientemente de la fecha de envío.

Dónde: Este cambio se aplica a todas las ediciones de Pardot con Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition de Salesforce. También se aplica a Pardot Growth con Análisis de email avanzado activado.

Cuándo: Esta función está programada para su lanzamiento entre el 15 de junio y el 26 de junio de 2020.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Reportes de email de Analytics avanzados (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Crear nuevas cuentas de Pardot con Lenguaje de combinación de Handlebars activado de forma predeterminada

Simplifique flujos de trabajo para usuarios de marketing. Lenguaje de combinación de Handlebars (HML) activado para nuevas cuentas de Pardot aporta el lenguaje de combinación más reciente a usuarios y proporciona una integración más sencilla con Sales Cloud. Para cuentas de Pardot existentes, los administradores pueden actualizar manualmente a HML.

Dónde: Este cambio se aplica a todas las ediciones de Pardot con Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition de Salesforce.

Cuándo: Esta función está programada para su lanzamiento entre el 15 de junio y el 26 de junio de 2020.

Cambios de Pardot que llegan en Summer '20

Estamos aportando más tareas y datos de Salesforce y Pardot juntos de modo que pueda alinear sus equipos de ventas y de marketing más que nunca. Explore correlaciones en la aplicación Marketing Campaign Intelligence, permita a Einstein Attribution calcular porcentajes de influencia de campaña y agregue clientes desde Salesforce a programas de implicación y listas de Pardot fácilmente. Además, realizamos mejoras en configuración de Sincronización de usuarios y B2B Marketing Analytics, y los Sandboxes de Pardot están ahora disponibles de forma general.

EN ESTA SECCIÓN:

Gestionar usuarios de Pardot con Salesforce

Agregamos mejoras a Sincronización de usuarios de Salesforce que facilita más que nunca la gestión de sus usuarios. Ahora puede asignar usuarios a Pardot y gestionarlos directamente desde Configuración de Salesforce.

Retirada de las aplicaciones heredadas de B2B Marketing Analytics

A partir de la versión Summer '20, los conjuntos de datos en aplicaciones heredadas de B2B Marketing Analytics dejarán de actualizarse. Las aplicaciones heredadas incluyen cualquier aplicación personalizada que creara sin seleccionar la plantilla B2B Marketing Analytics durante la configuración.

Actualizar a Conector de Salesforce-Pardot v2

Actualice a v2 del conector de Salesforce-Pardot para sacar provecho de las mejoras como sincronización de datos instantánea, Conmutador de unidades de negocio y el usuario de integración de Pardot.

Probar cambios de configuración con entornos sandbox de Developer para Pardot (Disponible de forma general)

Planifique y pruebe cambios de configuración antes de implementarlos en su cuenta de producción de Pardot con el nuevo Developer Sandbox para Pardot. Este sandbox es una Unidad de negocio de Pardot proporcionada desde cualquier sandbox de Salesforce.

Seguimiento de primera parte (Beta)

Pardot agregó seguimiento de primera parte para evitar que pierda datos de actividad de clientes potenciales, ofreciéndole más flexibilidad con atribución de campaña, y bloquear el tráfico que no proviene de sus dominios. Para proteger la privacidad de los consumidores, los navegadores web están dejando de proporcionar compatibilidad para cookies externas en los próximos años. La industria de marketing utiliza cookies externas para realizar un seguimiento de implicación de clientes potenciales entre dominios y activos de marketing. Inscríbase en esta función beta para permanecer en la primera línea de seguimiento de visitantes.

Reutilizar nombres de API de miniprograma

Ahorre tiempo pensando en elaborar descripciones para sus nombres de API y utilice lo más adecuado. Ahora puede utilizar el mismo Nombre de API para sus miniprogramas cuando asigne cada miniprograma a una unidad de negocio o campaña diferente. Anteriormente, el Nombre de API de cada miniprograma tenía que ser exclusivo. Con la asignación correcta, un Nombre de API como event name, copyright u otro valor utilizado comúnmente es ahora suficiente.

API de Pardot: Elementos nuevos y modificados

Utilice la API de Pardot con mayor eficacia con estos nuevos cambios y funciones.

Cambio de vista de lista de cliente potencial para algunos usuarios

Pardot está eliminando una interfaz de usuario experimental (IU). Como resultado, algunos usuarios de aplicación Pardot Lightning verán cambios menores en la tabla Clientes potenciales.

Seguir la ruta para una configuración más sencilla de B2B Marketing Analytics

Ahora puede seguir pasos claros en Configuración de Salesforce para empezar a trabajar con B2B Marketing Analytics, en vez de comparar artículos de ayuda para averiguar lo que viene después. Cuando abre la página Configuración, comprobamos su configuración y le mostramos los pasos correctos para activar B2B Marketing Analytics.

Explorar datos de campaña de Salesforce y Pardot de lado a lado

La nueva aplicación Marketing Campaign Intelligence aporta dos tableros fáciles de leer en un solo lugar. El tablero Implicación de campaña muestra datos de implicación de clientes potenciales desde Pardot, y el tablero Desempeño de campaña muestra datos de campaña relevantes desde Salesforce. Los usuarios de ventas y marketing pueden explorar estos tableros o crear una historia de Einstein Discovery para predecir métodos que pueden optimizar sus planes para una implicación máxima.

Acceder y personalizar flujos de datos de Pardot

Ahora puede ver exactamente qué flujo de campos en sus conjuntos de datos cuando utiliza productos de B2B Marketing Analytics Plus con datos de Pardot. Personalice aún más sus tableros cuando utilice la interfaz sencilla para crear conjuntos de datos. Seleccione los campos que desee y anule la selección de aquellos que no.

Ver datos de implicación en registros de oportunidad

Proporcione a sus usuarios acceso a widgets interactivos que muestran datos de implicación adaptados para sus registros vistos frecuentemente. Agregamos compatibilidad para registro Oportunidad al conjunto de tableros integrables. Los usuarios pueden ver conteos de actividad, detalles acerca de campañas asociadas de las actividades y una lista de actividad reciente por contactos relacionados.

Obtener datos de atribución mejorados con IA en sus registros de campaña

Utilice un modelo personalizado creado por aprendizaje de Einstein para identificar con mayor precisión las campañas más efectivas en sus trayectorias de clientes. Einstein Attribution deja atrás los modelos de influencia basados en reglas. Utiliza inteligencia artificial para desarrollar un modelo dirigido por datos que los ingresos atribuidos comparten basándose en sus clientes actuales, su implicación y sus éxitos.

Agregar a listas de clientes potenciales y programas de Engagement Studio desde registros y vistas de lista

Agregar a listas de Pardot y Agregar a listas de Engagement Studio están ahora disponibles como botones estándar para agregar a páginas de registro y vista de lista en Salesforce. Los botones permiten a los representantes agregar clientes potenciales a listas de Pardot sin salir de su CRM. La incorporación de clientes potenciales a una lista de Engagement Studio también los agrega a programas de implicación relacionados, si procede.

Probar mensajes de email eliminados de Conjuntos de datos de implicación

Para solucionar preocupaciones de usuarios, eliminamos los datos de email de prueba de los conjuntos de datos Email de Pardot e Historial de implicación de Pardot. Los dos conjuntos de datos ahora contienen datos asociados únicamente con envíos de email de lista, ignorando datos procedentes de emails que se envían desde la ficha Pruebas. Estos conjuntos de datos se utilizan con aplicaciones de B2B Marketing Analytics y se integran con paneles Historial de implicación.

Gestionar usuarios de Pardot con Salesforce

Agregamos mejoras a Sincronización de usuarios de Salesforce que facilita más que nunca la gestión de sus usuarios. Ahora puede asignar usuarios a Pardot y gestionarlos directamente desde Configuración de Salesforce.

Dónde: Este cambio se aplica a todas las ediciones de Pardot.

Cómo: El modo en que puede sacar provecho de estos cambios depende de cuándo se creó su cuenta o unidad de negocio, y si Sincronización de usuarios de Salesforce ya está activada.

En cuentas que activaron Sincronización de usuarios de Salesforce antes de la versión Summer '20: Primero asigne usuarios desde Configuración de Salesforce, y luego transfiera el control de gestión de usuario a Salesforce desde configuración de Sincronización de usuarios de Salesforce en Pardot.

En cuentas que se crearon antes de la versión Summer '20 que no tienen Sincronización de usuarios de Salesforce activada: Primero asigne usuarios desde Configuración de Salesforce, luego active Sincronización de usuarios de Salesforce en Pardot.

En cuentas y unidades de negocio creadas después de la versión Summer '20: Asigne usuarios desde Configuración de Salesforce.

Retirada de las aplicaciones heredadas de B2B Marketing Analytics

A partir de la versión Summer '20, los conjuntos de datos en aplicaciones heredadas de B2B Marketing Analytics dejarán de actualizarse. Las aplicaciones heredadas incluyen cualquier aplicación personalizada que creara sin seleccionar la plantilla B2B Marketing Analytics durante la configuración.

Dónde: Este cambio se aplica a las ediciones Pardot Pro y Ultimate con el complemento B2B Marketing Analytics.

Cómo: Le recomendamos migrar sus aplicaciones a B2B Marketing Analytics 2.0. Este es un vistazo de alto nivel a los pasos implicados. Para obtener detalles, consulte Migración para usuarios heredados.

- 1. Revise la configuración de requisitos previos.
- 2. Cree y asigne nuevos conjuntos de permisos.
- 3. Guarde lentes, conjuntos de datos o tableros personalizados en la carpeta Mis aplicaciones compartidas o Mis aplicaciones privadas.
- 4. Cree una aplicación con la plantilla de aplicación B2B Marketing Analytics.
- **5.** Elimine el antiguo paquete gestionado, si se aplica.

Actualizar a Conector de Salesforce-Pardot v2

Actualice a v2 del conector de Salesforce-Pardot para sacar provecho de las mejoras como sincronización de datos instantánea, Conmutador de unidades de negocio y el usuario de integración de Pardot.

Dónde: Este cambio se aplica a todas las ediciones de Pardot.

Cómo: Para iniciar la actualización, navegue a la página Conectores en Pardot. Desde allí, haga clic en **Primeros pasos**. Siga las instrucciones en pantalla para completar la actualización.

Probar cambios de configuración con entornos sandbox de Developer para Pardot (Disponible de forma general)

Planifique y pruebe cambios de configuración antes de implementarlos en su cuenta de producción de Pardot con el nuevo Developer Sandbox para Pardot. Este sandbox es una Unidad de negocio de Pardot proporcionada desde cualquier sandbox de Salesforce.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en cuentas con Pardot Advanced Edition y Pardot Premium Edition conectadas a una cuenta de Salesforce con sandboxes.

Cómo: Para crear un Developer Sandbox para Pardot, proporcione una nueva unidad de negocio desde Configuración de cuenta de Pardot en un sandbox de Salesforce.

CONSULTE TAMBIÉN

IdeaExchange: Crear entornos sandbox de Pardot auténticos

Seguimiento de primera parte (Beta)

Pardot agregó seguimiento de primera parte para evitar que pierda datos de actividad de clientes potenciales, ofreciéndole más flexibilidad con atribución de campaña, y bloquear el tráfico que no proviene de sus dominios. Para proteger la privacidad de los consumidores, los navegadores web están dejando de proporcionar compatibilidad para cookies externas en los próximos años. La industria de marketing utiliza cookies externas para realizar un seguimiento de implicación de clientes potenciales entre dominios y activos de marketing. Inscríbase en esta función beta para permanecer en la primera línea de seguimiento de visitantes.

Dónde: Este cambio se aplica a todas las ediciones de Pardot.



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

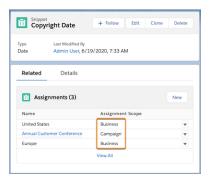
Cómo: Active el seguimiento de cookies de primera parte desde Configuración de Pardot, luego actualice sus dominios de rastreo en Gestión de dominios.

Reutilizar nombres de API de miniprograma

Ahorre tiempo pensando en elaborar descripciones para sus nombres de API y utilice lo más adecuado. Ahora puede utilizar el mismo Nombre de API para sus miniprogramas cuando asigne cada miniprograma a una unidad de negocio o campaña diferente. Anteriormente, el Nombre de API de cada miniprograma tenía que ser exclusivo. Con la asignación correcta, un Nombre de API como event_name, copyright u otro valor utilizado comúnmente es ahora suficiente.

Dónde: Este cambio se aplica a todas las ediciones de Pardot con la aplicación Lightning Pardot.

Cómo: Aunque el Lenguaje de combinación de Handlebars se basa en un identificador exclusivo para representar valores en un activo, ahora puede diferenciar entre asignaciones de miniprograma. Si planifica utilizar nombre de API duplicados, asegúrese de asignar esos miniprogramas a diferentes campañas o unidades de negocio.



API de Pardot: Elementos nuevos y modificados

Utilice la API de Pardot con mayor eficacia con estos nuevos cambios y funciones.

API de exportación

Todos los objetos: Compatibilidad agregada para todos los objetos de datos de exportación para filtrar campos devueltos.

Objeto Cliente potencial: Compatibilidad agregada para el objeto cliente potencial. Exporte hasta un año de registros de clientes potenciales a la vez.

Objeto Actividad de visitante:

- Se agregó la capacidad de filtrar actividad de visitante para devolver solo registros con un Id. de cliente potencial.
- Se agregó la capacidad de filtrar actividad de visitante para devolver solo registros con un tipo específico.
- Se agregó un procedimiento para recuperar actividad de visitante basándose en fecha de updated at.

Objeto Suscripción de lista: Se agregó compatibilidad para el objeto suscripción de lista. Exporte hasta un año de registros de suscripción de lista a la vez.

Actividad de visitante

Ahora puede consultar actividad de visitante basándose en fecha de updated at.

Autenticación de API de Pardot

Ahora puede autenticar utilizando aplicaciones conectadas de Salesforce. Este cambio elimina la necesidad para un usuario solo de Pardot de autenticarse.

CONSULTE TAMBIÉN

Documentos de desarrollador: Documentación de API de Pardot

Cambio de vista de lista de cliente potencial para algunos usuarios

Pardot está eliminando una interfaz de usuario experimental (IU). Como resultado, algunos usuarios de aplicación Pardot Lightning verán cambios menores en la tabla Clientes potenciales.

Dónde: La interfaz de usuario Vista de lista de clientes potenciales experimental solo estaba disponible en la aplicación Pardot Lightning para algunos usuarios.

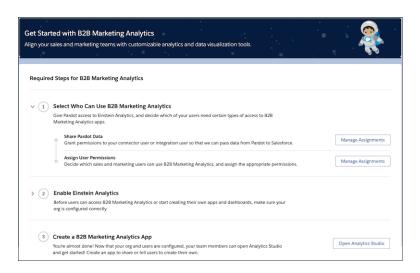
Por qué: La versión experimental no admite la opción **Seleccionar todo** en la tabla de clientes potenciales, pero la interfaz de usuario estándar sí. Todas las otras diferencias entre la versión experimental y la versión estándar son estéticas.

Seguir la ruta para una configuración más sencilla de B2B Marketing Analytics

Ahora puede seguir pasos claros en Configuración de Salesforce para empezar a trabajar con B2B Marketing Analytics, en vez de comparar artículos de ayuda para averiguar lo que viene después. Cuando abre la página Configuración, comprobamos su configuración y le mostramos los pasos correctos para activar B2B Marketing Analytics.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic y se incluyen con Pardot Plus y Advanced. El cambio también afecta a las ediciones Pardot Pro y Ultimate con el complemento B2B Marketing Analytics.

Cómo: Abra Configuración de Salesforce y busque B2B Marketing Analytics. En la página Primeros pasos, siga los pasos proporcionados. Para activar conjuntos de datos y tableros opcionales, revise los pasos en la página Funciones opcionales.



Los vínculos de texto están disponibles en ciertos pasos que abren Ayuda de Salesforce para más información. Los botones le llevan a las ubicaciones en aplicación correctas para realizar cada tarea.

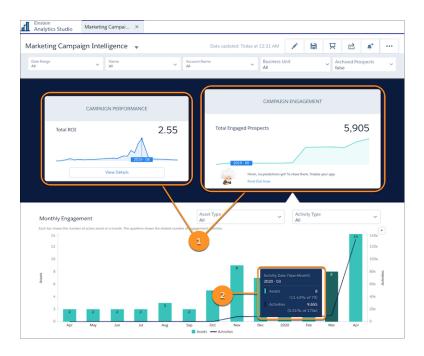
Explorar datos de campaña de Salesforce y Pardot de lado a lado

La nueva aplicación Marketing Campaign Intelligence aporta dos tableros fáciles de leer en un solo lugar. El tablero Implicación de campaña muestra datos de implicación de clientes potenciales desde Pardot, y el tablero Desempeño de campaña muestra datos de campaña relevantes desde Salesforce. Los usuarios de ventas y marketing pueden explorar estos tableros o crear una historia de Einstein Discovery para predecir métodos que pueden optimizar sus planes para una implicación máxima.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic. Esta función está disponible en Salesforce Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition con Pardot Premium Edition o el complemento B2B Marketing Analytics Plus.

Por qué: Los clientes solicitaban formas más sencillas de averiguar qué segmentos de audiencia que se implican más a menudo con sus campañas de marketing. Los usuarios desean tableros y reportes establecidos previamente para proporcionarles una mejor vista de relaciones específicas ocultas dentro de sus flujos de datos. También desean ayudar a identificar el mejor siguiente paso para campañas futuras. La aplicación Marketing Campaign Intelligence e Historia de Einstein Discovery hacen todas estas cosas, facilitando la tarea de alcanzar los resultados que su negocio desea.

La nueva aplicación ofrece tableros de lado a lado (1) para una vista global y detalles útiles (2) que espera de sus productos de B2B Marketing Analytics.



Cómo: Si ya utiliza aplicaciones de Analytics Studio, como B2B Marketing Analytics o Marketing basado en cuenta, puede crear una aplicación y elegir la plantilla de aplicación Marketing Campaign Intelligence.



Si es su primera aplicación de análisis, active Analytics y Sincronización de datos. Verifique y asigne permisos, y diríjase a Analytics Studio para crear su primera aplicación.

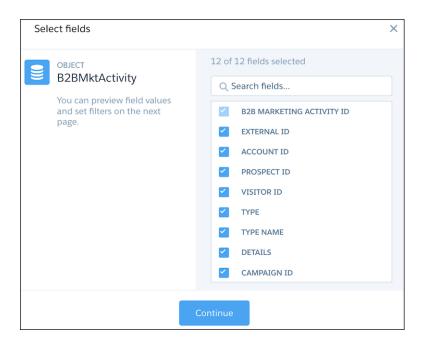
Acceder y personalizar flujos de datos de Pardot

Ahora puede ver exactamente qué flujo de campos en sus conjuntos de datos cuando utiliza productos de B2B Marketing Analytics Plus con datos de Pardot. Personalice aún más sus tableros cuando utilice la interfaz sencilla para crear conjuntos de datos. Seleccione los campos que desee y anule la selección de aquellos que no.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic. Esta función está disponible en Salesforce Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition con Pardot Premium Edition o el complemento B2B Marketing Analytics Plus.

Por qué: Este cambio mejora el desempeño con conjuntos de datos de Pardot en aplicaciones con plantilla de Analytics. Ahora que los datos son visibles en el Gestor de datos, también puede utilizar la interfaz Connect para crear conjuntos de datos personalizados. Por ejemplo, vincule datos de Pardot, datos de Salesforce y otros datos de terceros que se están sincronizando en Analytics en un solo conjunto de datos. O bien, si utiliza múltiples unidades de negocio, cree conjuntos de datos personalizados específicos de cada una.

Cómo: Los conjuntos de datos están disponibles en el Conector local de SFDC automáticamente. Para crear un conjunto de datos personalizado, diríjase a Analytics Studio y abra el Gestor de datos. En la ficha Conexión, cree una nueva conexión de datos con SFDC Local. Desde allí, seleccione el conjunto de datos B2BMktActivity o B2BMktProspect, y seleccione los campos que desea incluir en su nuevo conjunto de datos.



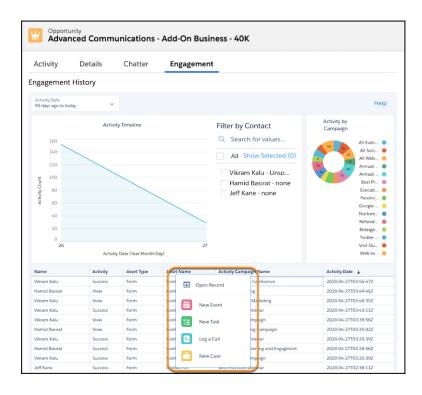
Ver datos de implicación en registros de oportunidad

Proporcione a sus usuarios acceso a widgets interactivos que muestran datos de implicación adaptados para sus registros vistos frecuentemente. Agregamos compatibilidad para registro Oportunidad al conjunto de tableros integrables. Los usuarios pueden ver conteos de actividad, detalles acerca de campañas asociadas de las actividades y una lista de actividad reciente por contactos relacionados.

Dónde: Esta cambio se aplica a Professional Edition (con acceso de API), Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition de Salesforce con Pardot Growth Edition, Plus Edition, Advanced Edition o Premier Edition.

Cómo: Activar Historial de implicación en Configuración de Salesforce. A continuación, utilice el Generador de aplicaciones Lightning para arrastrar el componente Lightning Tablero de Historial de implicación a una ficha en sus registros de Oportunidad.

Los usuarios pueden hacer clic en widgets para explorar estos datos.



Obtener datos de atribución mejorados con IA en sus registros de campaña

Utilice un modelo personalizado creado por aprendizaje de Einstein para identificar con mayor precisión las campañas más efectivas en sus trayectorias de clientes. Einstein Attribution deja atrás los modelos de influencia basados en reglas. Utiliza inteligencia artificial para desarrollar un modelo dirigido por datos que los ingresos atribuidos comparten basándose en sus clientes actuales, su implicación y sus éxitos.

Dónde: Este cambio se aplica a Pardot Advanced Edition y Pardot Premium Edition con Salesforce Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

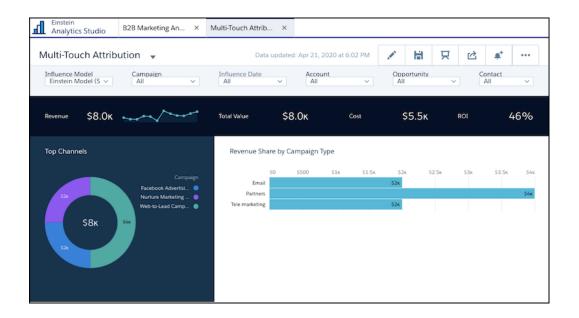
Quién: Para ver perspectivas de Einstein Attribution, los usuarios necesitan el conjunto de permisos Usuario de CRM, Usuario de ventas o Usuario de servicio.

Por qué: Otros modelos de atribución dejan las tareas tediosas a los usuarios. Un usuario debe crear una regla basada en ponderaciones estimadas, o ingresar porcentajes de atribución individual para cada campaña. Normalmente, todo se reduce a conjeturas e ingreso manual.

Con Einstein Attribution, la inteligencia artificial crea un modelo específico de su base de clientes y cambia cuando se analiza nueva información. Puede asignar influencia a un número de campañas a través de la trayectoria del cliente sin ninguna creación de registros manual.

Cómo: Utilice el Asistente de configuración de Einstein Attribution para comenzar. Para revelar perspectivas en páginas de campaña y oportunidad, asegúrese de que las listas relacionadas Influencia de campaña están en su lugar. A continuación, establezca el Modelo dirigido por datos como su modelo de Influencia de campaña predeterminado y comparta las noticias con sus equipos de ventas y de marketing.

Para más exploración, abra el Modelo dirigido por datos en el tablero Atribución multitáctil de B2B Marketing Analytics.

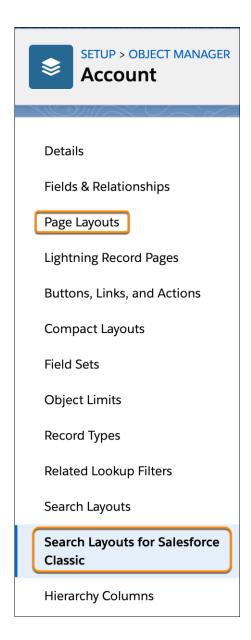


Agregar a listas de clientes potenciales y programas de Engagement Studio desde registros y vistas de lista

Agregar a listas de Pardot y Agregar a listas de Engagement Studio están ahora disponibles como botones estándar para agregar a páginas de registro y vista de lista en Salesforce. Los botones permiten a los representantes agregar clientes potenciales a listas de Pardot sin salir de su CRM. La incorporación de clientes potenciales a una lista de Engagement Studio también los agrega a programas de implicación relacionados, si procede.

Dónde: Este cambio se aplica a todas las ediciones de Pardot con Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition de Salesforce.

Cómo: Los botones Agregar a listas de Pardot y Agregar a listas de Engagement Studio con acciones estándar en prospectos o contactos. Agregue a páginas de registro en Formatos de página del Gestor de objetos y agregue a vistas de lista en Formatos de búsqueda para Salesforce Classic.



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Crear el botón Agregar a lista de Pardot (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

IdeaExchange: La acción "Agregar a lista de fomento" debe mostrar programas de participación relacionados

IdeaExchange: Agregar en masa prospectos a fomentos en Salesforce Engage

IdeaExchange: Agregar el botón "Agregar a fomento" en vistas de lista en Salesforce

Probar mensajes de email eliminados de Conjuntos de datos de implicación

Para solucionar preocupaciones de usuarios, eliminamos los datos de email de prueba de los conjuntos de datos Email de Pardot e Historial de implicación de Pardot. Los dos conjuntos de datos ahora contienen datos asociados únicamente con envíos de email de lista, ignorando datos procedentes de emails que se envían desde la ficha Pruebas. Estos conjuntos de datos se utilizan con aplicaciones de B2B Marketing Analytics y se integran con paneles Historial de implicación.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en B2B Marketing Analytics y tableros integrados de Historial de implicación. B2B Marketing Analytics se incluye con Pardot Plus y con las ediciones Advanced o Pardot Pro y Ultimate empleando el complemento B2B Marketing Analytics. Los tableros integrados de Historial de implicación están disponibles en Salesforce Professional Edition (con acceso de API), Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition de Salesforce con Pardot Growth Edition, Plus Edition, Advanced Edition o Premier Edition.

Cuándo: Los datos de email de prueba se eliminaron del conjunto de datos Email de Pardot el 10 de julio de 2020, y del conjunto de datos Historial de implicación de Pardot el 15 de julio de 2020.

Por qué: Los cambios del conjunto de datos Email son retroactivos, de modo que es probable que los usuarios encuentren nuevos valores donde estos conjuntos de datos estén en uso. El cambio del conjunto de datos Historial de implicación se aplica únicamente a los datos recopilados desde el 15 de julio de 2020 y posteriormente. Los cambios de valores significativos son menos probables con este conjunto de datos, pero tenga en cuenta el cambio cuando evalúe marcadores de desempeño anteriores. Además, algunas mediciones de actividad de email en el conjunto de datos Clientes potenciales y Actividad se originan desde el conjunto de datos Historial de implicación. Si está utilizando consultas personalizadas en cualquiera de estos conjuntos de datos, es posible que los valores difieran.

Otros cambios en Sales Cloud

Obtener información acerca de cambios que realizamos para mejorar la capacidad de uso y los cambios de permisos para gestión de duplicados, email y Gestión de territorio de compañía.

EN ESTA SECCIÓN:

Retirada de Data.com Prospector y Data.com Clean

Las licencias de Data.com Prospector y Data.com Clean no se podrán renovar. Cuando su contrato de Data.com Prospector o Data.com Clean caduca, se eliminarán las funciones, los objetos y los campos de su organización.

Página Licencia y usuarios eliminados para Inbox desde Configuración de Salesforce

Eliminamos la página Usuario y Licencias bajo Inbox en Configuración de Salesforce debido a resultados inesperados en la página. En su lugar, utilice la página Información de la compañía en Configuración de Salesforce para ver el total de licencias adquiridas y asignadas. Utilice la página Conjuntos de permisos para determinar qué usuarios están asignados a Inbox.

Cambios de permiso para funciones de Sales Cloud

Revise cambios de acceso en funciones de Sales Cloud que entran en vigor con la versión Summer '20.

Retirada de Data.com Prospector y Data.com Clean

Las licencias de Data.com Prospector y Data.com Clean no se podrán renovar. Cuando su contrato de Data.com Prospector o Data.com Clean caduca, se eliminarán las funciones, los objetos y los campos de su organización.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic. Las licencias de Data.com Prospector están disponibles en **Contact Manager Edition** (sin objeto Prospecto), **Group Edition**, **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition** y **Unlimited Edition**. Las licencias de Data.com Clean están disponibles en **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition** y **Unlimited Edition**.

CONSULTE TAMBIÉN

Artículo de Knowledge: Retirada de Data.com Clean y Prospector

Página Licencia y usuarios eliminados para Inbox desde Configuración de Salesforce

Eliminamos la página Usuario y Licencias bajo Inbox en Configuración de Salesforce debido a resultados inesperados en la página. En su lugar, utilice la página Información de la compañía en Configuración de Salesforce para ver el total de licencias adquiridas y asignadas. Utilice la página Conjuntos de permisos para determinar qué usuarios están asignados a Inbox.

Dónde: Este cambio se aplica a la versión de Salesforce Inbox y está disponible por un costo adicional en las versiones Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition y sin costo en Essentials Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Ver licencias de conjunto de permisos de su organización de Salesforce (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Asignar una licencia de conjunto de permisos de función y conjunto de permisos (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Cambios de permiso para funciones de Sales Cloud

Revise cambios de acceso en funciones de Sales Cloud que entran en vigor con la versión Summer '20.

Gestión de duplicados

El acceso a reglas de duplicados, trabajos duplicados, reglas de coincidencia y criterios de coincidencia a través de la API está limitado a usuarios autenticados con el permiso Ver parámetros y configuración.

Email

El acceso a los filtros de dominio de email en la API está limitado a usuarios autenticados con los permisos Administración de email, Personalizar aplicación y Ver parámetros y configuración. El acceso a direcciones de email de toda la organización para perfiles de usuario está limitado a usuarios autenticados.

Gestión de territorio de compañía

El acceso a territorios y sus asignaciones, asociaciones, categorías y modelos está limitado a usuarios estándar y de socio.

CONSULTE TAMBIÉN

Artículo de Knowledge: Descripciones de permiso de perfil de usuario

Servicio: Service Cloud Voice, Recomendaciones de respuesta de Einstein, Bots de Einstein de múltiples idiomas, Mejoras de turnos de Field Service Lightning y mucho más

Platique con sus clientes a través de Service Cloud Voice, un nuevo producto que integra el poder de Salesforce con los servicios de telefonía de Amazon Connect. Recomiende respuestas de chat basándose en sesiones de chat cerradas similares para respaldar agentes en la Consola de servicio Lightning. Utilice Bots de Einstein en nueve idiomas. Gestione turnos de Field Service Lightning (beta) con mayor facilidad con mejoras para programar vistas.

EN ESTA SECCIÓN:

Einstein for Service: Recomendaciones de respuesta, Recomendaciones de artículos de múltiples idiomas, Registros de eventos de bot mejorados y Facebook Messenger para bots

Recomiende respuestas de chat basándose en chats cerrados similares a agentes de asistencia ocupados y reciba recomendaciones de artículos de conocimientos en cinco nuevos idiomas. Ayude a los agentes de asistencia a concluir casos de forma más rápida con recomendaciones de valor de campo basadas en datos de chat y campos de casos cerrados. Solucione problemas con mayor rapidez con registros de eventos de bot mejorados e integre enrutamiento basado en habilidades de modo que su bot pueda ayudar sus clientes de forma más rápida. Llegue a más clientes en bots con nueve nuevos idiomas y compatibilidad de Facebook Messenger. Reciba predicciones de Clasificación de casos de Einstein sobre campos de búsqueda así como casillas de verificación y listas de selección, e identifique casos cuyas predicciones de campo no cumplen el umbral de confianza de actualización automática.

Field Service: Gestión de turnos mejorada, Perspectivas de optimización, Disponibilidad de activos y Confeti

Gestione turnos con mayor facilidad con mejoras para programar vistas. Consulte cómo afecta una optimización a los KPI, especialmente cuando restringe la política de programación. Monitoree tiempos de inactividad planificados y no planificados de modo que pueda mejorar los niveles de servicio por anticipado. Celebre con un lanzamiento de confeti cuando los usuarios progresen por solicitudes de producto.

Canales: Voice for Service, Vista previa de Menú de canal integrado, Nuevo diseño de encabezado de chat y Códigos cortos canadienses

Platique con sus clientes utilizando Service Cloud Voice, un nuevo producto que integra el poder de Salesforce con los servicios de telefonía de Amazon Connect. Consulte sus opciones de etiqueta y marca de Menú de canal integrado con una vista previa en vivo. Mejore su encabezado estándar para Chat integrado. Llegue a más clientes rápidamente con Códigos cortos para Mensajería en Canadá.

Knowledge: Propiedad de artículo y colaboración

Lightning Knowledge presenta la colaboración (Beta) de modo que puede aprovechar el poder de la plataforma. Establezca colaboración predeterminada y confeccione reglas basadas en criterios en su contenido y sus lectores. La acción Cambiar propietario, disponible para todas las organizaciones de Salesforce con Lightning Knowledge, le ayuda a obtener acceso basado en propietario específico si realiza el cambio a colaboración.

Enrutamiento: Capacidad basada en estado y Habilidades adicionales priorizadas

El modelo de capacidad Basada en estado está disponible de forma general. Mida la capacidad de agentes con mayor precisión utilizando el estado de trabajo aceptado. Arrastre habilidades adicionales de forma iterativa en vez de todas a la vez.

Otros cambios en Service Cloud

Conozca detalles sobre otros cambios que realizamos para mejorar Service Cloud.

Einstein for Service: Recomendaciones de respuesta, Recomendaciones de artículos de múltiples idiomas, Registros de eventos de bot mejorados y Facebook Messenger para bots

Recomiende respuestas de chat basándose en chats cerrados similares a agentes de asistencia ocupados y reciba recomendaciones de artículos de conocimientos en cinco nuevos idiomas. Ayude a los agentes de asistencia a concluir casos de forma más rápida con recomendaciones de valor de campo basadas en datos de chat y campos de casos cerrados. Solucione problemas con mayor rapidez con registros de eventos de bot mejorados e integre enrutamiento basado en habilidades de modo que su bot pueda ayudar sus clientes de forma más rápida. Llegue a más clientes en bots con nueve nuevos idiomas y compatibilidad de Facebook Messenger. Reciba predicciones de Clasificación de casos de Einstein sobre campos de búsqueda así como casillas de verificación y listas de selección, e identifique casos cuyas predicciones de campo no cumplen el umbral de confianza de actualización automática.

Los derechos de ALBERT EINSTEIN se utilizan con el permiso de The Hebrew University of Jerusalem. Representado exclusivamente por Greenlight.

EN ESTA SECCIÓN:

Ayudar los agentes de chat a responder con mayor rapidez con Recomendaciones de respuesta de Einstein (Disponible de forma general)

Recomendaciones de respuesta de Einstein analiza datos desde transcripciones de chat para generar respuestas que tratan consultas de sus clientes. Cuando los agentes chateen con clientes, pueden seleccionar la respuesta más relevante desde una lista de respuestas recomendadas en la Consola de servicio Lightning. Einstein solo recomienda respuestas que revisó y publicó.

Entregar Recomendaciones de artículos de Einstein en cinco nuevo idiomas (Piloto)

Recomendaciones de artículos de Einstein utiliza datos de casos pasados para identificar artículos de Knowledge con más posibilidad de ayudar sus agentes a tratar consultas de clientes. Las recomendaciones de artículos están ahora disponibles en francés, alemán, español, portugués e italiano además del inglés.

Cerrar casos con mayor rapidez con Einstein Case Wrap-Up (Piloto)

Los chats con clientes a menudo incluyen interacciones valiosas que dan como resultado una actualización de campo de caso. Ayude los agentes de asistencia a concluir casos de forma más rápida con recomendaciones on-demand basadas en datos de chat y valores de campos de casos cerrados.

Bots de Einstein: Facebook Messenger, Registros de eventos mejorados, Enrutamiento basado en habilidades y mucho más

Cree chatbots más inteligentes en menos tiempo con nuestras nuevas mejoras de bot de marca. Creamos excelentes nuevas integraciones con favoritos de Service Cloud como Enrutamiento basado en habilidades y Facebook Messenger. Ayude sus desarrolladores a solucionar problemas de forma más rápida con registros de eventos mejorados y entrene su chatbot con nuevos modelos de Procesamiento del lenguaje natural innovadores. Cree una experiencia de múltiples idiomas con Bots de Einstein en nueve idiomas recién admitidos.

Clasificación de casos de Einstein: Compatibilidad de campo de búsqueda y un nuevo componente Lightning

Clasificación de casos de Einstein ahora predice valores de campo de búsqueda además de casillas de verificación y listas de selección. Ahora es posible identificar casos cuyas predicciones de campo no cumplen el umbral de confianza. Las recomendaciones de campo pasaron a un nuevo componente de Consola de servicio Lightning.

CONSULTE TAMBIÉN

Salesforce Einstein: Mejores resultados en Búsqueda de Einstein, Detectar texto en imágenes con Einstein OCR, y Mejores predicciones con más algoritmos y datos en Einstein Discovery

Ayudar los agentes de chat a responder con mayor rapidez con Recomendaciones de respuesta de Einstein (Disponible de forma general)

Recomendaciones de respuesta de Einstein analiza datos desde transcripciones de chat para generar respuestas que tratan consultas de sus clientes. Cuando los agentes chateen con clientes, pueden seleccionar la respuesta más relevante desde una lista de respuestas recomendadas en la Consola de servicio Lightning. Einstein solo recomienda respuestas que revisó y publicó.

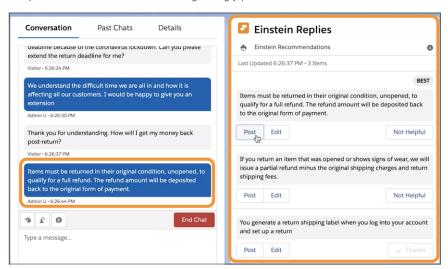
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition. Recomendaciones de respuesta de Einstein está disponible solo en inglés.

Quién: Recomendaciones de respuesta de Einstein está incluido en la licencia complementaria Service Cloud Einstein. Para publicar y gestionar respuestas, necesita:

- Permiso para crear texto rápido
- Permiso de usuario Gestionar respuestas para Recomendaciones de respuesta de Einstein

Para utilizar respuestas en la consola, los agentes necesitan el permiso de usuario Ver y actuar en Recomendaciones de respuesta de Einstein.

Cómo: Active esta función en la página Recomendaciones de repuesta de Einstein en Configuración. A continuación, **Messengelepara bots** predictivo de modo que Einstein pueda generar respuestas basándose en sesiones de chat cerradas pasadas. Identifique las respuestas que desea poner a disposición de su equipo de asistencia, modifíquelas si es necesario (por ejemplo, para agregar un campo de combinación como el nombre del cliente) y publíquelas en texto rápido. Los agentes ven respuestas publicadas recomendadas en un componente de Consola de servicio Lightning y pueden seleccionar una e insertarla en un chat.



Gestione sus respuestas publicadas justo como gestiona texto rápido y detenga las recomendaciones en cualquier momento. Por ejemplo, si actualiza una política de negocio, puede detener las recomendaciones para eliminar o actualizar respuestas que reflejan su política antiqua.

CONSULTE TAMBIÉN

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

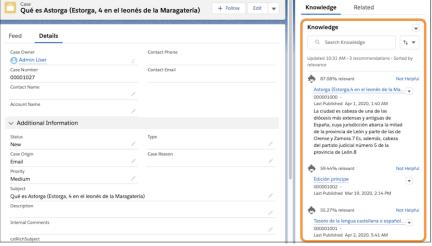
Entregar Recomendaciones de artículos de Einstein en cinco nuevo idiomas (Piloto)

Recomendaciones de artículos de Einstein utiliza datos de casos pasados para identificar artículos de Knowledge con más posibilidad de ayudar sus agentes a tratar consultas de clientes. Las recomendaciones de artículos están ahora disponibles en francés, alemán, español, portugués e italiano además del inglés.

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

Por qué: Las recomendaciones de artículos en estos idiomas recién admitidos funcionan igual que lo hacen en inglés. Un solo modelo predictivo controla recomendaciones de Einstein para todos los idiomas compatibles en su organización de Salesforce, y los agentes ven recomendaciones en el componente Knowledge de la Consola de servicio Lightning. Einstein utiliza procesamiento del lenguaje natural (NLP) para detectar el idioma de cada caso y comprueba el campo Idioma de la versión de artículo de conocimiento para el idioma del artículo.

Einstein busca artículos basándose en el idioma del caso. Si ninguno cumple los requisitos de relevancia, Einstein busca después artículos en el idioma principal de Knowledge de su organización y luego el idioma predeterminado del agente. Esto significa que los agentes a veces ven recomendaciones de artículos en un caso en más de un idioma.



Cómo: Para inscribirse en esta versión piloto, haga contacto con su ejecutivo de cuentas de Salesforce. Asegúrese de que tiene los siguientes datos en al menos uno de lso seis idiomas compatibles:

- 100 artículos de conocimiento
- 500 instancias de un artículo adjunto a un caso, denominado también un "archivo adjunto"

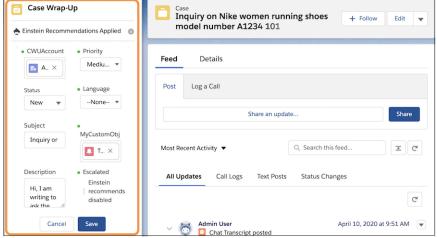
Cerrar casos con mayor rapidez con Einstein Case Wrap-Up (Piloto)

Los chats con clientes a menudo incluyen interacciones valiosas que dan como resultado una actualización de campo de caso. Ayude los agentes de asistencia a concluir casos de forma más rápida con recomendaciones on-demand basadas en datos de chat y valores de campos de casos cerrados.

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

Por qué: Al igual que Clasificación de casos de Einstein, Einstein Case Wrap-Up sugiere valores en campos de casos basándose en actividad en casos pasados. Sin embargo, Einstein Case Wrap-Up obtiene información tanto de casos cerrados como de transcripciones de chat cerrados para desbloquear datos de servicio del cliente clave.

Las recomendaciones aparecen en el nuevo componente Lightning Recomendaciones de campos de Einstein, que puede agregar al caso de Consola de servicio Lightning y Formatos de chat o a una aplicación Lightning de su elección. Los agentes hacen clic en **Obtener recomendaciones de Einstein** para ver predicciones, y pueden luego revisar y guardar las actualizaciones recomendadas. Los campos con predicciones se representan con un punto de color verde.



Cómo: Para inscribirse en esta versión piloto, haga contacto con su ejecutivo de cuentas de Salesforce. Seleccionará campos de casos para incluir en su modelo predictivo de Einstein Case Wrap-Up.

Bots de Einstein: Facebook Messenger, Registros de eventos mejorados, Enrutamiento basado en habilidades y mucho más

Cree chatbots más inteligentes en menos tiempo con nuestras nuevas mejoras de bot de marca. Creamos excelentes nuevas integraciones con favoritos de Service Cloud como Enrutamiento basado en habilidades y Facebook Messenger. Ayude sus desarrolladores a solucionar problemas de forma más rápida con registros de eventos mejorados y entrene su chatbot con nuevos modelos de Procesamiento del lenguaje natural innovadores. Cree una experiencia de múltiples idiomas con Bots de Einstein en nueve idiomas recién admitidos.

EN ESTA SECCIÓN:

Obtener perspectivas más detalladas con registros de eventos mejorados

Las mejoras de registro de evento ampliadas proporcionan dos niveles de registros de evento de bot. Ahora puede solucionar problemas de bots altamente complejos en una sola página, incluyendo mensajes enviados a y desde el cliente. También puede utilizar registros de eventos para crear reportes sobre indicadores de desempeño clave como el tiempo de plática medio y el origen del canal. Puede exportar datos de sesión de bot y registros de evento a través de la API o desde el Cargador de datos para compartir con su equipo. Cree reportes estándar para compartir con su equipo utilizando el objeto Sesión de definición de plática.

Aumentar la satisfacción del cliente con enrutamiento basado en habilidades para bots

Utilice el enrutamiento basado en habilidades con un bot para comparar sus clientes con un agente que tiene las habilidades requeridas para completar la tarea. Las habilidades le permiten definir atributos que son importantes para su negocio, como capacidad de lenguaje, certificaciones o conocimiento de productos. El bot ahora puede atribuir múltiples habilidades a una plática y transferir a agentes que coincidan.

Ampliar su audiencia con Facebook Messenger (Disponible de forma general)

Conecte su bot de forma instantánea a la aplicación de mensajería más conocida en EE.UU. Con 40 millones de negocios activos al mes y más de mil millones de usuarios activos al mes, Facebook Messenger está ahora disponible de forma general como un canal para Bots de Einstein. Puede llevar un chatbot desde una idea a la realidad en cuestión de minutos con nuestras herramientas de configuración integradas.

Obtener comprensión con mejoras de modelo de bot (Disponible de forma general)

Su bot es ahora más inteligente con nuevos modelos de Procesamiento del lenguaje natural que utilizan aprendizaje profundo para generar mejores perspectivas y coincidencias de intenciones. Ahora puede volver a entrenar su bot con solo un clic.

Decir "Bonjour" a Bots de múltiples idiomas

Entrene su bot para platicar con sus clientes con nuestras mejoras de múltiples idiomas. Bots de Einstein ahora admite los siguientes idiomas: Inglés, español, francés, alemán, italiano, portugués. Los siguientes idiomas están en beta: Chino simplificado, chino tradicional, japonés.

Mantener su bot con actualizaciones de Generador de bots

Céntrese más en la tarea en cuestión con pasos de diálogo de bot contraíbles en las vistas Mapa y Detalle. Entrene su bot de forma más rápida con nuevas acciones masivas en Entrenamiento de bot. Se cambió el nombre de Extensiones de intenciones ahora a Conjuntos de intenciones para facilitar aún más la tarea de navegar por modelos. Conforme hace crecer su bot, estas herramientas ayudan a mantener su bot organizado y animan al entrenamiento coherente.

Obtener documentos fundamentales sobre datos de Evento de bot y Gestión de intenciones

Conviértase en un experto de bot obteniendo información acerca de las mejores formas de crear un modelo de intensión, migrar datos de bot entre organizaciones y crea reportes sobre pláticas de bot. Cree bots basándose en mejores prácticas probadas ahora incluidas en Ayuda de Salesforce sobre la gestión de los dos tipos de datos de Bot de Einstein: Gestión de intenciones y Datos de evento de bot.

Bots de Finstein: Límites aumentados

Obtenga información acerca de cambios para activar límites de bot en Bots de Einstein.

Crear enrutamiento de cola dinámico para Bots de Einstein

Bots de Einstein ahora utiliza la cola del botón Chat, de modo que las pláticas pueden esperar al siguiente agente disponible basándose en una habilidad o cola transferida.

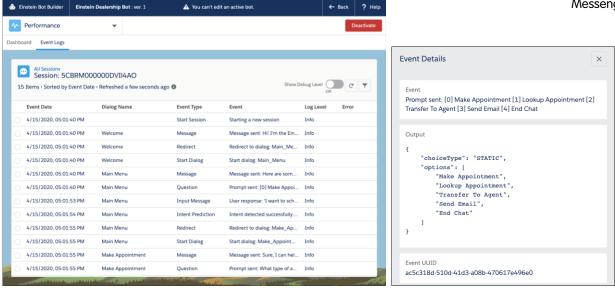
Obtener perspectivas más detalladas con registros de eventos mejorados

Las mejoras de registro de evento ampliadas proporcionan dos niveles de registros de evento de bot. Ahora puede solucionar problemas de bots altamente complejos en una sola página, incluyendo mensajes enviados a y desde el cliente. También puede utilizar registros de eventos para crear reportes sobre indicadores de desempeño clave como el tiempo de plática medio y el origen del canal. Puede exportar datos de sesión de bot y registros de evento a través de la API o desde el Cargador de datos para compartir con su equipo. Cree reportes estándar para compartir con su equipo utilizando el objeto Sesión de definición de plática.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. La configuración de los Bots de Einstein solo está disponible en Lightning Experience.

Quién: Los Bots de Einstein están disponibles para organizaciones de Salesforce con licencias de usuario de Service Cloud y de usuario de chat o para organizaciones con licencias de usuario de Participación digital. Cada organización que proceda recibe 25 pláticas de Bots de Einstein al mes para cada usuario de chat o de Participación digital con una suscripción activa.

Cómo: Puede acceder a Registros de evento en la ficha Desempeño en el Generador de bots. Se requieren los siguientes permisos para ver los Registros de evento de bot: API activada, Ver todos los datos, Personalizar aplicación. Para crear un reporte estándar, debe crear un tipo de reporte con el objeto Sesión de definición de plática antes de crear el reporte. Para exportar sesiones de bot o registros de eventos, utilice los objetos Sesión de definición de plática, Registro de evento de plática o Implicación de sesión de definición de plática utilizando la versión de API 49.0 o superior.



Aumentar la satisfacción del cliente con enrutamiento basado en habilidades para bots

Utilice el enrutamiento basado en habilidades con un bot para comparar sus clientes con un agente que tiene las habilidades requeridas para completar la tarea. Las habilidades le permiten definir atributos que son importantes para su negocio, como capacidad de lenguaje, certificaciones o conocimiento de productos. El bot ahora puede atribuir múltiples habilidades a una plática y transferir a agentes que coincidan.

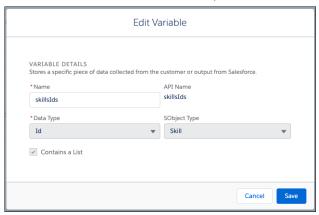
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. La configuración de los Bots de Einstein solo está disponible en Lightning Experience.

Quién: Los Bots de Einstein están disponibles para organizaciones de Salesforce con licencias de usuario de Service Cloud y de usuario de chat o para organizaciones con licencias de usuario de Participación digital. Cada organización que proceda recibe 25 pláticas de Bots de Einstein al mes para cada usuario de chat o de Participación digital con una suscripción activa.

Cómo: Requisitos previos:

- Chat activado
- Configuración de OmniCanal con Enrutamiento basado en habilidades activado (si es nuevo en Enrutamiento basado en habilidades, complete pasos 1 a 5 en las instrucciones de configuración)
- Habilidades creadas, con una lista de los Id. de habilidad de 18 dígitos
- Bots de Einstein activados
- Notα: Limitaciones con Enrutamiento basado en habilidades y Bots de Einstein:
 - Bots de Einstein no admite la configuración de atributos con Enrutamiento basado en habilidades.
 - Si se produce una transferencia y ningún agente está disponible, el bot enruta a un diálogo "no hay agentes disponibles" del sistema.

1. En su bot, cree una variable de lista con el tipo de datos de ld. Establezca el Tipo de SObject como Habilidad. Messenger para bots

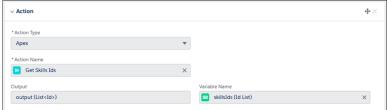


2. Cree una clase de Apex que agrega un conjunto de ld. de habilidad a una lista. Recomendamos agregar la lista de ld. de habilidad como un comentario para referencia.

```
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 - OC5RM000000028IOAQ
        * French - OC5RM000000028DOAQ
        * Spanish - OC5RM0000000026ROAQ
        */
        skillsIds.add('OC5RM000000028IOAQ');
        skillsIds.add('OC5RM000000028IOAQ');
        return new List<List<Id>> {skillsIds};
    }
}
```

3. En el Generador de bots de Einstein, agregue un Paso de diálogo de acción para llamar la clase de Apex y establecer los Id. de



habilidad en la variable de bot.

4. Agregue un Paso de diálogo de regla sin condiciones. En la acción Regla, seleccione Transferir a la variable de bot.



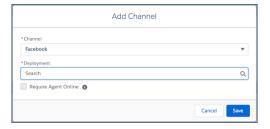
Ampliar su audiencia con Facebook Messenger (Disponible de forma general)

Conecte su bot de forma instantánea a la aplicación de mensajería más conocida en EE.UU. Con 40 millones de negocios activos al mes y más de mil millones de usuarios activos al mes, Facebook Messenger está ahora disponible de forma general como un canal para Bots de Einstein. Puede llevar un chatbot desde una idea a la realidad en cuestión de minutos con nuestras herramientas de configuración integradas.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. La configuración de los Bots de Einstein solo está disponible en Lightning Experience.

Quién: Los Bots de Einstein están disponibles para organizaciones de Salesforce con licencias de usuario de Service Cloud y de usuario de chat o para organizaciones con licencias de usuario de Participación digital. Cada organización que proceda recibe 25 pláticas de Bots de Einstein al mes para cada usuario de chat o de Participación digital con una suscripción activa.

Cómo: Configure páginas de Facebook en Mensajería antes de poder agregarlas a cualquier bot. Tras agregar la página, navegue a la página Descripción general en el Generador de bots. Haga clic en Agregar en el menú Canal, y luego seleccione Facebook como el Canal y el Nombre de canal en el campo Implementación.



Obtener comprensión con mejoras de modelo de bot (Disponible de forma general)

Su bot es ahora más inteligente con nuevos modelos de Procesamiento del lenguaje natural que utilizan aprendizaje profundo para generar mejores perspectivas y coincidencias de intenciones. Ahora puede volver a entrenar su bot con solo un clic.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. La configuración de los Bots de Einstein solo está disponible en Lightning Experience.

Quién: Los Bots de Einstein están disponibles para organizaciones de Salesforce con licencias de usuario de Service Cloud y de usuario de chat o para organizaciones con licencias de usuario de Participación digital. Cada organización que proceda recibe 25 pláticas de Bots de Einstein al mes para cada usuario de chat o de Participación digital con una suscripción activa.

Cómo: Puede volver a entrenar su bot en el nuevo modelo de intención haciendo clic en Crear modelo en la sección Gestión de modelos del Generador de bots.

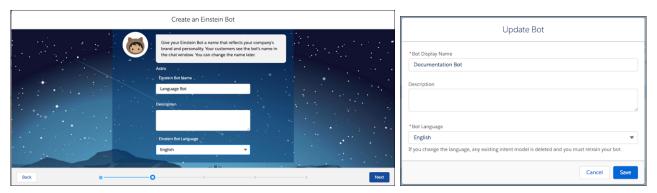
Decir "Bonjour" a Bots de múltiples idiomas

Entrene su bot para platicar con sus clientes con nuestras mejoras de múltiples idiomas. Bots de Einstein ahora admite los siguientes idiomas: Inglés, español, francés, alemán, italiano, portugués. Los siguientes idiomas están en beta: Chino simplificado, chino tradicional, japonés.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. La configuración de los Bots de Einstein solo está disponible en Lightning Experience.

Quién: Los Bots de Einstein están disponibles para organizaciones de Salesforce con licencias de usuario de Service Cloud y de usuario de chat o para organizaciones con licencias de usuario de Participación digital. Cada organización que proceda recibe 25 pláticas de Bots de Einstein al mes para cada usuario de chat o de Participación digital con una suscripción activa.

Cómo: Definir un idioma para el bot es ahora obligatorio. Puede seleccionar un idioma para un nuevo bot durante el **Messéngeripara bots** configuración de bot. Puede asignar un idioma a bots creados previamente modificando la sección Información de bot de la página Descripción general de bot.



Mantener su bot con actualizaciones de Generador de bots

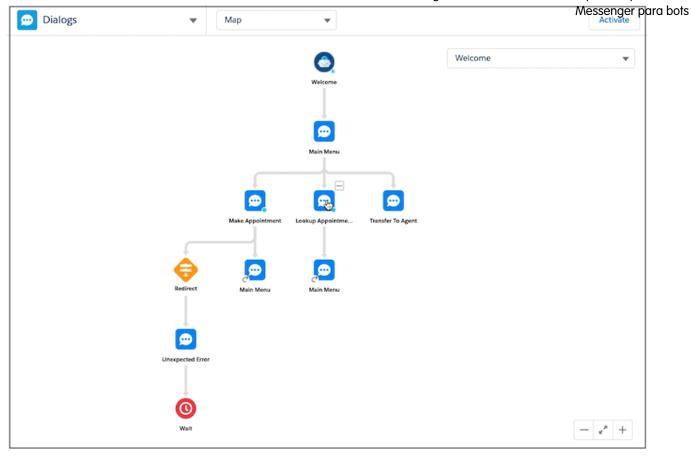
Céntrese más en la tarea en cuestión con pasos de diálogo de bot contraíbles en las vistas Mapa y Detalle. Entrene su bot de forma más rápida con nuevas acciones masivas en Entrenamiento de bot. Se cambió el nombre de Extensiones de intenciones ahora a Conjuntos de intenciones para facilitar aún más la tarea de navegar por modelos. Conforme hace crecer su bot, estas herramientas ayudan a mantener su bot organizado y animan al entrenamiento coherente.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. La configuración de los Bots de Einstein solo está disponible en Lightning Experience.

Quién: Los Bots de Einstein están disponibles para organizaciones de Salesforce con licencias de usuario de Service Cloud y de usuario de chat o para organizaciones con licencias de usuario de Participación digital. Cada organización que proceda recibe 25 pláticas de Bots de Einstein al mes para cada usuario de chat o de Participación digital con una suscripción activa.

Cómo: Puede acceder a la vista de mapa a través del menú Diálogo en el Generador de bots de Einstein, y puede acceder a la página Entrenamiento de bot a través del menú Gestión de modelos. Los cambios en la vista de mapa incluyen:

- Se eliminó el modo Panorámico, pero puede hacer clic y arrastrar en todo el modelo o utilizar botones de flecha y fichas para una mejor accesibilidad.
- Un círculo de color verde sobre la esquina del icono identifica esos diálogos con intención activados.
- Contraer en el principal muestra el número de diálogos secundarios directos adjuntos a ese diálogo principal.
- Pasar el ratón sobre un paso de diálogo de regla muestra los criterios incluidos en la regla.



Obtener documentos fundamentales sobre datos de Evento de bot y Gestión de intenciones

Conviértase en un experto de bot obteniendo información acerca de las mejores formas de crear un modelo de intensión, migrar datos de bot entre organizaciones y crea reportes sobre pláticas de bot. Cree bots basándose en mejores prácticas probadas ahora incluidas en Ayuda de Salesforce sobre la gestión de los dos tipos de datos de Bot de Einstein: Gestión de intenciones y Datos de evento de bot.

Por qué: Agregamos dos nuevas secciones de ayuda para explicar los dos tipos principales de datos de bot:

- Bots de Einstein y sus datos: Una descripción general integral de datos de bot. Esta guía describe mejores prácticas acerca de la lectura de datos de registro de evento, las diferencias entre datos de bot y datos de versión de bot y un listado integral de cada objeto en el modelo de datos de bot.
- Gestión de intenciones: Datos de intención, o los datos utilizados para crear un modelo de intención, están separados de los datos de evento de bot. Esta guía le guía por cómo y cuándo introducir un modelo de intención a su bot, mejores prácticas sobre el mantenimiento de un modelo de intención y cómo migrar datos de intención entre organizaciones.

Bots de Einstein: Límites aumentados

Obtenga información acerca de cambios para activar límites de bot en Bots de Einstein.

• Ampliamos el número de bots activos en una organización de 10 a 20. Si su organización necesita más de 20 bots activos a la vez, haga contacto con Servicio de asistencia de Salesforce.

Crear enrutamiento de cola dinámico para Bots de Einstein

Bots de Einstein ahora utiliza la cola del botón Chat, de modo que las pláticas pueden esperar al siguiente agente disponible basándose en una habilidad o cola transferida.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. La configuración de los Bots de Einstein solo está disponible en Lightning Experience.

Quién: Los Bots de Einstein están disponibles para organizaciones de Salesforce con licencias de usuario de Service Cloud y de usuario de chat o para organizaciones con licencias de usuario de Participación digital. Cada organización que proceda recibe 25 pláticas de Bots de Einstein al mes para cada usuario de chat o de Participación digital con una suscripción activa.

Cómo: Para transferir llamadas a la cola Botón de chat, debe seleccionar Activar cola en el registro Botón de chat.

Clasificación de casos de Einstein: Compatibilidad de campo de búsqueda y un nuevo componente Lightning

Clasificación de casos de Einstein ahora predice valores de campo de búsqueda además de casillas de verificación y listas de selección. Ahora es posible identificar casos cuyas predicciones de campo no cumplen el umbral de confianza. Las recomendaciones de campo pasaron a un nuevo componente de Consola de servicio Lightning.

EN ESTA SECCIÓN:

Recomendar y automatizar valores para campos de búsqueda

Proporcione a sus agentes recomendaciones para campos de búsqueda. Clasificación de casos de Einstein ya recomienda y automatiza valores para campos de casilla de verificación y lista de selección. Ahora, los campos de búsqueda también son compatibles.

Identificar casos con predicciones de poca confianza

Busque casos cuyas predicciones de campo fallaron en cumplir el nivel de confianza requerido para actualizaciones automáticas por Einstein. Utilice esta información para agregar estos casos a una cola para su revisión o volver a ejecutar la lógica de enrutamiento de casos.

Actualizar sus formatos de página

Mismas fantásticas recomendaciones, ubicación ligeramente diferente. Actualice su formato de Consola de servicio Lightning para mostrar recomendaciones de Clasificación de casos de Einstein en el nuevo componente Recomendaciones de campos de Einstein.

Recomendar y automatizar valores para campos de búsqueda

Proporcione a sus agentes recomendaciones para campos de búsqueda. Clasificación de casos de Einstein ya recomienda y automatiza valores para campos de casilla de verificación y lista de selección. Ahora, los campos de búsqueda también son compatibles.

Dónde: Este cambio se aplica a Salesforce Classic y Lightning Experience. La configuración de Clasificación de casos de Einstein solo está disponible en Lightning Experience.

Cómo: Cuando crea o modifica un modelo de Clasificación de casos, puede agregar campos de búsqueda a su modelo en la página "Agregar campos para predecir".

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Configurar su modelo predictivo (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Identificar casos con predicciones de poca confianza

Busque casos cuyas predicciones de campo fallaron en cumplir el nivel de confianza requerido para actualizaciones automáticas por Einstein. Utilice esta información para agregar estos casos a una cola para su revisión o volver a ejecutar la lógica de enrutamiento de casos

Dónde: Este cambio se aplica a Salesforce Classic y Lightning Experience. La configuración de Clasificación de casos de Einstein solo está disponible en Lightning Experience.

Por qué: Cuando elige permitir a Einstein actualizar automáticamente ciertos campos de casos, establece un nivel de confianza mínimo para predicciones de Einstein. Anteriormente, no era posible identificar casos cuyas predicciones de Einstein no cumplían el nivel de confianza requerido. Ahora, el objeto AlUpdateRecordEvent tiene dos nuevos campos que le facilitan la tarea de crear una lógica adicional cuando Einstein predice valores de campo.

Campos	Descripción
IsUpdated	(Booleano) Indica si un caso se actualizó automáticamente por Clasificación de casos de Einstein (verdadero) o no (falso).
UpdatedFields	(Lista) Lista de los campos que se actualizaron, si hubiera alguno.

Cómo: Utilice eventos de plataforma para suscribirse a AlUpdateRecordEvent para recibir notificaciones cada vez que Einstein intenta predecir el valor de un campo de caso que tiene el parámetro Automatizar valor activado. El campo debe estar incluido en un modelo de Clasificación de casos activo.

CONSULTE TAMBIÉN

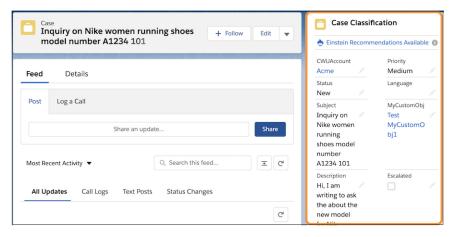
Ayuda de Salesforce: AlUpdateRecordEvent (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Actualizar sus formatos de página

Mismas fantásticas recomendaciones, ubicación ligeramente diferente. Actualice su formato de Consola de servicio Lightning para mostrar recomendaciones de Clasificación de casos de Einstein en el nuevo componente Recomendaciones de campos de Einstein.

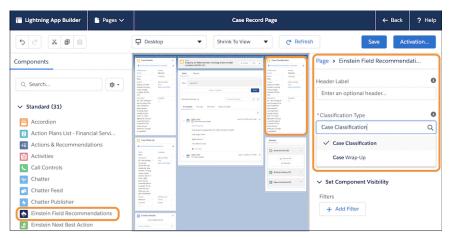
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Por qué: Las recomendaciones de Clasificación de casos de Einstein se muestran actualmente en el componente de registro relacionado Detalles de casos en la Consola de servicio Lightning. Aunque este componente aún está disponible, dejará de mostrar estas recomendaciones en la versión Winter '21. Para otorgarse un poco de margen de maniobra, le recomendamos cambiar al nuevo componente Recomendaciones de campos de Einstein.



La experiencia de consola de Salesforce Classic no se ve afectada. Las recomendaciones aún se muestran en la barra lateral Recomendaciones de Clasificación de casos de Einstein.

Cómo: Arrastre el componente Recomendaciones de campos de Einstein en su formato de Consola de servicio Lightning, y seleccione **Clasificación de casos** como el tipo.



Field Service: Gestión de turnos mejorada, Perspectivas de optimización, Disponibilidad de activos y Confeti

Gestione turnos con mayor facilidad con mejoras para programar vistas. Consulte cómo afecta una optimización a los KPI, especialmente cuando restringe la política de programación. Monitoree tiempos de inactividad planificados y no planificados de modo que pueda mejorar los niveles de servicio por anticipado. Celebre con un lanzamiento de confeti cuando los usuarios progresen por solicitudes de producto.

EN ESTA SECCIÓN:

Atraer la atención sobre resultados con perspectivas de optimización (Beta)

Conozca de un solo vistazo cómo afecta la optimización global a sus KPI. Cuando ajusta una política de programación y optimiza la programación, puede ver si el cambio reduce los tiempos de desplazamiento o mejora la utilización. Una instantánea de resultados muestra mediciones antes y después de la optimización.

Gestionar cargas para sus camiones y trabajadores

Para limitar asignaciones, horas de trabajo diarias y cuánto pueden transportar los trabajadores, agregue reglas de trabajo de Conteo a una política de programación. Puede asignar cargas de trabajo ligeras a nuevas contrataciones o realizar un seguimiento a cantidades de artículos que caben en el vehículo de cada trabajador.

Avanzar en los retos de programación

La optimización mejorada facilita la tarea de responder a cambios de última hora y crear programaciones que se alinean con objetivos de KPI. Anteriormente, para acceder a optimización dentro del día, desplazamiento predictivo y recetas de programación, activaba la optimización mejorada. Ahora estamos introduciendo gradualmente este tipo de optimización como el método predeterminado.

Ahorrar clics en la consola de despachador

Trabaje de forma más inteligente y rápida en la lista de citas en la consola de despachador. Seleccione citas desde vistas diferentes y abra la lista seleccionada con un solo clic. Pase el ratón sobre citas y detalles de vista o agregue iconos que comunican información de forma visual.

Obtener gestión de turnos mejorada (Disponible de forma general)

Esta función, ahora disponible de forma general, incluye algunos cambios desde la última versión. La gestión de turnos en la vista de programación es más sencilla que nunca. Los turnos que abarcan múltiples días tienen un nuevo aspecto, de modo que es más sencillo identificar la disponibilidad. Busque turnos rápidamente, luego pase el ratón sobre uno para realizar actualizaciones utilizando acciones disponibles. Además, su equipo puede cambiar lo que ven seleccionando campos y ordenándolos en la vista de lista.

Personalizar el gráfico Gantt en más formas

Ajuste el control sobre qué ven y hacen los usuarios en la consola de despachador con permisos personalizados opcionales. Por ejemplo, puede crear una vista de solo lectura del gráfico de Gantt para gestores de servicio. O bien configure qué usuarios pueden arrastrar citas desde la lista o el mapa al gráfico de Gantt.

Proporcionar más confeti a los usuarios

Celebre el progreso con un lanzamiento de confeti virtual cuando su usuario alcance una etapa de Ruta en una solicitud de producto o una partida de solicitud de producto.

Compartir planes de mantenimiento y contratos de servicio según sea necesario

Aplique reglas de colaboración a planes de mantenimiento y amplíe el acceso a usuarios en grupos públicos, funciones o territorios. Comparta planes de mantenimiento basándose en el propietario u otros criterios. Además, comparta registros de Contrato de servicio basándose en criterios que no sean el propietario del contrato de servicio.

Realizar seguimiento de disponibilidad y fiabilidad de activos

Capture detalles de la disponibilidad esperada de un activo, y mantenimiento planificado y no planificado. A continuación defina un periodo de reporte para ver información acerca de tiempo de inactividad acumulado, tiempo de inactividad no planificado acumulado, disponibilidad y fiabilidad para mantener las cosas funcionando sin problemas.

Realizar seguimiento de los gastos de su equipo

Cree gastos vinculados a órdenes de trabajo. Desde cinta adhesiva a costos de desplazamiento, su equipo puede realizar un seguimiento de gastos.

Utilizar reglas de colaboración basadas en criterios para hojas de horarios

Agregue reglas basadas en criterios para hojas de horarios para proporcionar acceso a las personas correctas. Por ejemplo, puede crear una regla que comparte hojas de horarios enviadas con el departamento de contabilidad o un grupo de gestores asociados.

Vincular directamente a acciones y flujos en la aplicación móvil

Ahorre tiempo y toques a sus trabajadores de servicio de campo con las URI que inician flujos y acciones rápidas en la aplicación móvil. Por ejemplo, utilice un vínculo profundo para iniciar un flujo personalizado. También puede pasar datos en la URI, por ejemplo para rellenar previamente algunos campos.

Los límites de notificaciones distribuidas han aumentado

Puede enviar hasta 20.000 notificaciones distribuidas para iOS y 10.000 para Android por hora y por organización.

Atraer la atención sobre resultados con perspectivas de optimización (Beta)

Conozca de un solo vistazo cómo afecta la optimización global a sus KPI. Cuando ajusta una política de programación y optimiza la programación, puede ver si el cambio reduce los tiempos de desplazamiento o mejora la utilización. Una instantánea de resultados muestra mediciones antes y después de la optimización.

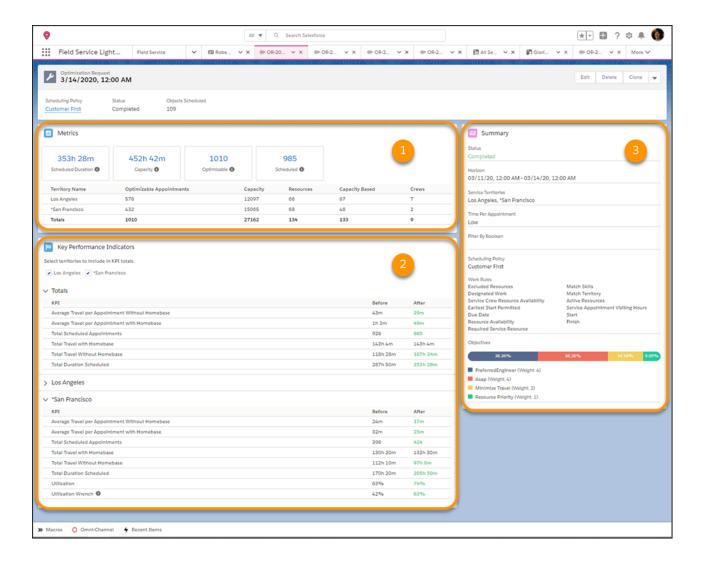
Dónde: Esta función se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition con el paquete gestionado de Field Service Lightning instalado.



Nota: Como una función beta, Perspectivas de optimización es una vista previa y no forma parte de los "Servicios" bajo su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación,

no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones que no son de Salesforce relacionadas y Contenido se aplican por igual a su uso de esta función. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para Perspectivas de optimización en el grupo Field Service Lightning en la Trailblazer Community.

Cómo: En **Configuración de Field Service** > **Optimización**, active **Perspectivas de optimización**. Utilizando Generador de aplicaciones Lightning, modifique una página de solicitud de optimización y agregue los tres componentes Lightning personalizados. Tras completar una optimización global, los componentes proporcionan mediciones (1), KPI por territorio (2) y un resumen que incluye detalles de política de programación y optimización (3).



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Obtener perspectivas sobre optimización (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Gestionar cargas para sus camiones y trabajadores

Para limitar asignaciones, horas de trabajo diarias y cuánto pueden transportar los trabajadores, agregue reglas de trabajo de Conteo a una política de programación. Puede asignar cargas de trabajo ligeras a nuevas contrataciones o realizar un seguimiento a cantidades de artículos que caben en el vehículo de cada trabajador.

Dónde: Esta función se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition con el paquete gestionado de Field Service Lightning instalado.

Por qué: Si crea reglas de trabajo de Conteo utilizando grupos de relevancia, puede restringir cómo se aplican los límites. Por ejemplo, puede crear programaciones diarias más cortas para trabajadores menos experimentados.

Cómo: Defina reglas de trabajo de Conteo manualmente, o utilice el componente personalizado Lightning desde el paquete gestionado. Puede agregar múltiples reglas de trabajo de Conteo a una política de programación, incluyendo hasta cuatro reglas que cuentas campos personalizados.



Sugerencia: Cuando cree una nueva regla de trabajo, si el tipo de regla de trabajo Conteo no está indicada, actualice los conjuntos de permisos personalizados de FSL.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Tipo de regla de trabajo: Regla de conteo (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: ¿Cómo se actualizan los conjuntos de permisos de Field Service? (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Avanzar en los retos de programación

La optimización mejorada facilita la tarea de responder a cambios de última hora y crear programaciones que se alinean con objetivos de KPI. Anteriormente, para acceder a optimización dentro del día, desplazamiento predictivo y recetas de programación, activaba la optimización mejorada. Ahora estamos introduciendo gradualmente este tipo de optimización como el método predeterminado.

Dónde: Esta función se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition con el paquete gestionado de Field Service Lightning instalado.

Cómo: En nuevas organizaciones y organizaciones no de producción como sandboxes, la optimización mejorada está activada para usted. En organizaciones de producción, estamos activándola con el tiempo. Para comprobar si está activa en su organización, vaya a **Configuración de Field Service > Optimización**. Si ve el conmutador **Activar** y está desactivado, la optimización mejorada está inactiva y puede activarla. Si no hay ningún conmutador **Activar**, entonces ya está activa.

CONSULTE TAMBIÉN

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

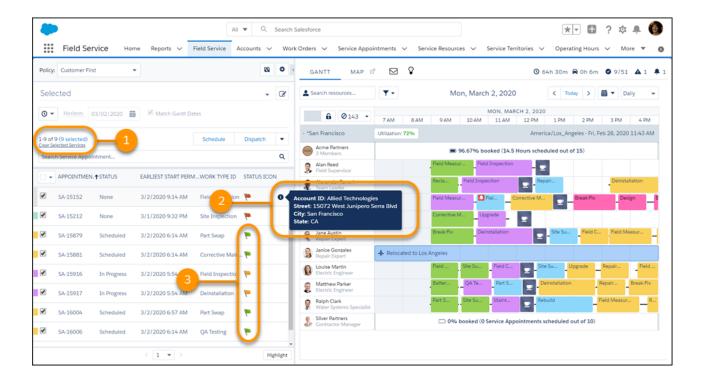
Ahorrar clics en la consola de despachador

Trabaje de forma más inteligente y rápida en la lista de citas en la consola de despachador. Seleccione citas desde vistas diferentes y abra la lista seleccionada con un solo clic. Pase el ratón sobre citas y detalles de vista o agregue iconos que comunican información de forma visual.

Dónde: Esta función se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition con el paquete gestionado de Field Service Lightning instalado.

Por qué: Seleccione citas con diferentes filtros, y haga clic en un vínculo para ver lo que está seleccionado. También puede deshacer lo que está seleccionado con un solo clic (1). Cuando pasa el ratón sobre el icono de información de una cita, puede ver detalles adicionales,

como una dirección (2). Además, puede mostrar iconos de Gantt o iconos desde un campo de fórmula personalizado en la lista de citas (3).



Cómo: Para mostrar detalles de cita adicionales, agregue campos al conjunto de campos Vista previa de lista de citas de servicio. Para mostrar iconos, agregue el campo de icono de Gantt o un campo de fórmula personalizado al conjunto de campos Columnas de lista de citas de servicio.

CONSULTE TAMBIÉN

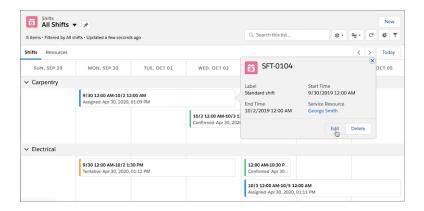
Ayuda de Salesforce: Crear iconos de citas personalizadas (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión) Ayuda de Salesforce: Personalizar la Consola del despachador con conjuntos de campo (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Obtener gestión de turnos mejorada (Disponible de forma general)

Esta función, ahora disponible de forma general, incluye algunos cambios desde la última versión. La gestión de turnos en la vista de programación es más sencilla que nunca. Los turnos que abarcan múltiples días tienen un nuevo aspecto, de modo que es más sencillo identificar la disponibilidad. Busque turnos rápidamente, luego pase el ratón sobre uno para realizar actualizaciones utilizando acciones disponibles. Además, su equipo puede cambiar lo que ven seleccionando campos y ordenándolos en la vista de lista.

Dónde: Esta función se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Utilice el iniciador de aplicación para abrir Turnos. A continuación, seleccione la programación desde el menú desplegable de vista.



Personalizar el gráfico Gantt en más formas

Ajuste el control sobre qué ven y hacen los usuarios en la consola de despachador con permisos personalizados opcionales. Por ejemplo, puede crear una vista de solo lectura del gráfico de Gantt para gestores de servicio. O bien configure qué usuarios pueden arrastrar citas desde la lista o el mapa al gráfico de Gantt.

Dónde: Esta función se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition con el paquete gestionado de Field Service Lightning instalado.

Cómo: Para utilizar los nuevos permisos en organizaciones existentes, primero asígnelos a usuarios. Por ejemplo, agréguelos a estos conjuntos de permisos de FSL personalizados: Administrador de FSL, Despachador de FSL y Despachador de comunidad de FSL.

(1) Importante: Si activa estos permisos opcionales sin agregarlos a usuarios, convierte el gráfico de Gantt en solo lectura. Active permisos ampliados tras agregarlos a usuarios y los conjuntos de permisos de FSL.

Tras asignar permisos ampliados a usuarios, puede activarlos en **Configuración de Field Service** > **Interfaz de usuario de Consola de despachador** > **Permisos personalizados ampliados**. La activación solo se requiere una vez y es irreversible.

Elimine permisos de usuarios según sea necesario para restringir el acceso. Por ejemplo, para hacer que el gráfico de Gantt sea de solo lectura para ciertos usuarios, asigne los permisos a los conjuntos de permisos personalizados y actívelos. A continuación desactive el permiso Activar para esos usuarios que deben tener una vista de solo lectura del gráfico de Gantt.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Establecer permisos personalizados para Field Service (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Proporcionar más confeti a los usuarios

Celebre el progreso con un lanzamiento de confeti virtual cuando su usuario alcance una etapa de Ruta en una solicitud de producto o una partida de solicitud de producto.

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

Compartir planes de mantenimiento y contratos de servicio según sea necesario

Aplique reglas de colaboración a planes de mantenimiento y amplíe el acceso a usuarios en grupos públicos, funciones o territorios. Comparta planes de mantenimiento basándose en el propietario u otros criterios. Además, comparta registros de Contrato de servicio basándose en criterios que no sean el propietario del contrato de servicio.

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

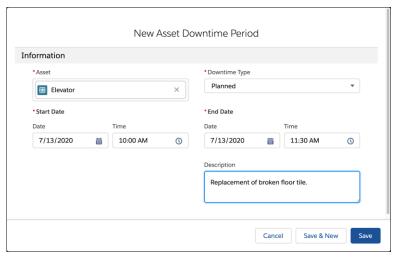
Realizar seguimiento de disponibilidad y fiabilidad de activos

Capture detalles de la disponibilidad esperada de un activo, y mantenimiento planificado y no planificado. A continuación defina un periodo de reporte para ver información acerca de tiempo de inactividad acumulado, tiempo de inactividad no planificado acumulado, disponibilidad y fiabilidad para mantener las cosas funcionando sin problemas.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Professional Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Por qué: La comprensión así como la disponibilidad y fiabilidad de activos es clave para mantener las cosas funcionando sin problemas. Cuando disponibilidad y fiabilidad se reducen, podría ser tiempo de renovar o sustituir un activo.

Para realizar un seguimiento a un activo, ingrese la disponibilidad diaria media prevista y la fecha en que desea iniciar cálculos de disponibilidad y fiabilidad. Luego capture detalles de tiempo de inactividad planificado y no planificado que se produce durante las horas de trabajo normales del activo.



El sistema acumula los valores de tiempo de inactividad planificado o no planificado. Luego calcula la disponibilidad, que cuenta para todo el tiempo de inactividad; y la fiabilidad, que cuenta para el tiempo de inactividad no planificado.

Cómo: Proporcione acceso a Activos y los nuevos campos de tiempo de inactividad, fiabilidad y disponibilidad. Luego agregue estos campos al formato de página Activo para proporcionar acceso a esta función a un perfil de usuario. Proporcione acceso a Activos y los campos de disponibilidad y fiabilidad para proporcionar acceso de comunidad a un perfil de usuario de comunidad.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Configurar reportes de fiabilidad y disponibilidad de activos (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Proporcionar acceso a información de fiabilidad y disponibilidad de activos (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Realizar seguimiento de fiabilidad y disponibilidad de activos (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Realizar seguimiento de los gastos de su equipo

Cree gastos vinculados a órdenes de trabajo. Desde cinta adhesiva a costos de desplazamiento, su equipo puede realizar un seguimiento de gastos.

Dónde: Esta función se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: En la aplicación móvil, su equipo puede crear gastos desde una orden de trabajo. Para escritorio, modifique el formato de página de orden de trabajo para agregar la lista relacionada Gasto.

Utilizar reglas de colaboración basadas en criterios para hojas de horarios

Agregue reglas basadas en criterios para hojas de horarios para proporcionar acceso a las personas correctas. Por ejemplo, puede crear una regla que comparte hojas de horarios enviadas con el departamento de contabilidad o un grupo de gestores asociados.

Dónde: Esta función se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition con Field Service.

Vincular directamente a acciones y flujos en la aplicación móvil

Ahorre tiempo y toques a sus trabajadores de servicio de campo con las URI que inician flujos y acciones rápidas en la aplicación móvil. Por ejemplo, utilice un vínculo profundo para iniciar un flujo personalizado. También puede pasar datos en la URI, por ejemplo para rellenar previamente algunos campos.

Dónde: Esta función se aplica a todas las ediciones con Field Service en la aplicación móvil de Field Service.

Cómo: Puede vincular a acciones rápidas que crean un registro, actualizan un registro o ejecutar una Extensión móvil de Field Service. Utilice el siguiente formato:

com.salesforce.fieldservice://v1/s0bject/recordId/quickaction/quick_action_api_name

Puede vincular a flujos utilizando una extensión de aplicación móvil que llama al flujo. Utilice el siguiente formato, con el nombre de extensión de aplicación codificado como URL:

com.salesforce.fieldservice://v1/sObject/recordId/flow/app extension api name

Los límites de notificaciones distribuidas han aumentado

Puede enviar hasta 20.000 notificaciones distribuidas para iOS y 10.000 para Android por hora y por organización.

Dónde: Este cambio se aplica a la aplicación móvil Field Service en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition

CONSULTE TAMBIÉN

Ver más notificaciones distribuidas con límites aumentados

Canales: Voice for Service, Vista previa de Menú de canal integrado, Nuevo diseño de encabezado de chat y Códigos cortos canadienses

Platique con sus clientes utilizando Service Cloud Voice, un nuevo producto que integra el poder de Salesforce con los servicios de telefonía de Amazon Connect. Consulte sus opciones de etiqueta y marca de Menú de canal integrado con una vista previa en vivo. Mejore su encabezado estándar para Chat integrado. Llegue a más clientes rápidamente con Códigos cortos para Mensajería en Canadá.

EN ESTA SECCIÓN:

Voice: Telefonía inteligente dentro de la Consola de servicio

Cloud Voice es un producto de nueva marca que integra de forma nativa telefonía inteligente en Salesforce para una experiencia de agente sin problemas. Los agentes pueden platicar con sus clientes utilizando un softphone intuitivo que combina el poder de Amazon Connect, incluyendo transcripción de llamadas en tiempo real. Reúna llamadas de voz y sus canales digitales de modo que sus agentes de atención al cliente puedan ayudar los clientes en el momento correcto utilizando el canal que prefieren los clientes.

Mensajería: Códigos cortos canadienses, Nuevos permisos de usuario y Bots para Facebook

Llegue a más clientes más rápido con códigos cortos en Canadá. Utilice el nuevo permiso de usuario "Finalizar sesión de mensajería" para cerrar pláticas. Implemente Bots de Einstein en su canal de Facebook Messenger.

Vinculación de objetos de canal: Registros para Voice (Beta)

Ahorre tiempo a sus agentes creando reglas para vincular llamadas de Voice con registros, como contactos. Cuando un agente acepta una llamada y la abre en su espacio de trabajo, puede solicitarle elegir entre registros recomendados, buscar un registro o crear uno nuevo.

Servicio integrado para aplicaciones móviles: Se atacaron algunos fallos

En la versión más reciente del SDK de Servicio integrado, nos centramos en las mejoras de accesibilidad y soluciones de fallos.

Servicio integrado para web: Vista previa de Menú de canal, Elementos dinámicos del Menú de Canal, Nuevo diseño de encabezado de chat y Componente web Lightning

Consulte sus opciones de marca de Menú de canal durante la configuración con una vista previa en vivo. Personalice las visitas de sitio web de su cliente con un Menú de Canal dinámico utilizando una API. Simplifique su encabezado estándar para Chat integrado o personalice el encabezado utilizando un componente web Lightning.

Voice: Telefonía inteligente dentro de la Consola de servicio

Cloud Voice es un producto de nueva marca que integra de forma nativa telefonía inteligente en Salesforce para una experiencia de agente sin problemas. Los agentes pueden platicar con sus clientes utilizando un softphone intuitivo que combina el poder de Amazon Connect, incluyendo transcripción de llamadas en tiempo real. Reúna llamadas de voz y sus canales digitales de modo que sus agentes de atención al cliente puedan ayudar los clientes en el momento correcto utilizando el canal que prefieren los clientes.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition. Service Cloud Voice está disponible por un costo adicional como licencia complementaria.

Cuándo: Podrá activar Service Cloud Voice en organizaciones nuevas y existentes después del 21 de julio de 2020.

Quién: Los usuarios con el permiso "Personalizar aplicación" pueden activar Service Cloud Voice. Los usuarios con el conjunto de permisos Administrador de centro de contacto pueden crear y gestionar el centro de contacto. Los usuarios con el conjunto de permisos Agente de centro de contacto pueden acceder al centro de contacto y realizar y recibir llamadas.

Por qué: A veces es más sencillo platicar con alguien por teléfono. Pese a la variedad de canales, los clientes prefieren platicar directamente con un agente de servicio experimentado que puede resolver rápidamente su problema. Voice facilita a los agentes la tarea de responder y realizar llamadas, realizar un seguimiento de información del cliente y resolver problemas del cliente; todo en la Consola de servicio.

Service Cloud Voice le permite preparar rápidamente un centro de contacto de modo que sus agentes pueden comenzar a trabajar en ayudar a clientes. Cuando crea su centro de contacto, Salesforce crea una instancia de Amazon Connect para usted desde cero. Aproveche las funciones de telefonía de Amazon Connect como la transcripción de llamadas y la respuesta de voz interactiva (IVR) integradas de forma nativa en Salesforce.

Cómo: Asegúrese de que su organización de Salesforce satisface los requisitos previos para Voice.

Luego active Voice. En Configuración, ingrese *Configuración de Voice* en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Configuración de Voice**. Active Service Cloud Voice y especifique una dirección de email para utilizar su cuenta de usuario

raíz de Amazon Web Services. Para completar el proceso de activar Voice, siga las instrucciones para confirmar el número de registro fiscal de su compañía.

A continuación, cree su centro de contacto en Voice. Agregue usuarios al centro de contacto, luego siga las instrucciones para configurar su organización de Salesforce, OmniCanal y su Amazon Connect para funcionar con Voice.

EN ESTA SECCIÓN:

Platicar con clientes con el poder de Customer 360 a su alcance

Sus clientes desean ser escuchados y obtener ayuda lo más rápido posible. Sus agentes de asistencia desean resolver llamadas de clientes fácilmente y con el poder completo de Service Cloud a su alcance. Voice permite a los agentes platicar con sus clientes mientras acceden a la gran cantidad de información en Salesforce.

Colocar los agentes correctos en la llamada con Transferencia, Combinación y Marcación rápida

Los agentes pueden poner los clientes en contacto con la mejor persona para resolver su problema con el toque de un botón.

Ver análisis de centro de contacto de un vistazo

Ayude sus supervisores de asistencia a realizar un seguimiento de indicadores de desempeño clave (KPI) con la aplicación Service Cloud Voice Analytics. Los supervisores pueden ver gráficos que muestran datos como el volumen de llamadas, el tiempo de gestión medio, la velocidad media para responder y mucho más, de modo que pueden gestionar cargas de trabajo de agentes. Los supervisores pueden filtrar los datos por fecha, geografía y agente.

Ampliar Voice con las funciones de Amazon Connect

Saque provecho de la plataforma Amazon Connect para personalizar lo que sucede cuando los clientes llaman a su centro de contacto. Cree una respuesta de voz interactiva (IVR) utilizando funciones Lambda y Flujos de contacto. Asigne perfiles de enrutamiento para determinar cómo se enrutan llamadas a agentes. Configure Conexiones rápidas de modo que los agentes puedan rápidamente transferir llamadas a números de teléfono utilizados con frecuencia. Active grabación de llamadas y transcripciones de llamadas.

Potenciar la productividad de agentes con transcripción de llamadas en tiempo real

Permita a los agentes ver una transcripción en vivo de una llamada cuando se está procesando, de modo que puedan centrarse en resolver el problema en vez de tomar notas. Cuando se transfiere una llamada a otro agente, el agente que recibe puede revisar rápidamente la transcripción para ponerse a trabajar rápidamente, de modo que el cliente no se siente frustrado repitiendo la misma información.

CONSULTE TAMBIÉN

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

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

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

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

Platicar con clientes con el poder de Customer 360 a su alcance

Sus clientes desean ser escuchados y obtener ayuda lo más rápido posible. Sus agentes de asistencia desean resolver llamadas de clientes fácilmente y con el poder completo de Service Cloud a su alcance. Voice permite a los agentes platicar con sus clientes mientras acceden a la gran cantidad de información en Salesforce.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition. Service Cloud Voice está disponible por un costo adicional como licencia complementaria.

Cuándo: Podrá activar Service Cloud Voice en organizaciones nuevas y existentes después del 21 de julio de 2020.

Quién: Los usuarios con el conjunto de permisos Agente de centro de contacto pueden responder y realizar llamadas en el centro de contacto de Service Cloud Voice.

Por qué: Cuando un cliente llama, los agentes pueden aceptar la llamada en el widget de OmniCanal, justo como lo hacen para canales de mensajería y casos. Los controles de llamadas intuitivos permiten a los agentes transferir, silenciar, poner en espera y finalizar llamadas; todo sin salir de la Consola de servicio.

Cuando un agente acepta una llamada, Salesforce compara el número de teléfono con un registro de contacto, de modo que el agente tiene la información del cliente a su alcance. Si no se encuentra ninguna coincidencia, se solicita a los agentes crear un contacto, de modo que se captura la información del cliente en Salesforce para futuras consultas.

El componente de controles de llamada proporciona a los agentes una forma intuitiva para transferir, silenciar, poner en espera y finalizar llamadas en la consola. El componente aparece cuando un agente está en una llamada, y se oculta cuando finaliza la llamada, de modo que no molesta.

Cómo: Abra le widget de OmniCanal en la consola de Service Cloud, y establezca su disponibilidad de modo que puede aceptar y realizar llamadas

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Ayudar clientes al teléfono (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Ampliar su centro de contacto con Amazon Connect (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Colocar los agentes correctos en la llamada con Transferencia, Combinación y Marcación rápida

Los agentes pueden poner los clientes en contacto con la mejor persona para resolver su problema con el toque de un botón.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition. Service Cloud Voice está disponible por un costo adicional como licencia complementaria.

Cuándo: Podrá activar Service Cloud Voice en organizaciones nuevas y existentes después del 21 de julio de 2020.

Quién: Los usuarios con el conjunto de permisos Agente de centro de contacto pueden responder y realizar llamadas en el centro de contacto de Service Cloud Voice.

Cómo: Los agentes pueden transferir la llamada a otro agente o cola y pueden combinar dos llamadas en una sola llamada. Los agentes pueden hacer clic en Marcación rápida para utilizar número de teléfono de Conexión rápida de Amazon Connect.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Ayudar clientes al teléfono (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión) Ampliar Voice con las funciones de Amazon Connect

Ver análisis de centro de contacto de un vistazo

Ayude sus supervisores de asistencia a realizar un seguimiento de indicadores de desempeño clave (KPI) con la aplicación Service Cloud Voice Analytics. Los supervisores pueden ver gráficos que muestran datos como el volumen de llamadas, el tiempo de gestión medio, la velocidad media para responder y mucho más, de modo que pueden gestionar cargas de trabajo de agentes. Los supervisores pueden filtrar los datos por fecha, geografía y agente.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition. Service Cloud Voice está disponible por un costo adicional como licencia complementaria.

Cuándo: Podrá activar Service Cloud Voice en organizaciones nuevas y existentes después del 21 de julio de 2020.

Quién: Para configurar Tablero de creación de reportes de Centro de contacto, necesita los conjuntos de permisos Administrador de Plataforma Einstein Analytics y Administrador de Service Analytics. Para crear y gestionar aplicaciones de Analytics, necesita los permisos de usuario "Gestionar aplicaciones con plantilla de Analytics" y "Modificar flujos de datos de Analytics".

Para ver Tablero de creación de reportes de Centro de contacto, los usuarios necesitan los conjuntos de permisos Usuario de Plataforma Einstein Analytics y Usuario de Service Analytics.

Cómo: Personalice la aplicación Analytics de Centro de contacto en Analytics Studio, de modo que los datos mostrados sean relevantes para su compañía. Los supervisores pueden abrir la aplicación Analytics de Centro de contacto desde el Iniciador de aplicación.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Personalizar la aplicación Analytics para su centro de contacto (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

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

Ampliar Voice con las funciones de Amazon Connect

Saque provecho de la plataforma Amazon Connect para personalizar lo que sucede cuando los clientes llaman a su centro de contacto. Cree una respuesta de voz interactiva (IVR) utilizando funciones Lambda y Flujos de contacto. Asigne perfiles de enrutamiento para determinar cómo se enrutan llamadas a agentes. Configure Conexiones rápidas de modo que los agentes puedan rápidamente transferir llamadas a números de teléfono utilizados con frecuencia. Active grabación de llamadas y transcripciones de llamadas.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition en organizaciones donde Service Cloud Voice está activado. Service Cloud Voice está disponible por un costo adicional como licencia complementaria.

Cuándo: Podrá activar Service Cloud Voice en organizaciones nuevas y existentes después del 21 de julio de 2020.

Quién: El administrador de Amazon Connect puede personalizar la instancia de Amazon Connect.

Cómo: Utilice su dirección de email raíz de Amazon Web Service para iniciar sesión en su instancia de Amazon Connect y personalizar su configuración. Consulte la Guía de administrador de Amazon Connect.

CONSULTE TAMBIÉN

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

Ayuda de Salesforce: Ampliar su centro de contacto con Amazon Connect (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Sitio externo: Guía de administrador de Amazon Connect

Potenciar la productividad de agentes con transcripción de llamadas en tiempo real

Permita a los agentes ver una transcripción en vivo de una llamada cuando se está procesando, de modo que puedan centrarse en resolver el problema en vez de tomar notas. Cuando se transfiere una llamada a otro agente, el agente que recibe puede revisar rápidamente la transcripción para ponerse a trabajar rápidamente, de modo que el cliente no se siente frustrado repitiendo la misma información.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition en organizaciones donde Service Cloud Voice está activado. Service Cloud Voice está disponible por un costo adicional como licencia complementaria.

Cuándo: Podrá activar Service Cloud Voice en organizaciones nuevas y existentes después del 21 de julio de 2020.

Quién: El administrador de Amazon Web Services puede personalizar la instancia de Amazon Connect. Los usuarios de Salesforce con el permiso "Personalizar aplicación" pueden modificar los formatos de página. Los usuarios con el conjunto de permisos Agente de centro de contacto pueden ver todas las transcripciones.

Por qué: El componente del cuerpo de plática muestra la transcripción de llamada. La transcripción proporciona a los agentes y supervisores visibilidad clara sobre la interacción del cliente, que puede ser útil para la creación de relaciones de clientes y para fines de capacitación.

Cómo: Utilice su dirección de email raíz de Amazon Web Service para iniciar sesión en su instancia de Amazon Connect y configurar transcripción de llamadas. En el Generador de aplicaciones Lightning en Salesforce, agregue el componente Cuerpo de plática a la página de Voice.

CONSULTE TAMBIÉN

Sitio externo: Guía de administrador de Amazon Connect

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

Ayuda de Salesforce: Ampliar su centro de contacto con Amazon Connect (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Componentes de páginas Lightning estándar (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Mensajería: Códigos cortos canadienses, Nuevos permisos de usuario y Bots para Facebook

Llegue a más clientes más rápido con códigos cortos en Canadá. Utilice el nuevo permiso de usuario "Finalizar sesión de mensajería" para cerrar pláticas. Implemente Bots de Einstein en su canal de Facebook Messenger.

EN ESTA SECCIÓN:

Ampliar su alcance con mensajes de código corto en Canadá

Utilice número de teléfono con código corto para enviar mensajes recurrentes y alertas puntuales a sus clientes de Canadá. Cuando los clientes respondan, pueden tener pláticas bidireccionales con agentes de asistencia, del mismo modo que en sus otros canales. Los códigos cortos tienen un alto desempeño, lo que le permite enviar mensajes de uno o muchos y grandes volúmenes de mensajes uno a uno. Nuestros nuevos ajustes de gestión de consentimiento para Canadá hace que cumpla con leyes nacionales.

Agregar el permiso de usuario "Finalizar sesión de mensajería"

Antes de Summer '20, los usuarios podían finalizar sesiones de Mensajería continuas con el permiso de usuario "Configurar mensajería". A partir de Summer '20, este permiso no se puede utilizar para finalizar sesiones de Mensajería. Para permitir a los agentes y supervisores finalizar sesiones, actualice sus conjuntos de permisos de usuario para incluir "Finalizar sesión de mensajería".

Reducir la carga de trabajo de sus agentes con Bots de Einstein para Facebook

Implemente bots en su canal de Facebook Messenger. Permita a los bots ocuparse de las solicitudes rutinarias de sus clientes (como restablecimientos de contraseña y seguimiento de pedidos) mientras los agentes emplean su tiempo en gestionar problemas más complejos.

Gestionar consentimiento de clientes para múltiples idiomas

Garantice la compatibilidad redactando palabras clave de consentimiento exclusivas y respuestas automatizadas para cada idioma compatible. Utilice respuestas personalizadas en cuenta para regulaciones específicas del país.

Utilizar eventos de kit de herramientas de plática para mensajería

Cree o actualice registros basándose en el contenido de mensajes. Ahora, cuando se producen ciertos tipos de evento en la consola, como cuando un agente envía un mensaje a un cliente, se puede ejecutar su código JavaScript. Utilice los eventos lightning:conversationNewMessage y lightning:conversationAgentSend para Mensajería.

Alcanzar clientes con pláticas iniciadas por agentes en Facebook y WhatsApp (Beta abierto)

Cuando un problema requiere más investigación, Pláticas iniciadas por agentes permite a los agentes finalizar una plática, encontrar la solución y luego reiniciar la plática. Esta función está disponible de forma general para canales de SMS y ahora está disponible como una beta abierta para Facebook Messenger y WhatsApp.

Cambios de dependencia en Mensajería

A partir de Summer '20, High Velocity Sales (HVS) ya no se requiere para ver el botón Iniciar plática en registros Cuenta personal.

Ampliar su alcance con mensajes de código corto en Canadá

Utilice número de teléfono con código corto para enviar mensajes recurrentes y alertas puntuales a sus clientes de Canadá. Cuando los clientes respondan, pueden tener pláticas bidireccionales con agentes de asistencia, del mismo modo que en sus otros canales. Los códigos cortos tienen un alto desempeño, lo que le permite enviar mensajes de uno o muchos y grandes volúmenes de mensajes uno a uno. Nuestros nuevos ajustes de gestión de consentimiento para Canadá hace que cumpla con leyes nacionales.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. Esta función está disponible en organizaciones de Salesforce con acceso a Mensajería a través de un complemento Participación digital y el SKU del complemento de códigos cortos.

Por qué: Los códigos cortos se utilizan normalmente para mensajes transaccionales o de contenido promocional. Obtenga los beneficios de los códigos cortos entregando al mismo tiempo la asistencia instantánea y personalizada de la que ya disfrutan sus clientes. Anteriormente, los canales de código corto solo estaban disponibles en Estados Unidos.

Cómo: Para solicitar el SKU del complemento de códigos cortos, haga contacto con su ejecutivo de cuenta o representante de ventas de Salesforce.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Configurar canales de código corto en la mensajería (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Agregar el permiso de usuario "Finalizar sesión de mensajería"

Antes de Summer '20, los usuarios podían finalizar sesiones de Mensajería continuas con el permiso de usuario "Configurar mensajería". A partir de Summer '20, este permiso no se puede utilizar para finalizar sesiones de Mensajería. Para permitir a los agentes y supervisores finalizar sesiones, actualice sus conjuntos de permisos de usuario para incluir "Finalizar sesión de mensajería".

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. Esta función está disponible en organizaciones de Salesforce con acceso a Mensajería a través de un complemento Participación digital.

Cómo: Actualice su conjunto de permisos de Mensajería. Modifique los permisos de aplicación para sus usuarios y seleccione **Finalizar sesión de mensajería**. Asegúrese de guardar sus actualizaciones.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Crear un conjunto de permisos de mensajería (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Reducir la carga de trabajo de sus agentes con Bots de Einstein para Facebook

Implemente bots en su canal de Facebook Messenger. Permita a los bots ocuparse de las solicitudes rutinarias de sus clientes (como restablecimientos de contraseña y seguimiento de pedidos) mientras los agentes emplean su tiempo en gestionar problemas más complejos.

integrado, Nuevo diseño de encabezado de chat y Códigos cortos canadienses

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. Esta función está disponible en organizaciones con acceso a Mensajería a través de un complemento Participación digital.

CONSULTE TAMBIÉN

Ampliar su audiencia con Facebook Messenger (Disponible de forma general)

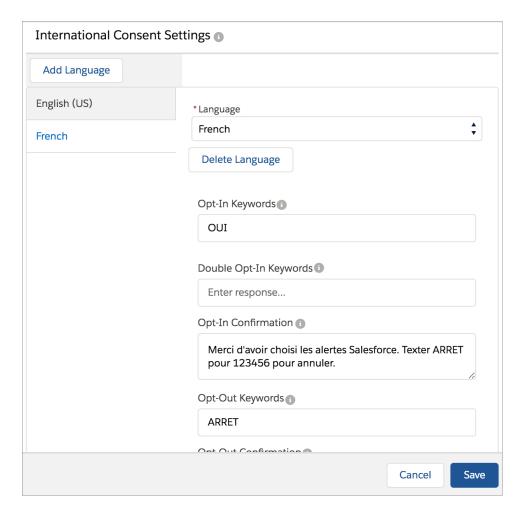
Gestionar consentimiento de clientes para múltiples idiomas

Garantice la compatibilidad redactando palabras clave de consentimiento exclusivas y respuestas automatizadas para cada idioma compatible. Utilice respuestas personalizadas en cuenta para regulaciones específicas del país.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. Esta función está disponible en organizaciones de Salesforce con acceso a Mensajería a través de un complemento Participación digital.

Por qué: Comuníquese con sus clientes en los idiomas que platican. Cuando utiliza códigos cortos, se requiere que su negocio siga requisitos de cumplimiento de operador, estándares de la industria y leyes aplicables.

Cómo: Cuando crea o modifica un canal de Mensajería, seleccione los idiomas que desea admitir bajo Configuración de consentimiento internacional. Ingrese palabras clave a las que responde su canal automáticamente. Luego redacte respuestas personalizadas para esas palabras clave.



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Crear respuestas automáticas para canales de mensajería (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Utilizar eventos de kit de herramientas de plática para mensajería

Cree o actualice registros basándose en el contenido de mensajes. Ahora, cuando se producen ciertos tipos de evento en la consola, como cuando un agente envía un mensaje a un cliente, se puede ejecutar su código JavaScript. Utilice los eventos lightning:conversationNewMessage y lightning:conversationAgentSend para Mensajería.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. Esta función está disponible en organizaciones de Salesforce con acceso a Mensajería a través de un complemento Participación digital.

Cómo: Utilice aura: handler para escuchar el evento Lightning.

Alcanzar clientes con pláticas iniciadas por agentes en Facebook y WhatsApp (Beta abierto)

Cuando un problema requiere más investigación, Pláticas iniciadas por agentes permite a los agentes finalizar una plática, encontrar la solución y luego reiniciar la plática. Esta función está disponible de forma general para canales de SMS y ahora está disponible como una beta abierta para Facebook Messenger y WhatsApp.

Dónde: Este cambio se aplica en organizaciones con acceso a Mensajería a través de un complemento Participación digital. Mensajería en Lightning Experience está disponible en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition con Service Cloud o Sales Cloud.



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

Cómo: Después de que los agentes encuentran una solución potencial, navegan a la página de inicio del registro del cliente y hacen clic en Iniciar plática. Una nueva ficha se abre con la sesión más reciente y un menaje indicando que se inició una nueva sesión. Los agentes continúan la plática donde la dejaron. Pueden enviar múltiples mensajes.



Nota: Para mensajes iniciados por agentes, utilizamos la información de cancelación de suscripción del cliente más reciente en el momento de enviar el mensaje. Si los usuarios finales cambian su estado de anulación de suscripción después de enviar un mensaje saliente inicial, los agentes pueden enviar mensajes adicionales hasta que el estado de anulación de suscripción oficial se actualiza.

Si el cliente no está disponible para responder, los agentes pueden cerrar la ficha de plática. Se les notifica cuando el cliente responda. Un menaje saliente en un estado de espera no consume capacidad del agente.

Si el agente original deja de tener conexión antes de que el cliente responda, la plática se enruta a un agente disponible o espera que alquien esté disponible.



Nota: Tanto Facebook como WhatsApp tienen reglas específicas de participación para enviar mensajes salientes a usuarios. Para mensajes iniciados por agentes, hay veces en las que un agente cree haber enviado un mensaje, pero Facebook o WhatsApp

cortos canadienses

bloqueó el mensaje debido a sus reglas específicas. Durante la fase beta, es posible que los agentes no estén siempre al tanto de los mensajes bloqueados.

Cambios de dependencia en Mensajería

A partir de Summer '20, High Velocity Sales (HVS) ya no se requiere para ver el botón Iniciar plática en registros Cuenta personal.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. Esta función está disponible en organizaciones de Salesforce con acceso a Mensajería a través de un complemento Participación digital.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Enviar mensajes salientes iniciados por agentes (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Vinculación de objetos de canal: Registros para Voice (Beta)

Ahorre tiempo a sus agentes creando reglas para vincular llamadas de Voice con registros, como contactos. Cuando un agente acepta una llamada y la abre en su espacio de trabajo, puede solicitarle elegir entre registros recomendados, buscar un registro o crear uno nuevo.

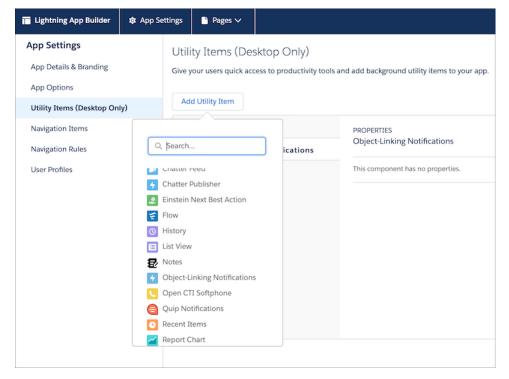
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. Las notificaciones de agentes se admiten únicamente en la consola Lightning.



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

Quién: Esta función es para usuarios de Voice. Permanezca atento a su disponibilidad para otros tipos de canales.

Cómo: Ingrese Objetos de canal en el cuadro Búsqueda rápida en Configuración de servicio, luego seleccione Vinculación de objetos de canal. Luego haga clic en Nueva regla de vinculación para iniciar el flujo guiado para el canal Voice. Agregue la utilidad en segundo plano de Notificaciones de vinculación de objetos en Generador de aplicaciones para generar mensajes al agente.



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Vinculación de Canal-Objeto para Voice (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Servicio integrado para aplicaciones móviles: Se atacaron algunos fallos

En la versión más reciente del SDK de Servicio integrado, nos centramos en las mejoras de accesibilidad y soluciones de fallos.

Dónde: Este cambio se aplica al SDK de servicio para aplicaciones móviles para iOS (versión 224.0.0) y Android (versión 224.0.0).

Cómo: Para consultar los detalles sobre las nuevas funciones, lea las notas de la versión para iOS y Android. Visite el Centro de desarrollador del SDK de servicio integrado para obtener otros recursos.

Servicio integrado para web: Vista previa de Menú de canal, Elementos dinámicos del Menú de Canal, Nuevo diseño de encabezado de chat y Componente web Lightning

Consulte sus opciones de marca de Menú de canal durante la configuración con una vista previa en vivo. Personalice las visitas de sitio web de su cliente con un Menú de Canal dinámico utilizando una API. Simplifique su encabezado estándar para Chat integrado o personalice el encabezado utilizando un componente web Lightning.

EN ESTA SECCIÓN:

Ver una vista previa de menú de canal en vivo

Realice una vista previa rápidamente de sus opciones de marca de Menú de canal durante la configuración. Vea el aspecto de sus colores, iconos, tipos de letra y texto en una vista en vivo antes de implementar en su sitio web o comunidad de Salesforce.

Responder con un menú de Canal dinámico

Muestre, oculte o reordene selecciones de canal conforme los clientes exploren su sitio web para una experiencia más dinámica. Cambie las opciones de canal ofrecidas basándose en sus criterios con nuestra API de reordenamiento.

Mejorar pláticas con un encabezado de chat mejorado

Proporcione una experiencia moderna para sus clientes con un encabezado de Chat integrado simplificado El diseño más reducido mantiene el contenido crítico en la ventana principal para una interacción más enfocada.

Personalizar el encabezado de chat con un componente web Lightning

Cree un encabezado de Chat personalizado utilizando un componente web Lightning (LWC). Los LWC están enriquecidos en funciones y utilizan versiones más recientes de ECMAScript en comparación con componentes Aura. Usted los implementa de la misma forma que Aura y ambos tipos pueden funcionar de lado a lado en su sitio web.

Proporcionar animaciones para menú de canal y chat con accesibilidad

Increíbles animaciones ayudan los usuarios a saber que su experiencia está funcionando. Para que Chat y Menú de canal proporcionen esta seguridad y permitir de forma simultánea a clientes con deficiencias vestibulares o velocidades de red lentas desactivar las animaciones en su configuración de sistema operativo.

Transformar sesiones de chat de inicio a fin

Reimagine la experiencia de chat de su cliente utilizando la API de Servicio integrado para actualizar sus ajustes de botón de forma dinámica. Sustituya el botón de inicio predeterminado y muévalo a otra ubicación en su página web. Cree un chat final o borre los datos de sesión basándose en una acción de usuario para una experiencia con capacidad de respuesta.

Agregar encuestas posteriores al chat para un servicio de cinco estrellas

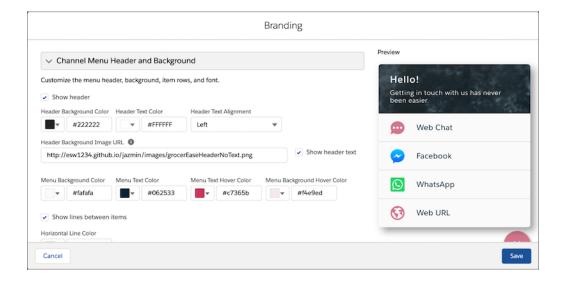
Cree encuestas de cliente posteriores al chat para calificar el servicio de sus agentes o formular una pregunta. Las encuestas de Salesforce son fáciles de configurar comentarios de participación valiosos.

Ver una vista previa de menú de canal en vivo

Realice una vista previa rápidamente de sus opciones de marca de Menú de canal durante la configuración. Vea el aspecto de sus colores, iconos, tipos de letra y texto en una vista en vivo antes de implementar en su sitio web o comunidad de Salesforce.

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

Por qué: La vista previa en vivo de sus selecciones se muestra en el modal Marca. Además, puede realizar una vista previa de sus actualizaciones de texto en configuración de Etiquetas. Los cambios pueden tardar hasta 10 minutos en aparecer por primera vez en su sitio web debido al caché



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Configurar el menú de canal (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

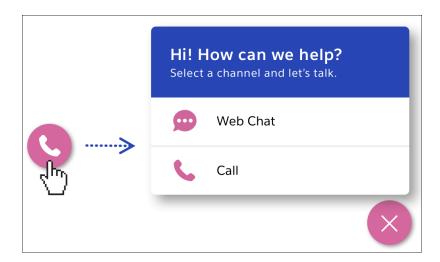
Ayuda de Salesforce: Establecer marca para el menú de canal (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Responder con un menú de Canal dinámico

Muestre, oculte o reordene selecciones de canal conforme los clientes exploren su sitio web para una experiencia más dinámica. Cambie las opciones de canal ofrecidas basándose en sus criterios con nuestra API de reordenamiento.

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

Por qué: Un Menú de Canal dinámico le permite responder a acciones de clientes en su sitio web. Aflore una implementación de chat de Ventas o un botón de Llamada cuando se desplazan por una nueva página de producto. Ofrezca asistencia de guante blanco a través de una implementación de chat o URL web si agregan elementos a un carrito de compra. Configure implementaciones específicas para todos sus cambios locales de tiempo de ejecución en el Menú de Canal.



Cómo: Las actualizaciones de API cuyas opciones de canal se muestran y los cambios del botón de acción cuando los clientes interactúan con su sitio web.

CONSULTE TAMBIÉN

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

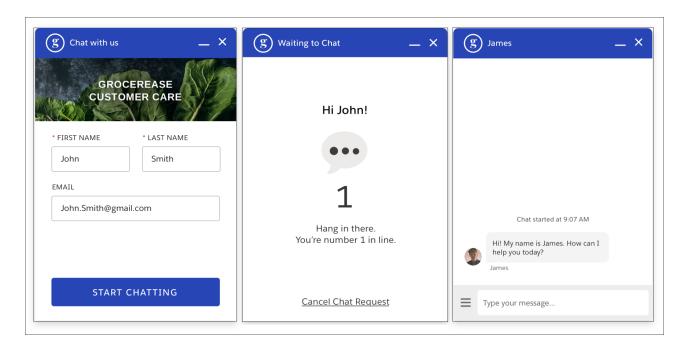
Ayuda de Salesforce: Configurar el menú de canal (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Mejorar pláticas con un encabezado de chat mejorado

Proporcione una experiencia moderna para sus clientes con un encabezado de Chat integrado simplificado El diseño más reducido mantiene el contenido crítico en la ventana principal para una interacción más enfocada.

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

Por qué: Este es el nuevo encabezado de chat con tres estados predeterminados. Agregue su texto, color y logotipo de marca para una interacción personalizada que mejora su plática en la ventana principal.



Cómo: El nuevo encabezado de chat es estándar, y su marca existente está aplicada, incluyendo un logotipo en el encabezado. Consulte sus selecciones de color en el modal Marca para estos campos: Encabezado, Texto de encabezado y Alternativa de encabezado Cualquier encabezado de fondo que aplicó anteriormente se elimina automáticamente. La función Guardar transcripción para visitante está ahora ubicada en el menú de pie de página.

(1)

Importante: Admitimos el uso únicamente de las opciones de marca en configuración y en los parámetros personalizables en el miniprograma de código. Si agregó CSS personalizado en su componente integrado, pruebe su ventana de chat antes de cada versión para asegurarse de que funciona de forma apropiada.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Configurar chat integrado (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)
Ayuda de Salesforce: Configurar marca general (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Personalizar el encabezado de chat con un componente web Lightning

Cree un encabezado de Chat personalizado utilizando un componente web Lightning (LWC). Los LWC están enriquecidos en funciones y utilizan versiones más recientes de ECMAScript en comparación con componentes Aura. Usted los implementa de la misma forma que Aura y ambos tipos pueden funcionar de lado a lado en su sitio web.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Professional Edition, Performance Edition y Unlimited Edition que utilizan el miniprograma de código integrado.

Cómo: Cree su componente e implemente en su organización. En Configuración de servicio integrado, seleccione su implementación, modifique Configuración de chat y utilice la tabla Personalizar con componentes Lightning para elegir su componente Encabezado de chat. Los cambios son solo para Chat integrado y no se aplican a Servicio de campo o Reserva de cita.

CONSULTE TAMBIÉN

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

Proporcionar animaciones para menú de canal y chat con accesibilidad

Increíbles animaciones ayudan los usuarios a saber que su experiencia está funcionando. Para que Chat y Menú de canal proporcionen esta seguridad y permitir de forma simultánea a clientes con deficiencias vestibulares o velocidades de red lentas desactivar las animaciones en su configuración de sistema operativo.

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

Por qué: Las animaciones agregadas para Menú de canal incluyen: desaparición de cierre, desaparición de botón de acción y paso de ratón sobre elemento de menú. Para chat: un fundido a blanco y un fundido a negro cuando se minimiza y se maximiza la ventana de chat. Los usuarios tienen la acción de desactivarlas con un ajuste de reducción de movimiento en el sistema operativo de sus dispositivos.



Transformar sesiones de chat de inicio a fin

Reimagine la experiencia de chat de su cliente utilizando la API de Servicio integrado para actualizar sus ajustes de botón de forma dinámica. Sustituya el botón de inicio predeterminado y muévalo a otra ubicación en su página web. Cree un chat final o borre los datos de sesión basándose en una acción de usuario para una experiencia con capacidad de respuesta.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Professional Edition, Performance Edition y Unlimited Edition. Esta función está disponible con le miniprograma de código integrado a través de Lightning Out y no está disponible para Comunidades.

CONSULTE TAMBIÉN

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

Agregar encuestas posteriores al chat para un servicio de cinco estrellas

Cree encuestas de cliente posteriores al chat para calificar el servicio de sus agentes o formular una pregunta. Las encuestas de Salesforce son fáciles de configurar comentarios de participación valiosos.

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

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Configurar posterior al chat con encuestas (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Knowledge: Propiedad de artículo y colaboración

Lightning Knowledge presenta la colaboración (Beta) de modo que puede aprovechar el poder de la plataforma. Establezca colaboración predeterminada y confeccione reglas basadas en criterios en su contenido y sus lectores. La acción Cambiar propietario, disponible para todas las organizaciones de Salesforce con Lightning Knowledge, le ayuda a obtener acceso basado en propietario específico si realiza el cambio a colaboración.

EN ESTA SECCIÓN:

Utilizar Colaboración de Salesforce con Lightning Knowledge (Beta)

Saque provecho de las funciones de colaboración que ya conoce, como valores predeterminados de toda la organización, acceso por jerarquías de función de propietario y reglas basadas en criterios. El modelo de colaboración estándar de Salesforce contrasta con el valor predeterminado para Knowledge, que utiliza categorías de datos para controlar el acceso más allá de permisos de objeto. Cuando utiliza colaboración estándar, las categorías de datos aún clasifican artículos pero ya no controlan el acceso de registro.

Cambiar propietarios de registros en Lightning Knowledge

Seleccione qué persona o cola es responsable de un borrador de artículo o agregue campos de propiedad a reportes. La acción Cambiar propietario es compatible con organizaciones que realicen el cambio a uso compartido de Salesforce estándar con Knowledge. Recuerde que el propietario solo controla el acceso de registro si activa la colaboración para Knowledge.

Realizar seguimiento del uso de más artículos con artículos vinculados

Cuando se utiliza un artículo en una plática de Chat, Mensajería o Redes sociales, se adjunta en la lista Artículo vinculado. Un artículo compartido en una publicación de redes sociales en un caso aún está adjunto al caso en el objeto Artículo de caso, mientras que un artículo compartido en pláticas de redes sociales independientes está adjunto en el objeto Artículo vinculado. Anteriormente, el objeto Artículo vinculado solo estaba asociado con órdenes de trabajo, tipos de trabajo y partidas de órdenes de trabajo.

Filtrar reportes de conocimiento por categoría de datos

Filtre reportes de conocimiento por categoría para devolver información acerca de categorías y subcategorías completas de artículos de conocimiento.

Utilizar Colaboración de Salesforce con Lightning Knowledge (Beta)

Saque provecho de las funciones de colaboración que ya conoce, como valores predeterminados de toda la organización, acceso por jerarquías de función de propietario y reglas basadas en criterios. El modelo de colaboración estándar de Salesforce contrasta con el valor predeterminado para Knowledge, que utiliza categorías de datos para controlar el acceso más allá de permisos de objeto. Cuando utiliza colaboración estándar, las categorías de datos aún clasifican artículos pero ya no controlan el acceso de registro.

Dónde: Colaboración para Lightning Knowledge está disponible para Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Developer Edition y Unlimited Edition donde Lightning Knowledge está activada.



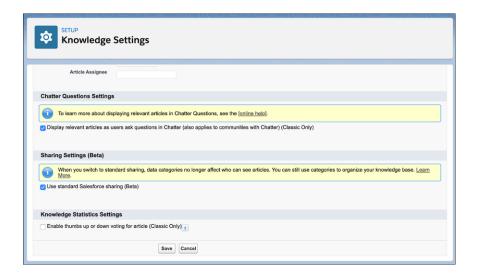
Nota: Dado que se trata de una función beta, Colaboración para Lightning Knowledge es una versión preliminar y no forma parte de los "Servicios" según su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones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

Quién: Haga contacto con el Servicio de atención al cliente de Salesforce para activar esta función en su organización. La versión beta de Colaboración no es adecuada para todas las organizaciones. Lea las limitaciones y pruebe la colaboración en una organización sandbox si no está seguro. Por ejemplo, no puede crear reglas que comparten artículos con usuarios invitados o usuarios de gran volumen. Le recomendamos no utilizar la colaboración en organizaciones donde desea compartir únicamente algunos artículos públicos con usuarios invitados y de portal de gran volumen.

Por qué: Simplifique su estrategia de acceso de artículos utilizando el mismo modelo de colaboración que utiliza para otros objetos, con algunas excepciones. Por ejemplo, puede crear una regla que modifica el acceso basándose en el campo Tipo de registro. Cuando Colaboración está activada, aún puede utilizar categorías de datos para clasificar artículos y como filtros para búsquedas y consultas.

Cómo: Para cambiar al modelo de colaboración de Salesforce para Knowledge, modifique la página Configuración de Knowledge en Configuración.

- 1. Bajo Configuración de Colaboración, active **Utilizar colaboración estándar de Salesforce (Beta)**.
- 2. Guarde sus cambios.



3. A continuación, puede ver y cambiar la configuración de colaboración para Knowledge. En Configuración, ingrese *colaboración* en el cuadro de búsqueda rápida y seleccione **Configuración de colaboración**.

Modifique la configuración de colaboración y agregue reglas como desee. De forma predeterminada, el objeto de knowledge utiliza Lectura/Escritura pública para usuarios internos y Privada para acceso externo.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Colaboración para Lightning Knowledge (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

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

Idea de IdeaExchange: Permitir asignaciones de reglas de colaboración a artículos de Knowledge

Idea de IdeaExchange: Configuración de colaboración para el objeto Knowledge__kay

Cambiar propietarios de registros en Lightning Knowledge

Seleccione qué persona o cola es responsable de un borrador de artículo o agregue campos de propiedad a reportes. La acción Cambiar propietario es compatible con organizaciones que realicen el cambio a uso compartido de Salesforce estándar con Knowledge. Recuerde que el propietario solo controla el acceso de registro si activa la colaboración para Knowledge.

Dónde: Este cambio se aplica a Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Developer Edition y Unlimited Edition de Knowledge con Lightning Knowledge activado.

Quién: Para utilizar la acción Cambiar propietario, los usuarios deben tener permiso para transferir registros, para gestionar artículos y tener el permiso de objeto de Knowledge para crear, leer y modificar artículos. Para ser el propietario de un artículo, el usuario o la cola debe tener permiso para ver artículos de borrador. Cuando utiliza categorías de datos para controlar acceso de registro, el propietario necesita acceso basado en categoría.

Por qué: Si cambia a colaboración estándar para el objeto Knowledge, el establecimiento del propietario del artículo hace posible el ajuste de quién tiene acceso. Anteriormente, no podía cambiar el propietario del artículo. De forma predeterminada, el propietario es el usuario que creó el artículo, o el usuario que envía una traducción. Con la nueva función propiedad por cola, las tareas como el filtrado de reportes y vistas de lista por propietario, o escribir reglas de validación puede aplicarse a colas, así como a usuarios.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Cambiar propietario de un registro (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión) Utilizar Colaboración de Salesforce con Lightning Knowledge (Beta)

Realizar seguimiento del uso de más artículos con artículos vinculados

Cuando se utiliza un artículo en una plática de Chat, Mensajería o Redes sociales, se adjunta en la lista Artículo vinculado. Un artículo compartido en una publicación de redes sociales en un caso aún está adjunto al caso en el objeto Artículo de caso, mientras que un artículo compartido en pláticas de redes sociales independientes está adjunto en el objeto Artículo vinculado. Anteriormente, el objeto Artículo vinculado solo estaba asociado con órdenes de trabajo, tipos de trabajo y partidas de órdenes de trabajo.

Dónde: Este cambio se aplica a Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Developer Edition y Unlimited Edition en Lightning Experience con Lightning Knowledge activado.

Filtrar reportes de conocimiento por categoría de datos

Filtre reportes de conocimiento por categoría para devolver información acerca de categorías y subcategorías completas de artículos de conocimiento.

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

CONSULTE TAMBIÉN

Filtrar reportes de conocimiento por categoría

Enrutamiento: Capacidad basada en estado y Habilidades adicionales priorizadas

El modelo de capacidad Basada en estado está disponible de forma general. Mida la capacidad de agentes con mayor precisión utilizando el estado de trabajo aceptado. Arrastre habilidades adicionales de forma iterativa en vez de todas a la vez.

EN ESTA SECCIÓN:

Determinar capacidad de agente basándose en estado de elemento de trabajo (Disponible de forma general)

Mida la capacidad de agentes con mayor precisión. OmniCanal puede ahora determinar la capacidad de agentes basándose en el estado de trabajo aceptado en vez del método anterior de fichas abiertas. Si los agentes no están disponibles, su trabajo permanece asignado y reflejado en su capacidad, hasta que se complete o se vuelva a asignar el trabajo.

Priorizar habilidades de enrutamiento adicionales

Si utiliza enrutamiento basado en habilidades con el método de configuración de atributos o el código Apex, puede establecer algunas habilidades como adicionales. Para habilidades adicionales, ahora puede especificar el orden en que se descartaron habilidades una vez transcurrido el tiempo de espera especificado sin que ningún agente con esa habilidad está disponible Las habilidades con valores de mayor prioridad se descartan en primer lugar. Las habilidades con valores de menor prioridad, por ejemplo 0, se descartan en último lugar.

Determinar capacidad de agente basándose en estado de elemento de trabajo (Disponible de forma general)

Mida la capacidad de agentes con mayor precisión. OmniCanal puede ahora determinar la capacidad de agentes basándose en el estado de trabajo aceptado en vez del método anterior de fichas abiertas. Si los agentes no están disponibles, su trabajo permanece asignado y reflejado en su capacidad, hasta que se complete o se vuelva a asignar el trabajo.

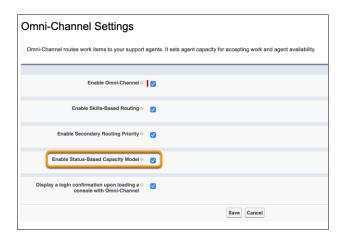
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: Con el nuevo modelo de capacidad basado en estado, el trabajo permanece asignado y aplicado a la capacidad de un agente hasta que se complete el trabajo o se vuelva a asignar a un agente diferente. Por lo contrario, el modelo de capacidad basado en ficha actual publica la capacidad de un agente cuando se cierra una ficha de trabajo en la consola de servicio.



Nota: El modelo de capacidad basado en estado se puede utilizar únicamente para casos, prospectos y objetos personalizados. No es compatible con elementos de trabajo en tiempo real como chat y mensajería. Además, la consola Supervisor de OmniCanal no admite todos los puntos de datos relacionados con este modelo.

Cómo: En la configuración de OmniCanal, haga clic en Activar modelo de capacidad basado en estado.



Para cada canal de servicio, seleccione el modelo de capacidad Basado en estado. (1) A continuación, seleccione el campo de lista de selección que utiliza para realizar un seguimiento del estado de trabajo y los valores de campo que utiliza para trabajo completado o en curso. (2)

Para trabajo asignado a un agente específico, puede elegir sustituir la comprobación de capacidad y mantener el trabajo asignado al agente. (3)





🕜 Nota: Si configura un canal para utilizar el modelo de capacidad basado en estado, el trabajo permanece asignado incluso si los agentes cierran fichas. La ficha Mi trabajo en el widget de OmniCanal muestra trabajo asignado al agente hasta que se complete o se vuelva a asignar. Los agentes pueden abrir una ficha para trabajar desde la ficha Mi trabajo.

CONSULTE TAMBIÉN

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

Priorizar habilidades de enrutamiento adicionales

Si utiliza enrutamiento basado en habilidades con el método de configuración de atributos o el código Apex, puede establecer algunas habilidades como adicionales. Para habilidades adicionales, ahora puede especificar el orden en que se descartaron habilidades una vez transcurrido el tiempo de espera especificado sin que ningún agente con esa habilidad está disponible Las habilidades con valores de mayor prioridad se descartan en primer lugar. Las habilidades con valores de menor prioridad, por ejemplo 0, se descartan en último lugar.

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

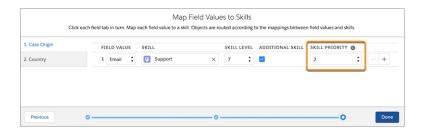
Por qué: Inicialmente, OmniCanal intenta enrutar un elemento de trabajo a un agente con todas las habilidades solicitadas. Si un agente con todas las habilidades no está disponible, OmniCanal descarta habilidades marcadas como adicionales basándose en su valor de

prioridad. Tras el periodo de tiempo de espera de las habilidades adicionales como se especifica en la configuración de enrutamiento, OmniCanal descarta habilidades con el mismo valor de prioridad hasta que un agente con las habilidades restantes esté disponible. El elemento de trabajo se enruta a continuación al agente que mejor coincida, incluso si un agente no tiene todas las habilidades adicionales.



Nota: Las habilidades con el mismo valor de prioridad resultante del método de configuración de atributo o código Apex pertenecen al mismo grupo y se descartan juntos.

Cómo: En el flujo de configuración Configuración de atributo para enrutamiento basado en habilidades, seleccione **Habilidad adicional** y establezca la **Prioridad de habilidad**.



Por ejemplo, puede configurar las siguientes habilidades obligatorias y adicionales:

- Idioma: Inglés y francés son obligatorios, no adicionales.
- Tipo de problema: Software y Hardware son habilidades adicionales de la prioridad más alta, 0.
- Producto: Altavoz, Ratón y Teclado son habilidades adicionales de prioridad 1.
- Ubicación: EE.UU., Canadá y Francia son habilidades adicionales de prioridad 2.

En este ejemplo, las habilidades de Idioma no son adicionales, de modo que nunca se descartan. Las habilidades asociadas con el campo Tipo de problema son la mayor prioridad, de modo que OmniCanal las descarta en último lugar. Las habilidades asociadas con el campo Ubicación se descartan en primer lugar.

El **Tiempo de espera para descartar habilidades adicionales**, establecido en la configuración de enrutamiento, especifica la cantidad de tiempo para esperar antes de descartar cada conjunto de habilidades adicionales.



Nota: Si tiene conjuntos de asignación de atributos existentes con habilidades adicionales, estas habilidades se tratan como si se hubieran establecido como prioridad 0 y se descartan en último lugar. Puede ajustarlos modificando el conjunto de asignación de atributos. Considere el ajuste del **Tiempo de espera para descartar habilidades adicionales** para tener en cuenta el tiempo para descartar habilidades adicionales en orden de prioridad. El tiempo requerido para enrutar el elemento de trabajo a un agente podría ser más largo cuando se descartan todas las habilidades adicionales a la vez.

CONSULTE TAMBIÉN

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

Otros cambios en Service Cloud

Conozca detalles sobre otros cambios que realizamos para mejorar Service Cloud.

EN ESTA SECCIÓN:

Mostrar relaciones polimórficas y de registro ampliadas con el componente Registro relacionado

Ahora sus agentes pueden buscar más información con menos clics. Los agentes pueden utilizar el componente Registro relacionado actualizado para buscar dos niveles de relaciones de registro con el fin de obtener más contexto para sus clientes.

Cambios de permiso para funciones de Service Cloud

Revise cambios de acceso en funciones de Service Cloud que entran en vigor con la versión Summer '20.

Mostrar relaciones polimórficas y de registro ampliadas con el componente Registro relacionado

Ahora sus agentes pueden buscar más información con menos clics. Los agentes pueden utilizar el componente Registro relacionado actualizado para buscar dos niveles de relaciones de registro con el fin de obtener más contexto para sus clientes.

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

Quién: Para crear y guardar páginas Lightning en el Generador de aplicaciones Lightning, los usuarios necesitan el permiso "Personalizar aplicación". Para ver páginas Lightning en el Generador de aplicaciones Lightning, los usuarios necesitan el permiso "Ver parámetros y configuración".

Por qué: Ahora, los agentes pueden buscar un valor de campo en el registro relacionado asociado con otro registro. Por ejemplo, un agente puede buscar la cuenta para un contacto relacionado con un caso. Anteriormente, los agentes podían buscar únicamente un nivel de una relación de registro. Por lo tanto, podían buscar el contacto relacionado con el caso, pero la cuenta asociada con el contacto que está en ese caso.

Ahora, los agentes también pueden buscar campos polimórficos en el componente Registro relacionado. Por ejemplo, el campo Tareas relacionadas con puede tomar un valor de Caso, Cuenta u Oportunidad, etc. Luego el agente puede seleccionar el tipo de campo de búsqueda "Caso" y desde allí mostrar el caso. Anteriormente, los campos polimórficos no eran compatibles en el componente Registro relacionado.

Cómo: En el Generador de aplicaciones Lightning, seleccione su página de registro y agregue el componente Registro relacionado a la página. Especifique la primera búsqueda de registro, y luego especifique la búsqueda de segundo nivel. Debe especificar una búsqueda de primer nivel antes de poder agregar una búsqueda de segundo nivel. La búsqueda de segundo nivel debe ser un campo accesible desde la primera búsqueda de registro.

Para permitir a los usuarios buscar campos polimórficos, seleccione un tipo de campo de búsqueda polimórfica en la búsqueda de primer nivel o en la búsqueda de segundo nivel.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Componentes de páginas Lightning estándar (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Crear y configurar páginas de registro de Lightning Experience (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Cambios de permiso para funciones de Service Cloud

Revise cambios de acceso en funciones de Service Cloud que entran en vigor con la versión Summer '20.

Asignaciones y Eventos clave

El acceso a plantillas de asignaciones, procesos de asignación, eventos clave de negocio de pedidos de trabajo y tipos de eventos clave de negocio está limitado a administradores de Salesforce, usuarios con acceso a los objetos Caso, Asignación u Orden de trabajo y usuarios con el permiso Ver parámetros y configuración.

Industrias: Gestión de la respuesta ante emergencias, más un mejor enfoque en los clientes con planes de acción, mejoras de las búsquedas, gestión de visitas a establecimientos y mucho más

Artículos vinculados

El acceso a artículos vinculados en la API está limitado a usuarios con acceso al registro principal vinculado al artículo de conocimiento.

CONSULTE TAMBIÉN

Artículo de Knowledge: Descripciones de permiso de perfil de usuario

Industrias: Gestión de la respuesta ante emergencias, más un mejor enfoque en los clientes con planes de acción, mejoras de las búsquedas, gestión de visitas a establecimientos y mucho más

La soluciones verticales desde Industrias de Salesforce están llenas de funciones diseñadas para acercarle a las personas que dependen de usted. Gestión de la respuesta ante emergencias le ayuda a entregar rastreo y monitoreo de contactos, así como otros recursos rápidos cuando golpea la crisis. Health Cloud tiene nuevas funciones de respuesta ante las emergencias, además de más formas de respaldar los trabajadores de centros de llamadas y conectar con pacientes, junto con comodidad y capacidad de uso aumentadas. Financial Services Cloud aporta mayor capacidad de uso a Planes de acción y le ayuda a aprovechar los datos de solicitud de préstamo de sus clientes para crear cuentas financieras. Consumer Goods Cloud ayuda sus representantes de capo a centrarse en los datos más importantes y gestionar sus programaciones con mayor facilidad. Manufacturing Cloud ayuda a mantener sus planes de ventas en marcha permitiendo a los gestores de cuentas establecer mejor pronósticos y objetivos de cuenta.

EN ESTA SECCIÓN:

Presentación de Gestión de la respuesta ante emergencias de Salesforce

Gestión de la respuesta ante emergencias de Salesforce le ayuda a servir sus constituyentes y comunidades cuando más lo necesitan. Proporcione cuidados sanitarios a pacientes sintomáticos y rastree y monitoree posibles personas expuestas. Asigne servicio y recursos de emergencia con mayor velocidad y eficiencia que nunca antes.

Health Cloud: Gestión de emergencias, Registro de búsqueda de proveedor, Compatibilidad con ventas de dispositivos y mucho más

Health Cloud le proporciona aún más formas de conectar con personas que necesitan su ayuda. Puede ayudar a detener la propagación de la infección y proporcionar cuidados rápidamente en una emergencia de salud pública. Loa proveedores de cuidados pueden monitorear pacientes de forma remota para realizar un seguimiento de indicadores de salud. Los proveedores de dispositivos médicos pueden registrar dispositivos y realizar un seguimiento de solicitudes de envío para ayudar a obtener el equipo correcto en el paciente correcto. Los comerciales y las compañías de dispositivos obtienen asistencia para visitas de sitios y gestión de inventario efectivas, incluyendo una aplicación móvil. Puede utilizar formularios de consentimiento para más tipos de interacciones. Los operadores del centro de llamadas obtienen resultados más útiles cuando buscan proveedores en nombre de pacientes. Además, si las búsquedas del proveedor no están funcionan correctamente, ahora puede ver un registro para ayudar a resolver el problema.

Financial Services Cloud: Más formas de compartir datos y colaborar

Financial Services Cloud ofrece nuevas formas de mostrar datos, compartir datos y colaborar con socios. Mantenga ordenadas páginas de registro del tomador de seguros con mayor control sobre detalles de póliza y reclamación que desea mostrar. Simplifique los flujos de trabajo de socios activando Planes de acción para comunidades de socios. Facilite la tarea de referir cuentas hipotecarias a otras líneas de negocio creando cuentas financieras, cuentas personales, contactos, activos y responsabilidades desde datos de solicitud de préstamo. Utilice el Centro de relaciones con capacidad de acción para ver relaciones de negocio de cuenta en una vista de jerarquía.

Consumer Goods Cloud: Una aplicación móvil personalizada, Salesforce Maps integrado en aplicación de escritorio y mucho más

Ayude sus gestores de ventas a realizar un seguimiento y gestionar sus territorios y ayudar sus representantes en el campo. Puede personalizar la aplicación móvil para una máxima eficiencia e incrustar Salesforce Maps en la aplicación de escritorio, ofreciendo análisis en un vistazo.

Manufacturing Cloud: Dar forma a sus planes de crecimiento de negocio, Centrarse en pronósticos de cuentas específicos y Mejorar la comparación entre mediciones de ventas actuales y planificadas

De forma a los planes de crecimiento de su organización configurando objetivos mensurables. Realice planes de crecimiento asignando objetivos a los miembros de su equipo. Concéntrese en áreas de negocio clave distribuyendo de forma estratégica objetivos entre cuentas y productos específicos y por periodo de tiempo. Mejore su enfoque y productividad de usuario identificando productos y cuentas clave en su organización. Vuelva a calcular todos los pronósticos de cuenta aptos con un solo clic. Compare valores de acuerdos de ventas con facilidad visualizándolos en la divisa predeterminada del acuerdo de ventas. Realice un seguimiento y compare datos de su organización creando reportes granulares para objetivos de gestor de cuentas, pronósticos de cuentas y acuerdos de ventas. Gestione el volumen de datos utilizado por objetivos de gestor de cuentas y pronósticos de cuentas en su organización de Salesforce visualizando los detalles de uso.

Presentación de Gestión de la respuesta ante emergencias de Salesforce

Gestión de la respuesta ante emergencias de Salesforce le ayuda a servir sus constituyentes y comunidades cuando más lo necesitan. Proporcione cuidados sanitarios a pacientes sintomáticos y rastree y monitoree posibles personas expuestas. Asigne servicio y recursos de emergencia con mayor velocidad y eficiencia que nunca antes.



Disponible en: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** y **Unlimited Edition**.



Nota: Gestión de la respuesta ante emergencias para Salud pública y Gestión de versiones de emergencia para Sector público están disponibles en la versión Spring '20. La incluimos en las notas de versión Summer '20 para una visibilidad adicional.

EN ESTA SECCIÓN:

Presentación de Rastreo de contactos para empleados

Con Rastreo de contactos para empleados, su compañía puede gestionar el proceso de rastreo de contactos manual y realizar un seguimiento de la propagación de enfermedades mientras cuida sus empleados.

Presentación de Gestión de la respuesta ante emergencias para Salud pública

Movilice su departamento de salud pública para servir sus constituyentes y comunidades cuando existe una emergencia sanitaria. Realice un triaje y evalúe pacientes rápidamente, proporcione monitoreo e implicación continuos y proteja comunidades de más infecciones con rastreo de contactos. Las agencias o los hospitales públicos pueden utilizar la comunidad Respuesta ante emergencias para solicitar suministros de emergencia u otros servicios. Las personas individuales pueden solicitar participar en programas de asistencia como servicios de entrega de comidas u hospedaje a corto plazo. Utilizando Salesforce Maps, despache los socorristas de campo con velocidad y eficiencia en las ubicaciones o ciudadanos que necesitan asistencia. Los tableros de Einstein Analytics le proporcionan valiosas perspectivas sobre el estado de la comunidad de modo que puede tomar decisiones de forma más rápida e inteligente.

Presentación de Gestión de la respuesta ante emergencias para Sector público

Implemente rápidamente un solo destino digital para constituyentes y comunidades para acceder a información de programa de emergencias disponible y actualizaciones de incidentes. Utilice la comunidad Respuesta ante emergencias para ofrecer diferentes servicios y programas disponibles para hospitales y agencias públicos, como solicitudes de suministro de emergencia. Para personas individuales, cree programas de asistencia como servicios de entrega de comida o solicitudes de hospedaje a corto plazo.

Gestión de la respuesta ante emergencias tiene objetos nuevos y modificados

Acceda a más datos mediante estos objetos nuevos y modificados de Gestión de la respuesta ante emergencias. Gestión de la respuesta ante emergencias para Salud pública utiliza todos los campos y objetos nuevos. Gestión de la respuesta ante emergencias para Sector público utiliza los objetos y campos en la sección Respuesta ante emergencias de este tema.

Presentación de Rastreo de contactos para empleados

Con Rastreo de contactos para empleados, su compañía puede gestionar el proceso de rastreo de contactos manual y realizar un seguimiento de la propagación de enfermedades mientras cuida sus empleados.



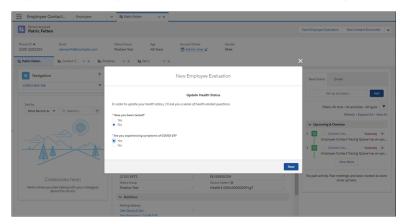
Nota: Rastreo de contactos para empleados está disponible en la versión Spring '20. La incluimos en las notas de versión Summer '20 para una visibilidad adicional.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition donde Rastreo de contactos para empleados está activada.

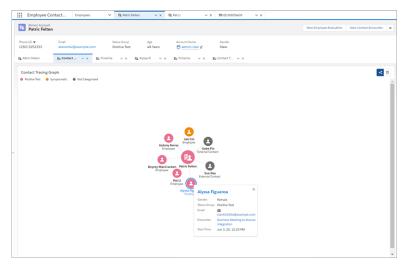
Quién: Para utilizar Rastreo de contactos para empleados, debe tener las licencias de conjunto de permisos Health Cloud y Health Cloud Platform proporcionadas en Salesforce. Para utilizar Rastreo de contactos para empleados en Work.com, también debe tener la licencia de conjunto de permisos Command Center de lugar de trabajo proporcionada.

Por qué: Rastreo de contactos para empleados de Salesforce le ayuda a monitorear sus empleados, sus contactos y los eventos que fueron una fuente de posible infección.

Rastrear y hacer contacto con personas que estuvieron posiblemente expuestas a una persona infectada es una de las formas más eficientes de combatir la infección general de la comunidad. Los rastreadores seleccionan tareas para evaluar empleados, recopilar detalles acerca de posibles contactos expuestos e inscribir empleados en programas de cuidados. Tiene el estado del empleado, un mapa de contactos expuestos e información sobre la condición de la persona consolidados en un solo lugar.



El flujo de evaluación de empleados recopila información crucial acerca de la condición de una persona, de modo que puede inscribir empleados afectados en un programa de cuidados y monitorear su estado de salud.



La Gráfica de rastreo de contactos le proporciona una vista integral de empleados y contactos externos de modo que puede rastrear la infección por personas, lugares o eventos. El seguimiento, la evaluación y el triaje puede suceder sin necesidad de salir de la consola.

Salesforce le recomienda poner la función de rastreo de contactos a disposición únicamente de usuarios capacitados en mejores prácticas de privacidad. Le recomendamos compartir datos de rastreo de contactos solo cuando sea necesario.

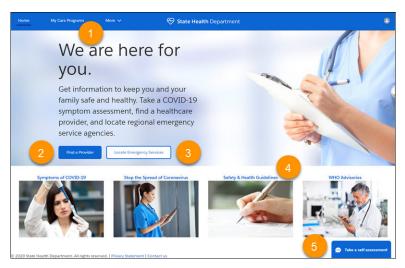
Presentación de Gestión de la respuesta ante emergencias para Salud pública

Movilice su departamento de salud pública para servir sus constituyentes y comunidades cuando existe una emergencia sanitaria. Realice un triaje y evalúe pacientes rápidamente, proporcione monitoreo e implicación continuos y proteja comunidades de más infecciones con rastreo de contactos. Las agencias o los hospitales públicos pueden utilizar la comunidad Respuesta ante emergencias para solicitar suministros de emergencia u otros servicios. Las personas individuales pueden solicitar participar en programas de asistencia como servicios de entrega de comidas u hospedaje a corto plazo. Utilizando Salesforce Maps, despache los socorristas de campo con velocidad y eficiencia en las ubicaciones o ciudadanos que necesitan asistencia. Los tableros de Einstein Analytics le proporcionan valiosas perspectivas sobre el estado de la comunidad de modo que puede tomar decisiones de forma más rápida e inteligente.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition donde Gestión de emergencias para Sector público está activada.

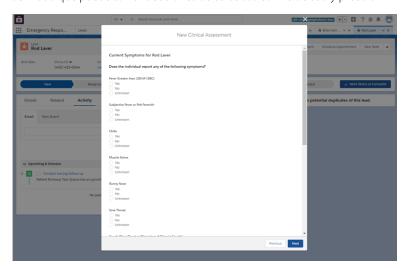
Quién: Para utilizar Gestión de la respuesta ante emergencias para Salud pública, debe tener Respuesta ante emergencias para Sector público y la licencia de conjunto de permisos Health Cloud Platform proporcionadas en Salesforce. Los usuarios de comunidad deben tener las licencias de conjunto de permisos Health Cloud for Community y Public Sector Community proporcionadas en Salesforce.

Por qué: Gestión de la respuesta ante emergencias para Salud pública proporciona una amplia gama de herramientas preconfiguradas que le ayudan a responder a una emergencia de salud pública a escala. Durante una emergencia de salud pública, la seguridad, la salud y el bienestar de su comunidad es su prioridad principal. Con la Comunidad de emergencia sanitaria pública, los ciudadanos pueden actuar para obtener la ayuda que necesitan.



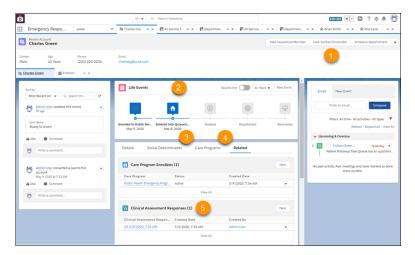
Los ciudadanos pueden ver los programas de cuidados de emergencia en los que están inscritos (1) y buscar proveedores de cuidados sanitarios por especialidad, ubicación y otros factores (2). Un clic de un botón les proporciona la ubicación de los servicios de emergencia más cercanos (3) y acceso a información vital para permanecer sanos y protegidos (4). Un diálogo de chatbot predefinido guía las personas individuales a través de una autoevaluación basándose en directrices de Centros para el control de enfermedades con la opción de programar una cita para el seguimiento.

Durante una emergencia de salud pública, la eficiencia en mantener las personas evaluadas, inscritas en un programa de cuidados y monitoreadas es crucial. Entregamos un flujo de evaluación clínica que recopila información crucial acerca del estado de una persona de modo que puede tomar decisiones de cuidados con velocidad y precisión.



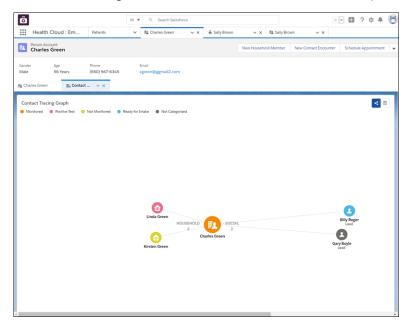
Utilizando la consola Gestión de la respuesta ante emergencias, cree una experiencia admisión coherente utilizando flujos de trabajo guiados y evaluaciones preintegradas que se pueden adaptar rápidamente como cambio de protocolos o directrices.

Una vez realizado el triaje al paciente e inscrito en un programa de cuidados, sus equipos de cuidados pueden monitorear y conectar pacientes de forma remota a losa cuidados correctos cuando se les llame. Los coordinadores de cuidados tienen toda la información que necesitan para asegurarse de que cada paciente tiene un programa y servicios adaptados a sus necesidades.



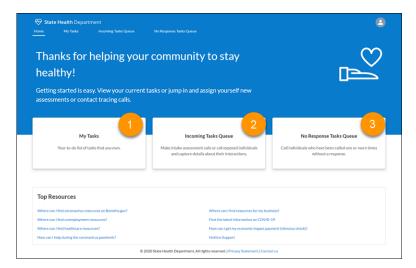
Cada registro de paciente muestra planes de servicios sociales y cuidados integrales y con capacidad de acción personalizados para cada paciente. Agregue información acerca de personas con las que el paciente estuvo en contacto (1) y realice un seguimiento de incidentes y eventos clave para obtener perspectivas sobre el estado del paciente (2). Comprenda los factores medioambientales y sociales que definen servicios adicionales que necesita un paciente (3), y manténgase al tanto del programa de cuidados en el que está inscrito el paciente (4). Puede comprobar los síntomas y el progreso del paciente cuando se mida a través de las evaluaciones diarias enviadas a pacientes inscritos en el programa de cuidados de emergencia.

Rastrear y luego hacer contacto con personas que estuvieron expuestas a una persona infectada es una de las formas más eficientes de combatir la infección general de la comunidad. Puede ver los contactos expuestos para cada paciente desde el registro del paciente.



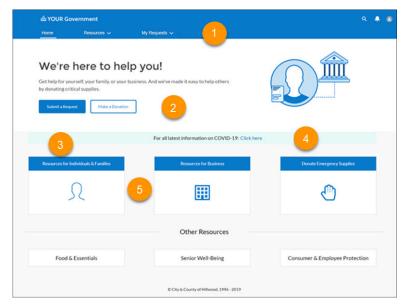
La Gráfica de rastreo de contactos le proporciona una vista integral de miembros del entorno doméstico y relaciones sociales de modo que puede rastrear la infección por personas, lugares o eventos. El seguimiento, la evaluación y el triaje puede suceder sin salir de la consola.

Con varias personas expuestas para contactar, tiene sentido incorporar trabajadores y voluntarios cuyo trabajo es llamar a esos contactos expuestos.



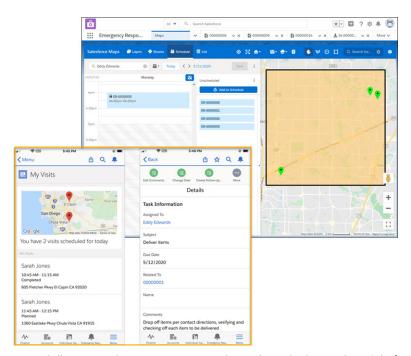
La Comunidad de rastreo de contactos proporciona a los rastreadores de contactos una forma sencilla y eficiente de seleccionar tareas de rastreo de contactos desde una cola y trabajar en ellas. Los rastreadores pueden buscar las tareas que poseen (1), seleccionar nuevas tareas de llamada (2) o agregar tareas para llamar contactos aún sin contactar (3).

La plantilla Comunidad de respuesta ante emergencias preconfigurada facilita a los ciudadanos la tarea de solicitar asistencia de emergencia y obtener información cuando más lo necesiten.



La plantilla Comunidad de respuesta ante emergencias preconfigurada le permite crear un centro para ciudadanos durante una emergencia. Los ciudadanos pueden comprobar el estado de solicitudes existentes (1), donar suministros de emergencia sobrantes (2), enviar solicitudes de asistencia (3), ver actualizaciones desde su agencia (4) o buscar vínculos a recursos importantes (5). Los negocios pueden solicitar suministros críticos que les permiten mantener sus empleados y clientes protegidos y sanos.

Desde la página de inicio de Consola de solicitudes de emergencia, su agencia puede rápidamente aprobar solicitudes y enviarlas a un despachador para programar una visita.



La ayuda llega en cualquier momento cuando sus despachadores utilizan Salesforce Maps. Salesforce Maps inyecta inteligencia de localización en operaciones de campo para que los servicios de entrega de suministros de emergencia sea más eficiente. Cuando se crea un evento de emergencia, el proceso Programar una visita de emergencia inicia un flujo que crea el registro de visita, aplica la plantilla de plan de acción y crea las tareas. Sus respondedores de campo tienen todo lo que necesitan para completar una visita justo en su teléfono celular. Información de contacto, direcciones y una contabilización detallada de sus tareas están a su alcance. Cuando finaliza una visita y su tarea, el respondedor de campo la marca como completa y pasa a la siguiente asignación.

Aporte perspectivas con inteligencia artificial y capacidad de acción a su organización con Einstein Analytics para Gestión de la respuesta ante emergencias. Las plantillas preintegradas con KPI estándar de la industria y análisis de mejores prácticas le ayudan a obtener la respuesta correcta con mayor rapidez al responder a crisis y emergencias.



Presentación de Gestión de la respuesta ante emergencias para Sector público

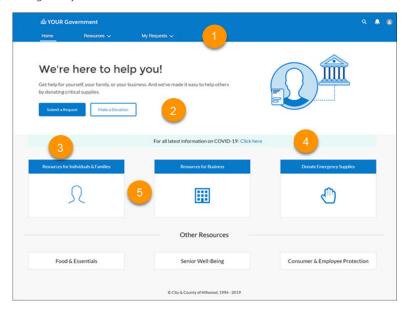
Implemente rápidamente un solo destino digital para constituyentes y comunidades para acceder a información de programa de emergencias disponible y actualizaciones de incidentes. Utilice la comunidad Respuesta ante emergencias para ofrecer diferentes servicios y programas disponibles para hospitales y agencias públicos, como solicitudes de suministro de emergencia. Para personas individuales, cree programas de asistencia como servicios de entrega de comida o solicitudes de hospedaje a corto plazo.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition donde Gestión de respuestas ante emergencias para Sector público está activada.

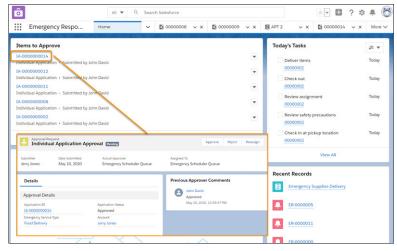
Quién: Para utilizar Gestión de la respuesta ante emergencias, debe tener la licencia de conjunto de permisos de Respuesta ante emergencias para Sector público proporcionada en Salesforce. Los usuarios de comunidad deben tener las licencias de conjunto de permisos Public Sector Community proporcionadas en Salesforce.

Por qué: Cuando alguien solicita un servicio de emergencia, la aplicación móvil Visit garantiza que pueda completar esa solicitud de forma rápida y eficiente. Puede adaptar cada visita o entrega de solicitud de emergencia con planes de acción que crean tareas para esa solicitud. Cuando utiliza Salesforce Maps, agrega inteligencia de localización en operaciones de campo para que los servicios de entrega de suministros de emergencia sea más eficiente. Cuando se crea un evento de emergencia, el proceso Programar una visita de emergencia inicia un flujo que crea el registro de visita, aplica la plantilla de plan de acción y crea las tareas. Si envía alguien para entregar medicamentos o realiza un trabajo médico en una instalación, es fácil asignar tareas específicas con capacidad de acción a cada respondedor de campo.

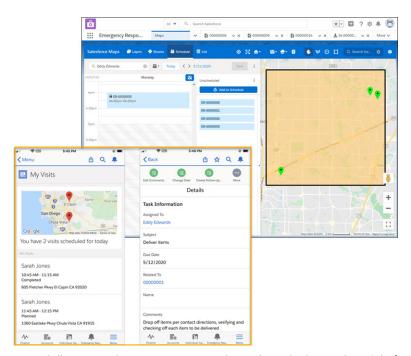
La plantilla Comunidad de respuesta ante emergencias preconfigurada facilita a los ciudadanos la tarea de solicitar asistencia de emergencia y obtener información cuando más lo necesiten.



La plantilla Comunidad de respuesta ante emergencias le permite crear un centro para ciudadanos durante una emergencia. Los ciudadanos pueden comprobar el estado de solicitudes existentes (1), donar suministros de emergencia sobrantes (2), enviar solicitudes de asistencia (3), ver actualizaciones desde su agencia (4) o buscar vínculos a recursos importantes (5). Los negocios también pueden solicitar suministros críticos que les permiten mantener sus empleados y clientes protegidos y sanos.

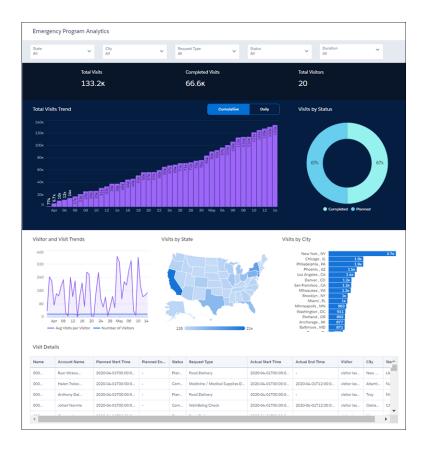


Desde la página de inicio de Consola de solicitudes de emergencia, su agencia puede rápidamente aprobar solicitudes y enviarlas a un despachador para programar una visita.



La ayuda llega en cualquier momento cuando sus despachadores utilizan Salesforce Maps. Salesforce Maps inyecta inteligencia de localización en operaciones de campo para que los servicios de entrega de suministros de emergencia sea más eficiente. Cuando se crea un evento de emergencia, el proceso Programar una visita de emergencia inicia un flujo que crea el registro de visita, aplica la plantilla de plan de acción y crea las tareas. Sus respondedores de campo tienen todo lo que necesitan para completar una visita justo en su teléfono celular. Información de contacto, direcciones y una contabilización detallada de sus tareas están a su alcance. Cuando finaliza una visita y su tarea, el respondedor de campo la marca como completa y pasa a la siguiente asignación.

Aporte perspectivas con inteligencia artificial y capacidad de acción a su organización con Einstein Analytics para Gestión de la respuesta ante emergencias. Las plantillas preintegradas con KPI estándar de la industria y análisis de mejores prácticas le ayudan a obtener la respuesta correcta con mayor rapidez al responder a crisis y emergencias.



Gestión de la respuesta ante emergencias tiene objetos nuevos y modificados

Acceda a más datos mediante estos objetos nuevos y modificados de Gestión de la respuesta ante emergencias. Gestión de la respuesta ante emergencias para Salud pública utiliza todos los campos y objetos nuevos. Gestión de la respuesta ante emergencias para Sector público utiliza los objetos y campos en la sección Respuesta ante emergencias de este tema.

Salud pública

Comprobar si se está monitoreando el estado de una persona en su casa, en vez de configuración clínica

Utilice el nuevo campo Monitored at Home pc en el objeto Account.

Comprobar el estado de una persona en el proceso de prueba y monitoreo

Utilice el nuevo campo StatusGroup_pc en el objeto Account.

Obtener el resultado de la prueba más reciente de una persona

Utilice el nuevo campo Testing_Status__pc en el objeto Account.

Obtener información acerca del estado de una persona basándose en su evaluación o prueba más reciente

Utilice el nuevo campo ConditionStatus_pc en el objeto Contact.

Comprobar si se está monitoreando el estado de una persona en su casa, en vez de configuración clínica

Utilice el nuevo campo Monitored at Home pc en el objeto Contact.

Comprobar el estado de una persona en el proceso de prueba y monitoreo

Utilice el nuevo campo StatusGroup pc en el objeto Contact.

Obtener el resultado de la prueba más reciente de una persona

Utilice el nuevo campo Testing Status pc en el objeto Contact.

Obtener la fecha de la cita

Utilice el nuevo campo AppointmentDate en el objeto Lead.

Obtener el identificador de la cita

Utilice el nuevo campo AppointmentId en el objeto Lead.

Comprobar el estado de una persona en el proceso de prueba y monitoreo

Utilice el nuevo campo StatusGroup pc en el objeto Lead.

Mostrar los resultados de una evaluación del estado de salud de un paciente

Utilice el nuevo objeto ClinicalAssessmentResponse c.

Mostrar un periodo de tiempo durante el cual dos o más personas estuvieron en contacto entre sí.

Utilice el nuevo objeto ContactEncounter.

Mostrar detalles acerca de una persona que estaba presente durante un encuentro de contacto

Utilice el nuevo objeto ContactEncounterParticipant.

Respuesta ante emergencias

Crear una autorización desde una agencia legal para proporcionar productos o servicios de emergencia

Utilice el nuevo objeto BusinessLicense (Emergency Service Authorization).

Crear un formulario de solicitud enviado por un propietario de negocio

Utilice el nuevo objeto BusinessLicenseApplication (Business Application).

Crear una categoría de actividad de negocio

Utilice el nuevo objeto BusinessType.

Crear un requisito de permiso o licencia para proporcionar un servicio de emergencia

Utilice el nuevo objeto BusRegAuthorizationType (Business Emergency Service Type).

Crear una solicitud para servicios o suministros de emergencia desde una organización o persona individual

Utilice el nuevo objeto EmergencyRequest c.

Crear un formulario de solicitud enviado por una persona individual

Utilice el nuevo objeto Individual Application.

Crear un campo que muestra un tipo de servicio de emergencia

Utilice el nuevo objeto InspectionType (Emergency Service Execution Type).

Crear un campo que muestra una agencia gubernamental u organización que autoriza proveedores de servicio de emergencia

Utilice el nuevo objeto RegulatoryAuthority (Public Sector Organization).

Crear una licencia o un permiso que otorga autoridad a un negocio o persona individual para proporcionar productos o servicios de emergencia

Utilice el nuevo objeto Regulatory Authorization Type (Emergency Service Type).

Crear un campo que muestra un tipo de autorización requerida antes de que un solicitante pueda proporcionar un producto específico

Utilice el nuevo objeto RegAuthorizationTypeProduct (Emergency Service Type Product).

Crear un campo que muestra una visita relacionada con un servicio de emergencia

Utilice el nuevo objeto Visit.

Health Cloud: Gestión de emergencias, Registro de búsqueda de proveedor, Compatibilidad con ventas de dispositivos y mucho más

Health Cloud le proporciona aún más formas de conectar con personas que necesitan su ayuda. Puede ayudar a detener la propagación de la infección y proporcionar cuidados rápidamente en una emergencia de salud pública. Loa proveedores de cuidados pueden monitorear pacientes de forma remota para realizar un seguimiento de indicadores de salud. Los proveedores de dispositivos médicos pueden registrar dispositivos y realizar un seguimiento de solicitudes de envío para ayudar a obtener el equipo correcto en el paciente correcto. Los comerciales y las compañías de dispositivos obtienen asistencia para visitas de sitios y gestión de inventario efectivas, incluyendo una aplicación móvil. Puede utilizar formularios de consentimiento para más tipos de interacciones. Los operadores del centro de llamadas obtienen resultados más útiles cuando buscan proveedores en nombre de pacientes. Además, si las búsquedas del proveedor no están funcionan correctamente, ahora puede ver un registro para ayudar a resolver el problema.

EN ESTA SECCIÓN:

Proteger su comunidad con Gestión de la respuesta ante emergencias

Durante una emergencia de salud pública, Health Cloud le ayuda a evaluar, monitorear y realizar un seguimiento de los contactos para detener la propagación de la infección. Realice un triaje y evalúe pacientes rápidamente, proporcione monitoreo e implicación continuos y proteja comunidades de más infecciones con rastreo de contactos.

Realizar seguimiento de tareas mejor con seguros médicos mejorados

La subficha Tareas ahora proporciona a sus usuarios más control sobre cómo agrupan sus tareas en seguros médicos, y cómo realizan un seguimiento del progreso de un grupo.

Proporcionar mejoras de búsqueda

La búsqueda de proveedor es más fácil de utilizar con clasificación de resultados y distancias de desplazamiento precisas Además, ahora puede solucionar problemas cuando los datos del proveedor no se muestran como espera.

Implicar pacientes a través del monitoreo remoto

Cree una conexión fiable y personalizada con pacientes para motivarlos en sus trayectorias de cuidados sanitarios. Los coordinadores de cuidados pueden personalizar Objetivos de mediciones de cuidados para cada paciente, facilitando la tarea de correlacionar mediciones de cuidados e identificar fallos de cuidados sanitarios. Cuando los datos biométricos de un paciente están fuera de rango, los coordinadores de cuidados pueden implicarse por anticipado con pacientes. Los gráficos que muestran datos biométricos y mediciones de salud como frecuencia cardíaca, niveles de glucosa en sangre o peso, ayudan los coordinadores de cuidados a realizar un seguimiento al estado de salud del paciente.

Planificar y llevar a cabo visitas quirúrgicas con Intelligent Sales para Health Cloud

La aplicación de escritorio Intelligent Sales para Health Cloud ayuda los operativos de ventas y los gestores de ventas de su compañía de dispositivos médicos a planificar visitas para casos quirúrgicos. Además, la aplicación móvil ayuda los representantes de ventas a llevar a cabo las visitas.

Registrar dispositivos de cuidados sanitarios o Crear solicitudes de envío

Ayude los pacientes a mantener el rumbo con sus objetivos de medición de cuidados registrando dispositivos de cuidados sanitarios o creando una solicitud de envío para entregarles dispositivos. Los coordinadores de cuidados pueden realizar un seguimiento de datos biométricos desde estos dispositivos, identificar deficiencias de cuidados e implicarse con pacientes para seguimientos.

Mostrar formularios de consentimiento para Activos, Productos y Dispositivos registrados

Obtenga fácilmente consentimiento cuando sea necesario. Además de programas de cuidados, ahora puede mostrar formularios de consentimiento para activos, productos y dispositivos registrados.

Inscribir un paciente en el mismo programa de cuidados varias veces

Varios escenarios de cuidados sanitarios requieren la inscripción de un paciente en el mismo programa de cuidados varias veces. Los coordinadores de cuidados pueden ahora inscribir pacientes en el mismo programa de cuidados más de una vez.

Asociar un profesional sanitario con un proveedor de programas de cuidados

Ahora puede asociar fácilmente un profesional sanitario con un proveedor de programas de cuidados. También puede asignar un profesional sanitario como el proveedor principal para el proveedor de programas de cuidados.

Los usuarios invitados no obtienen automáticamente registros de relaciones inversas

Cuando un usuario invitado proporciona información que desencadena la creación de un registro de relación contacto a contacto, la relación de contacto a contacto inversa no se crea, incluso si el indicador createinverserole está activado.

Seleccionar si mostrar u ocultar estados cerrados en el campo Estado de seguro médico

Especifique si los coordinadores de cuidados pueden ver estados cerrado en la lista de selección Estado. El componente de lista de selección filtra todos los valores de lista de selección de tipo cerrado cuando los administradores desactivan el parámetro Mostrar estados cerrados en el campo Estado de caso en Configuración de asistencia.

Descubrir perspectivas con tecnología de lA rápidamente con mejoras de Einstein Analytics para Healthcare

Las nuevas visualizaciones proporcionan a representantes de ventas de dispositivos médicos tendencias de cuenta, inventario y visita, mientras que los pagadores y proveedores pueden rápidamente reconocer patrones en desempeño de seguro médico y solicitudes de cuidados.

Health Cloud tiene objetos nuevos y cambiados

Acceda a más datos a través de estos objetos de Health Cloud nuevos y cambiados

Health Cloud: Tipos de metadatos nuevos y modificados

Haga más con estos tipos de metadatos de Health Cloud nuevos y modificados.

Proteger su comunidad con Gestión de la respuesta ante emergencias

Durante una emergencia de salud pública, Health Cloud le ayuda a evaluar, monitorear y realizar un seguimiento de los contactos para detener la propagación de la infección. Realice un triaje y evalúe pacientes rápidamente, proporcione monitoreo e implicación continuos y proteja comunidades de más infecciones con rastreo de contactos.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Health Cloud está activada.

Quién: Para utilizar Gestión de la respuesta ante emergencias para Salud pública, debe tener la licencia Health Cloud aprovisionada en su organización. Los usuarios necesitan las licencias de conjunto de permisos de Health Cloud y de plataforma Health Cloud. Los usuarios de comunidad deben tener la licencia Customer Community Plus.

Por qué: Durante una emergencia de salud pública, la seguridad, la salud y el bienestar de su comunidad dependen de tener evaluadas a las personas, inscribirlas en un programa de cuidados y monitorearlas. Una vez realizado el triaje al paciente e inscrito en un programa de cuidados, sus equipos de cuidados pueden monitorear y conectar pacientes de forma remota a losa cuidados correctos cuando se les llame. Los coordinadores de cuidados tienen toda la información que necesitan para asegurarse de que cada paciente tiene un programa y servicios adaptados a sus necesidades.

CONSULTE TAMBIÉN

https://help.salesforce.com/articleView?id=emergency_response_management_intro.htm

Realizar seguimiento de tareas mejor con seguros médicos mejorados

La subficha Tareas ahora proporciona a sus usuarios más control sobre cómo agrupan sus tareas en seguros médicos, y cómo realizan un seguimiento del progreso de un grupo.

EN ESTA SECCIÓN:

Agrupar tareas por problemas y objetivos

Los usuarios pueden ahora agrupar sus tareas por problemas y objetivos en la subficha Tareas de un seguro médico.

Realizar seguimiento de cierre de tarea con anillos de progreso

Sus usuarios ahora pueden ver el progreso de grupos de tareas con anillos de progreso.

Otros cambios de interfaz de usuario en seguros médicos

Las actualizaciones en la página Seguros médicos le aportan un aspecto más limpio. El formato simplificado facilita a los usuarios la tarea de reconocer la información que les importa, como progreso de tareas.

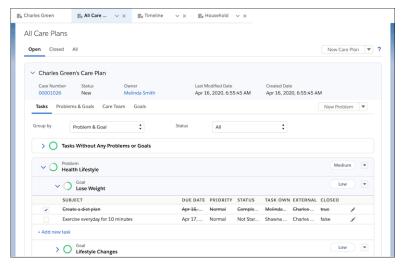
Agrupar tareas por problemas y objetivos

Los usuarios pueden ahora agrupar sus tareas por problemas y objetivos en la subficha Tareas de un seguro médico.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Health Cloud está activada.

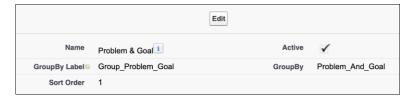
Quién: Para utilizar seguros médicos, debe tener la licencia Health Cloud aprovisionada en su organización. Los usuarios necesitan las licencias de conjunto de permisos de Health Cloud y de plataforma Health Cloud. Los usuarios de comunidad deben tener la licencia Customer Community Plus.

Por qué: En la vista de grupo Problema y objetivo de la subficha Tareas, los usuarios pueden ver las diferentes partes de un seguro médico, en su jerarquía completa. También pueden crear problemas, objetivos y tareas en las partes obligatorias de sus seguros médicos desde esta vista.



Cómo: La opción de grupo Problema y objetivo está disponible de forma predeterminada para nuevos clientes como el primer valor en la lista de selección Agrupar por. Para clientes existentes, la nueva opción de grupo está al final de la lista de selección Agrupar por. Si su lista de selección Agrupar por no tiene esta opción, siga estos pasos para agregarla:

- 1. Vaya a Configuración > Configuración personalizada > Grupos de tareas.
- **2.** Haga clic en **Gestionar** y agregue un grupo de tareas con estos valores:



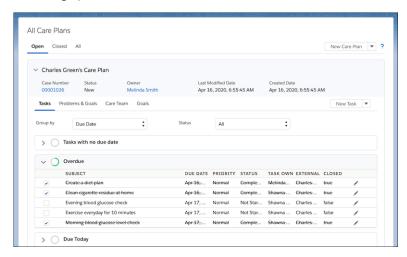
Realizar seguimiento de cierre de tarea con anillos de progreso

Sus usuarios ahora pueden ver el progreso de grupos de tareas con anillos de progreso.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Health Cloud está activada.

Quién: Para utilizar seguros médicos, debe tener la licencia Health Cloud aprovisionada en su organización. Los usuarios necesitan las licencias de conjunto de permisos de Health Cloud y de plataforma Health Cloud. Los usuarios de comunidad deben tener la licencia Customer Community Plus.

Por qué: Basándose en la opción Agrupar por seleccionada en la subficha Tareas, sus tareas se muestran en diferentes grupos. Cada uno de estos grupos tiene un anillo de progreso junto a su encabezado. El anillo se vuelve verde gradualmente conforme se cierran las tareas del grupo.



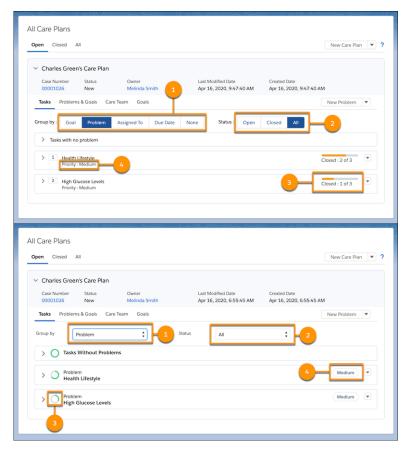
Nota: El progreso del anillo se basa en el número de tareas completadas, y no el valor especificado en el campo Progreso de un objetivo. Los anillos de progreso también están disponibles para tareas agrupadas por fecha de vencimiento.

Cómo: Este cambio está disponible en su organización sin ninguna configuración adicional.

Otros cambios de interfaz de usuario en seguros médicos

Las actualizaciones en la página Seguros médicos le aportan un aspecto más limpio. El formato simplificado facilita a los usuarios la tarea de reconocer la información que les importa, como progreso de tareas.

La primera imagen muestra la página Seguros médicos previa en Spring '20, y la segunda muestra la página actualizada en Summer '20.



Llamada	Spring '20	Summer '20
1.	El control Agrupar por es un conjunto de botones.	El control Agrupar por es una lista de selección.
2.	El filtro Estado es un conjunto de botones.	El filtro Estado es una lista de selección.
3.	Una barra muestra el progreso general de un grupo, además del número de tareas cerradas y el número total de tareas.	Un anillo muestra el progreso general de un grupo, pero no el número de tareas cerradas o el número total de tareas.
4.	Prioridades de objetivo y problema siguen el nombre del objetivo o el problema.	Prioridades de objetivo y problema están junto al botón de acción.

Proporcionar mejoras de búsqueda

La búsqueda de proveedor es más fácil de utilizar con clasificación de resultados y distancias de desplazamiento precisas Además, ahora puede solucionar problemas cuando los datos del proveedor no se muestran como espera.

EN ESTA SECCIÓN:

Solucionar problemas de datos de búsqueda de proveedor

Garantice la precisión de los resultados de búsqueda de proveedor para sus pacientes y operadores de centros de llamadas. Cuando actualiza el conjunto de datos que permite a los usuarios buscar proveedores de cuidados sanitarios, un nuevo registro le ayuda a determinar qué registros de proveedor se sincronizaron con éxito. También puede ver cuáles no lo hicieron, y por qué.

Utilizar cuentas personales en búsqueda de proveedor

Si sus datos incluyen cuentas personales, está de suerte. Un facultativo puede ahora ser representado en el objeto Facultativo de cuidados sanitarios con una cuenta personal y no solo un registro de contacto.

Ordenar resultados de búsquedas de proveedor por nombre o distancia

Los operadores de centros de llamadas pueden rápidamente encontrar el proveedor correcto para un paciente ordenando los resultados de sus búsquedas. Los usuarios pueden ordenar por el nombre del proveedor o por distancia desde la dirección del paciente.

Planificar visitas con mayor precisión con distancias del mundo real

Los pacientes pueden planificar sus visitas de cuidados sanitarios con mayor confianza ahora que los resultados de búsqueda de proveedor muestran la distancia a un proveedor en términos de manejo reales. Hasta ahora, mostramos distancias calculadas "en línea recta".

Solucionar problemas de datos de búsqueda de proveedor

Garantice la precisión de los resultados de búsqueda de proveedor para sus pacientes y operadores de centros de llamadas. Cuando actualiza el conjunto de datos que permite a los usuarios buscar proveedores de cuidados sanitarios, un nuevo registro le ayuda a determinar qué registros de proveedor se sincronizaron con éxito. También puede ver cuáles no lo hicieron, y por qué.

Dónde: Este cambio se aplica en Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Health Cloud está activada.

Quién: Para utilizar la búsqueda de proveedores, su organización de Salesforce debe tener una licencia de Health Cloud. Los usuarios necesitan las licencias de conjunto de permisos de Health Cloud y de plataforma Health Cloud. Los usuarios de comunidad deben tener la licencia Customer Community Plus.



Utilizar cuentas personales en búsqueda de proveedor

Si sus datos incluyen cuentas personales, está de suerte. Un facultativo puede ahora ser representado en el objeto Facultativo de cuidados sanitarios con una cuenta personal y no solo un registro de contacto.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Health Cloud está activada.

Quién: Para utilizar esta función, debe tener la licencia Health Cloud aprovisionada en su organización. Los usuarios necesitan las licencias de conjunto de permisos de Health Cloud y de plataforma Health Cloud.

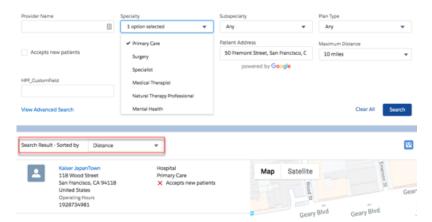
Cómo: Un registro Proveedor de cuidados sanitarios puede representar un facultativo o una instalación. Rellene el campo Cuenta para indicar una instalación. Rellene el campo Contacto para representar un facultativo. Nunca rellene el campo Cuenta y el campo Contacto en el objeto Proveedor de cuidados sanitarios.

Ordenar resultados de búsquedas de proveedor por nombre o distancia

Los operadores de centros de llamadas pueden rápidamente encontrar el proveedor correcto para un paciente ordenando los resultados de sus búsquedas. Los usuarios pueden ordenar por el nombre del proveedor o por distancia desde la dirección del paciente.

Dónde: Este cambio se aplica en Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Health Cloud está activada.

Quién: Para utilizar la búsqueda de proveedores, su organización de Salesforce debe tener una licencia de Health Cloud. Los usuarios necesitan las licencias de conjunto de permisos de Health Cloud y de plataforma Health Cloud. Los usuarios de comunidad deben tener la licencia Customer Community Plus.



Si la dirección del paciente es conocida, la distancia es el orden de clasificación predeterminado. Las distancias se ordenan de más corta a más larga. Si el usuario no especifica la dirección del paciente, los resultados se ordenan por nombre del proveedor.

Planificar visitas con mayor precisión con distancias del mundo real

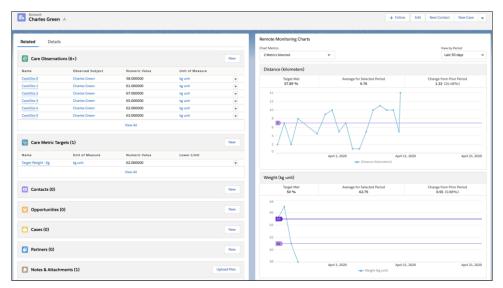
Los pacientes pueden planificar sus visitas de cuidados sanitarios con mayor confianza ahora que los resultados de búsqueda de proveedor muestran la distancia a un proveedor en términos de manejo reales. Hasta ahora, mostramos distancias calculadas "en línea recta".

Dónde: Este cambio se aplica en Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Health Cloud está activada.

Quién: Para utilizar la búsqueda de proveedores, su organización de Salesforce debe tener una licencia de Health Cloud. Los usuarios necesitan las licencias de conjunto de permisos de Health Cloud y de plataforma Health Cloud. Los usuarios de comunidad deben tener la licencia Customer Community Plus.

Implicar pacientes a través del monitoreo remoto

Cree una conexión fiable y personalizada con pacientes para motivarlos en sus trayectorias de cuidados sanitarios. Los coordinadores de cuidados pueden personalizar Objetivos de mediciones de cuidados para cada paciente, facilitando la tarea de correlacionar mediciones de cuidados e identificar fallos de cuidados sanitarios. Cuando los datos biométricos de un paciente están fuera de rango, los coordinadores de cuidados pueden implicarse por anticipado con pacientes. Los gráficos que muestran datos biométricos y mediciones de salud como frecuencia cardíaca, niveles de glucosa en sangre o peso, ayudan los coordinadores de cuidados a realizar un seguimiento al estado de salud del paciente.



Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Health Cloud está activada.

Quién: Para utilizar esta función, debe tener la licencia Health Cloud aprovisionada en su organización. Los usuarios necesitan las licencias de conjunto de permisos de Health Cloud y de plataforma Health Cloud.

Por qué:

• **Para el consumidor de cuidados sanitarios:** Fomente la confianza con proveedores con interacciones más personalizadas basadas ne valores al tratar la causa raíz del problema.

Para el coordinador de cuidados

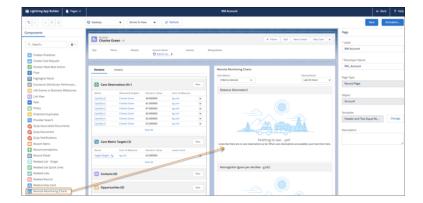
- Fomente la confianza con clientes a través de interacciones basadas en evidencias, más personalizadas e informadas.
- Emplee tareas creadas automáticamente, carencias de cuidados o casos cuando los datos biométricos de pacientes están fuera de rango.
- Emplee más tiempo proporcionando información útil a pacientes en vez de recopilar datos para identificar problemas.
- Mejore la eficiencia operativa con menos llamadas de coordinadores de cuidados.

Para el negocio de pagador y proveedor

- Reduzca los reingresos evitables y servicios del departamento de urgencias
- Modifique responsabilidades en proveedores no clínicos para liberar tiempo de médicos.
- Reduzca el riesgo en diagnósticos erróneos o la no captura de determinantes sociales de salud a tiempo.
- Reduzca el gasto general en enfermedades crónicas.
- Para el negocio de Dispositivos médicos: Active una integración más sencilla con proveedores y pagadores.

Cómo: Para activar el monitoreo remoto, en Gestor de objetos, agregue Observaciones de cuidados a la lista relacionada para el formato de página apropiado. Para activar la visualización de gráficos, agregue el componente Gráficos de monitoreo remoto en la página Formato de cuenta de paciente.

mucho más



Planificar y llevar a cabo visitas quirúrgicas con Intelligent Sales para Health Cloud

La aplicación de escritorio Intelligent Sales para Health Cloud ayuda los operativos de ventas y los gestores de ventas de su compañía de dispositivos médicos a planificar visitas para casos quirúrgicos. Además, la aplicación móvil ayuda los representantes de ventas a llevar a cabo las visitas.

EN ESTA SECCIÓN:

Planificar visitas y gestionar inventario de campo con la aplicación para escritorio

Equipe los gestores de ventas y operativos de ventas con herramientas de planificación de inventarios y visitas para asegurarse de que los productos y recursos correctos están disponibles para cada visita. Cree y gestione visitas quirúrgicas y agregue dispositivos médicos asociados, asistentes y recursos internos. Cierre brechas de productos con perspectivas de pedidos e inventario, y solicite por anticipado transferencias y pedidos de reposición.

Sacar el máximo provecho de visitas con la aplicación móvil

Maximice el éxito in situ para representantes de ventas con gestión de tareas y visitas desde cualquier dispositivo. Visualice y complete todas las tareas prescritas durante una cita y capture información relevante, como tiempo transcurrido, información de pacientes y mucho más.

Planificar visitas y gestionar inventario de campo con la aplicación para escritorio

Equipe los gestores de ventas y operativos de ventas con herramientas de planificación de inventarios y visitas para asegurarse de que los productos y recursos correctos están disponibles para cada visita. Cree y gestione visitas quirúrgicas y agregue dispositivos médicos asociados, asistentes y recursos internos. Cierre brechas de productos con perspectivas de pedidos e inventario, y solicite por anticipado transferencias y pedidos de reposición.

EN ESTA SECCIÓN:

Crear visitas para casos quirúrgicos

Los operativos de ventas y gestores de ventas pueden ahora crear visitas de productos para sus casos quirúrgicos y asignar los representantes de ventas y productos correctos para esas visitas.

Predecir carencias de productos con proyecciones de inventario y solicitar transferencias de productos

Proporcione a los equipos de ventas perspectivas sobre su inventario de campo para gestionar sus visitas de modo que puedan adelantarse a cualquier posible falta de producto.

Crear visitas para casos quirúrgicos

Los operativos de ventas y gestores de ventas pueden ahora crear visitas de productos para sus casos quirúrgicos y asignar los representantes de ventas y productos correctos para esas visitas.

Dónde: Estos cambios se aplican a Lightning Experience en Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Health Cloud está activada.

Quién: Para utilizar Ventas inteligentes para Health Cloud, su organización y sus usuarios de Salesforce deben tener las licencias Health Cloud y Complemento de Health Cloud.

Por qué: Utilizando visitas, los operativos de ventas, los gestores de ventas y los representantes de ventas pueden realizar un seguimiento de los pedidos que tienen que realizar. Las visitas también tienen información útil como los productos requeridos, los puntos de contacto en el sitio y las tareas que los representantes de ventas deben llevar a cabo durante la visita.

Cómo: Active las preferencias de organización Ventas inteligentes y Gestión de inventario de visita.

Predecir carencias de productos con proyecciones de inventario y solicitar transferencias de productos

Proporcione a los equipos de ventas perspectivas sobre su inventario de campo para gestionar sus visitas de modo que puedan adelantarse a cualquier posible falta de producto.

Dónde: Estos cambios se aplican a Lightning Experience en Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Health Cloud está activada.

Quién: Para utilizar Ventas inteligentes para Health Cloud, su organización y sus usuarios de Salesforce deben tener las licencias Health Cloud y Complemento de Health Cloud.

Por qué: Los equipos de ventas obtienen proyecciones de disponibilidad de producto para visitas específicas basándose en sus compromisos de visitas hasta ese momento. Si un representante de ventas no tiene suficiente inventario para realizar una visita, puede solicitar una transferencia de producto desde otro representante. El representante solicitado puede entonces elegir aceptar, rechazar o aceptar parcialmente esta solicitud.

Cómo: Active las preferencias de organización Ventas inteligentes y Gestión de inventario de visita.

Sacar el máximo provecho de visitas con la aplicación móvil

Maximice el éxito in situ para representantes de ventas con gestión de tareas y visitas desde cualquier dispositivo. Visualice y complete todas las tareas prescritas durante una cita y capture información relevante, como tiempo transcurrido, información de pacientes y mucho más.

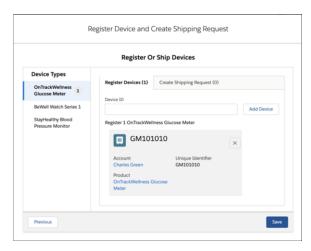
Dónde: Estos cambios se aplican en Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Health Cloud está activada.

Quién: Para utilizar Ventas inteligentes para Health Cloud, su organización y sus usuarios de Salesforce deben tener las licencias Health Cloud y Complemento de Health Cloud.

Cómo: Active las preferencias de organización Ventas inteligentes y Gestión de inventario de visita.

Registrar dispositivos de cuidados sanitarios o Crear solicitudes de envío

Ayude los pacientes a mantener el rumbo con sus objetivos de medición de cuidados registrando dispositivos de cuidados sanitarios o creando una solicitud de envío para entregarles dispositivos. Los coordinadores de cuidados pueden realizar un seguimiento de datos biométricos desde estos dispositivos, identificar deficiencias de cuidados e implicarse con pacientes para seguimientos.



Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Health Cloud está activada.

Quién: Para utilizar esta función, debe tener la licencia Health Cloud aprovisionada en su organización. Los usuarios necesitan las licencias de conjunto de permisos de Health Cloud y de plataforma Health Cloud.

Cómo: Para activar Registro de dispositivo para sus usuarios, otórqueles el permiso para ejecutar flujos.

Mostrar formularios de consentimiento para Activos, Productos y Dispositivos registrados

Obtenga fácilmente consentimiento cuando sea necesario. Además de programas de cuidados, ahora puede mostrar formularios de consentimiento para activos, productos y dispositivos registrados.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Health Cloud está activada.

Quién: Para utilizar esta función, debe tener la licencia Health Cloud aprovisionada en su organización. Los usuarios necesitan las licencias de conjunto de permisos de Health Cloud y de plataforma Health Cloud.

Cómo: En Flow Builder, modifique el componente Vista de lista de formulario de consentimiento. En el campo Id. de propósito, ingrese el Id. de dispositivo o el Id. de producto para el que desea mostrar el formulario de consentimiento.

Inscribir un paciente en el mismo programa de cuidados varias veces

Varios escenarios de cuidados sanitarios requieren la inscripción de un paciente en el mismo programa de cuidados varias veces. Los coordinadores de cuidados pueden ahora inscribir pacientes en el mismo programa de cuidados más de una vez.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Health Cloud está activada.

Quién: Para utilizar esta función, debe tener la licencia Health Cloud aprovisionada en su organización. Los usuarios necesitan las licencias de conjunto de permisos de Health Cloud y de plataforma Health Cloud.

Cómo: En Configuración, ingrese Health Cloud en el cuadro Búsqueda rápida, seleccione Configuración de inscrito en el programa y luego active múltiples inscripciones.

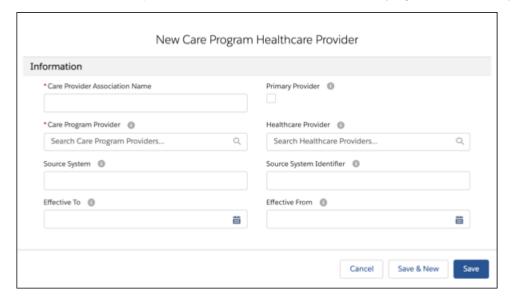
Asociar un profesional sanitario con un proveedor de programas de cuidados

Ahora puede asociar fácilmente un profesional sanitario con un proveedor de programas de cuidados. También puede asignar un profesional sanitario como el proveedor principal para el proveedor de programas de cuidados.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Health Cloud está activada.

Quién: Para utilizar esta función, debe tener la licencia Health Cloud aprovisionada en su organización. Los usuarios necesitan las licencias de conjunto de permisos de Health Cloud y de plataforma Health Cloud.

Cómo: En el Iniciador de aplicación, seleccione **Proveedores sanitarios de programa de cuidados** y luego haga clic en **Nuevo**.



Los usuarios invitados no obtienen automáticamente registros de relaciones inversas

Cuando un usuario invitado proporciona información que desencadena la creación de un registro de relación contacto a contacto, la relación de contacto a contacto inversa no se crea, incluso si el indicador createinverserole está activado.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Health Cloud está activada.

Quién: Para utilizar esta función, debe tener la licencia Health Cloud aprovisionada en su organización. Los usuarios necesitan las licencias de conjunto de permisos de Health Cloud y de plataforma Health Cloud.

Por qué: Un usuario invitado a veces puede proporcionar información que desencadena la creación de un registro de relación contacto a contacto. Por ejemplo, un paciente podría iniciar sesión en su sitio de comunidad y rellenar un formulario identificando a su progenitor como cuidador. Esto crearía un nuevo registro de relación contacto a contacto que define un contacto como el progenitor de otro contacto.

Para un usuario de Salesforce autenticado, si el indicador createinverserole, la creación de ese registro contacto a contacto desencadena automáticamente la creación de otro registro que especifica el otro lado de esa relación: un contacto es el hijo de otro contacto.

Para un usuario invitado, el indicador createinverserole se ignora y no se crea la relación inversa. Esto forma parte de un conjunto extensivo de mejoras diseñadas para ayudarle a gestionar los riesgos de seguridad asociados con los usuarios invitados. Si tiene el indicador createinverserole activado, esto puede provocar un error.

Cómo: Desactive el indicador createinverserole para usuarios invitados. En **Configuración** > **Configuración personalizada** > **Configuración de la aplicación Industries**, cree un nuevo registro para el perfil de usuario invitado con **Crear inverso** sin marcar.

CONSULTE TAMBIÉN

Usuario invitado: Políticas de seguridad aplicadas

mucho más

Seleccionar si mostrar u ocultar estados cerrados en el campo Estado de seguro médico

Especifique si los coordinadores de cuidados pueden ver estados cerrado en la lista de selección Estado. El componente de lista de selección filtra todos los valores de lista de selección de tipo cerrado cuando los administradores desactivan el parámetro Mostrar estados cerrados en el campo Estado de caso en Configuración de asistencia.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Health Cloud está activada.

Por qué: Anteriormente, el campo de estado mostraba todos los estados. Ahora puede configurar parámetros de asistencia para ocultar estados cerrado en el campo Estado.

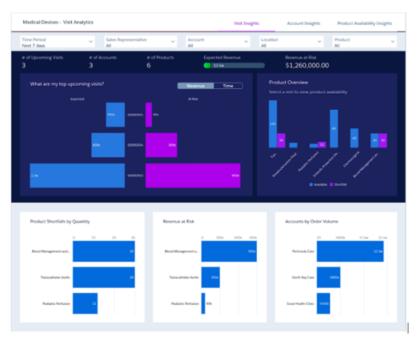
Cómo: Para mostrar estados cerrados en la lista de selección Estado de seguro médico, vaya a Configuración de asistencia y seleccione Mostrar estado Cerrado en el campo de estado de caso. Para ocultar estados cerrados, anule la selección de Mostrar estado Cerrado en el campo de estado de caso. El parámetro no está seleccionado de manera predeterminada, de modo que los estados cerrados están ocultos.

Descubrir perspectivas con tecnología de IA rápidamente con mejoras de Einstein Analytics para Healthcare

Las nuevas visualizaciones proporcionan a representantes de ventas de dispositivos médicos tendencias de cuenta, inventario y visita, mientras que los pagadores y proveedores pueden rápidamente reconocer patrones en desempeño de seguro médico y solicitudes de cuidados.

Quién: Para crear una aplicación desde la plantilla Einstein Analytics for Healthcare, también debe tener la licencia complementaria Healthcare Analytics Plus.

Dónde: Este cambio se aplica en Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Health Cloud está activada. Analytics for Healthcare es solo para usuarios de Salesforce Health Cloud.



Por qué: El tablero Análisis de visitas ayuda los representantes de ventas de dispositivos médicos a asegurarse de tener disponible el producto necesario para una cirugía específica en el momento correcto. Los gestores de ventas pueden utilizar el tablero para evaluar el desempeño del equipo, gestionar cuentas clave y ayudar los representantes de ventas a atender sus cuentas de forma efectiva. Con el tablero Análisis de comparación de seguro médico, los proveedores de cuidados y pagadores pueden analizar el desempeño del seguro médico: por ejemplo, saber si los pacientes están adhiriendo sus seguros. Además, Análisis de solicitud de cuidados del proveedor permite a los gestores ver volumen de solicitudes de cuidados y obtener información acerca de índices de apertura, denegación y rechazo.

Cómo: Vaya a Analytics Studio, haga clic en **Crear**, elija **Aplicación** y, a continuación, **Iniciar desde plantilla**. Seleccione **Analytics for Health** y siga las instrucciones en el asistente para crear su aplicación.

Health Cloud tiene objetos nuevos y cambiados

Acceda a más datos a través de estos objetos de Health Cloud nuevos y cambiados

Monitoreo remoto de pacientes

Almacenar valores previstos para mediciones de cuidados a nivel de organización y a nivel de paciente Utilice el nuevo objeto CareMetricTarget.

Obtener información acerca de la actividad de noticias en tiempo real de un registro de objetivo de medición de cuidados Utilice el nuevo objeto CareMetricTargetFeed.

Obtener información sobre los cambios en valores en los campos de un registro de objetivo de medición de cuidados Utilice el nuevo objeto CareMetricTargetHistory.

Obtener información acerca de reglas para compartir un objeto de destino de medición de cuidados con usuarios que no son el propietario

Utilice el nuevo objeto CareMetricTargetOwnerSharingRule.

Obtener información acerca de la lista de niveles de acceso a un registro de objetivo de medición de cuidados Utilice el nuevo objeto CareMetricTargetShare.

Asignar el campo Device en el objeto CareObservation con el externalIdField en las asignaciones de objeto Activo
Utilice la nueva opción de lista de selección RemoteMonitoringDevice en el campo Role del objeto
CareSystemFieldMapping.

Asignar el campo ObservedSubject en el objeto CareObservation con el externalIdField en el objeto Cuenta
Utilice la nueva opción de lista de selección RemoteMonitoringPatient en el campo Role del objeto
CareSystemFieldMapping.

Agregar el prefijo de espacio de nombres asociado con el objeto CareSystemFieldMapping.

Utilice el nuevo campo NamespacePrefix en el objeto CareSystemFieldMapping.

Almacenar valores observados para mediciones de cuidados procedentes de sistemas externos que contienen datos biométricos

Utilice el nuevo objeto CareObservation.

Obtener información acerca de la actividad de noticias en tiempo real de un registro de observación de cuidados Utilice el nuevo objeto CareObservationFeed.

Obtener información sobre los cambios en valores en los campos de un registro de observación de cuidados Utilice el nuevo objeto CareObservationHistory.

Obtener información acerca de la unidad de medición para mediciones de cuidados y observaciones de cuidados Utilice el nuevo objeto UnitOfMeasure.

Obtener información sobre reglas para el uso compartido de un objeto de unidad de medición con usuarios que no sean el propietario

Utilice el nuevo objeto UnitOfMeasureOwnerSharingRule.

Obtener información acerca de la lista de niveles de acceso a un registro de unidad de medición

Utilice el nuevo objeto UnitOfMeasureShare.

Solucionar problemas de búsqueda de proveedor con un registro de sincronización

Utilice el nuevo objeto ProviderSearchSyncLog para monitorear datos copiados desde objetos en el modelo de datos del proveedor en el objeto CareProviderSearchableField para búsquedas de proveedor más rápidas.

Asociación de profesionales sanitarios con proveedores de programas de cuidados

Obtener información cobre el profesional sanitario principal asociado con un proveedor de programas de cuidados y buscar todos los profesionales sanitarios para proveedores de programas de cuidados

Utilice el nuevo objeto CarePgmProvHealthcareProvider.

Obtener información acerca de la actividad de noticias en tiempo real de un profesional sanitario para un registro de proveedor de programas de cuidados

Utilice el nuevo objeto CarePgmProvHealthcareProviderFeed.

Obtener información acerca de los cambios en valores en los campos de un profesional sanitario para un registro de proveedor de programas de cuidados

Utilice el nuevo campo CarePgmProvHealthcareProviderHistory.

Registro de dispositivo

Almacenar información de registro de dispositivo para un paciente o un inscrito en el programa de cuidados

Utilice el nuevo campo CareRegisteredDevice.

Obtener información acerca de la actividad de noticias en tiempo real de un registro de registro de dispositivo

Utilice el nuevo campo CareRegisteredDeviceFeed.

Obtener información sobre los cambios en valores en los campos de un registro de registro de dispositivo

Utilice el nuevo campo CareRegisteredDeviceHistory.

Obtener información acerca de la cadena exclusiva que identifica un activo

Utilice el nuevo campo Uuid en el objeto Asset.

Obtener información acerca del Id. del registro coincidente en un sistema externo

Utilice el nuevo campo ExternalIdentifier en el objeto Asset.

Obtener información acerca de la fecha en que se creó el activo

Utilice el nuevo campo ManufactureDate en el objeto Asset.

Obtener información acerca de por qué un dispositivo está en un estado específico

Utilice el nuevo campo StatusReason en el objeto Asset.

Obtener información acerca del inscrito en el programa de cuidados asociado con la solicitud de producto

Utilice el nuevo campo CareProgramEnrolleeId en el objeto ProductRequest.

Obtener información acerca del inscrito en el programa de cuidados asociado con la partida de solicitud de producto

Utilice el nuevo campo CareProgramEnrolleeId en el objeto ProductRequestLineItem.

Intelligent Sales

Crear una plantilla que puede utilizar durante la creación de visitas para agregar un conjunto de tareas de visita

Utilice el nuevo objeto ActionPlanTemplate. Este objeto está disponible en versiones anteriores de la API, pero es nuevo en Health Cloud.

Agregar tareas de visitas a su visita

Utilice el nuevo objeto AssessmentTask. Este objeto está disponible en versiones anteriores de la API, pero es nuevo en Health Cloud.

Agregar una lista de precios estándar para su producto

Utilice el nuevo objeto PriceBook. Este objeto está disponible en versiones anteriores de la API, pero es nuevo en Health Cloud.

Almacenar los productos que ofrece su organización

Utilice el nuevo objeto Product. Este objeto está disponible en versiones anteriores de la API, pero es nuevo en Health Cloud.

Asociar un usuario con inventario y cuenta de los que es responsable

Utilice el nuevo objeto ProductFulfillmentLocation.

Almacenar ubicación de inventario y cantidad de un producto

Utilice el nuevo objeto ProductItem. Este objeto está disponible en versiones anteriores de la API, pero es nuevo en Health Cloud.

Agregar un producto a una visita

Utilice el nuevo objeto ProductRequired. Este objeto está disponible en versiones anteriores de la API, pero es nuevo en Health

Crear una transferencia de productos entre usuarios

Utilice el nuevo objeto ProductTransfer. Este objeto está disponible en versiones anteriores de la API, pero es nuevo en Health Cloud.

Programar visitas para realizar sus pedidos de productos

Utilice el nuevo objeto Visit. Este objeto está disponible en versiones anteriores de la API, pero es nuevo en Health Cloud.

Agregar la persona con la que se encuentra su representante de ventas en una cuenta durante una visita

Utilice el nuevo objeto VisitedParty.

Agregar representantes de ventas a las visitas de los que son responsables

Utilice el nuevo objeto Visitor.

Seguros médicos

Especificar a qué categoría pertenece una plantilla de seguro médico

Utilice el campo de lista de selección Category c en el objeto CarePlanTemplate c.

Health Cloud: Tipos de metadatos nuevos y modificados

Haga más con estos tipos de metadatos de Health Cloud nuevos y modificados.

Asignar campos de sistema de origen a objetos y campos de Salesforce

Utilice el nuevo tipo de metadatos CareSystemFieldMapping.

Asignar iconos personalizados a objetos

Utilice el nuevo tipo de metadatos Icono.

Financial Services Cloud: Más formas de compartir datos y colaborar

Financial Services Cloud ofrece nuevas formas de mostrar datos, compartir datos y colaborar con socios. Mantenga ordenadas páginas de registro del tomador de seguros con mayor control sobre detalles de póliza y reclamación que desea mostrar. Simplifique los flujos de trabajo de socios activando Planes de acción para comunidades de socios. Facilite la tarea de referir cuentas hipotecarias a otras líneas de negocio creando cuentas financieras, cuentas personales, contactos, activos y responsabilidades desde datos de solicitud de préstamo. Utilice el Centro de relaciones con capacidad de acción para ver relaciones de negocio de cuenta en una vista de jerarquía.

EN ESTA SECCIÓN:

Insurance para Financial Services Cloud: Compatibilidad mejorada para múltiples pólizas, Nuevas opciones de visualización para portal de agente de seguros y pólizas y Nuevas listas relacionadas

Agregamos una configuración para permitirle controlar si mediciones relacionadas con la póliza consideran solo pólizas principales o pólizas secundarias y principales al calcular conteo y primas para pólizas multilínea. Nuevas opciones en el componente Póliza le proporcionan un mejor control sobre la información que desea mostrar en el componente. Con componentes mejorados Póliza y eventos de vida o Eventos clave de negocio en el Portal de agente de seguros, muestre pólizas de participantes y oculte tipos de eventos clave de negocio o evento de vida confidenciales. Proporcione a los proveedores y agentes de seguros acceso rápido y sencillo a información relevante con nuevas listas relacionadas en varios formatos de página de objeto.

Planes de acción: Asignar tareas a colas, Agregar tareas y elementos y Utilizar planes de acción en comunidades

Las tareas de plantillas del plan de acción pueden asignarse ahora a colas de tareas, usuarios o funciones. Tras crear un plan de acción desde una plantilla, los usuarios pueden agregar tareas y otros elementos al plan para personalizarlo según sea necesario. Los componentes y las páginas de plan de acción están ahora disponibles en Salesforce Community Cloud para comunidades de socios que tienen aplicaciones externas para licencias Financial Services.

Centro de relaciones con capacidad de acción: Dirigir acción contextual para sus jerarquías y relaciones de clientes (Disponible de forma general)

Gestione relaciones de clientes incluyendo redes de personas y procesos de negocio con Centro de relaciones con capacidad de acción (ARC). ARC es una interfaz jerárquica única que conecta personas y cosas relacionadas con un cliente. Permite a los usuarios desencadenar fácilmente acciones contextuales sobre la marcha.

Hipoteca: Crear cuentas financieras desde datos de solicitudes de préstamos residencial

Profundice las relaciones de clientes con una vista de 360 grados de clientes de préstamos hipotecarios. Utilice datos recopilados durante el proceso de solicitud de préstamo residencial para generar cuentas financieras, cuentas personales, contactos, activos y fiabilidades en Financial Services Cloud.

Hipoteca: Crear relaciones de oportunidad de préstamo

Ahora puede relacionar múltiples solicitudes de préstamo de vivienda a un solo registro de oportunidad.

Permitir a sus datos de gestión de patrimonios trabajar aún más con mejoras de la aplicación Einstein Financial Services

Los gestores de patrimonio pueden obtener perspectivas sobre la conversión de prospectos agregando historial de prospectos a tableros de la aplicación Wealth Management Analytics. Además, la aplicación incluye múltiples flujos de datos, que puede programar para ejecutarse a diferentes horas de modo que cada uno se ejecuta más rápido.

Simplificar el comportamiento de Financial Services Cloud con la configuración Desactivar Id. de contacto principal

Utilice la nueva configuración Desactivar Id. de contacto principal para retirar las dependencias entre componentes de interfaz de usuario y desencadenadores en el campo Contacto principal del objeto Cuenta. En el modelo Cuenta personal, los componentes de interfaz de usuario y desencadenadores que se basaban en el campo Contacto principal del objeto Cuenta ahora utilizan el campo Contacto personal. En el modelo Individual, los componentes de interfaz de usuario y desencadenadores que se basaban en el campo Contacto principal ahora utilizan el campo Id. de contacto del objeto Contacto.

Nueva licencia de conjunto de permisos: Extensión de Financial Services Cloud

Utilice la nueva licencia de conjunto de permisos Extensión de Financial Services Cloud para permitir a los usuarios acceder a funciones de Financial Services Cloud entregadas después de Spring '20. Esta licencia de conjunto de permisos incluye acceso a Centro de relaciones con capacidad de acción (ARC) para Summer '20.

Nuevo conjunto de permisos: Acceso de clase de Apex activado por Aura

Proporcione a los usuarios acceso a todas las clases de Apex de Financial Services Cloud que contienen métodos @AuraEnabled asignando un solo conjunto de permisos. Prepárese para la próxima actualización crítica en la página 517 que restringe el acceso a clases de Apex activadas por Aura asignando permisos por adelantado.

Objetos de Financial Services Cloud nuevos y modificados

Haga más con objetos nuevos y actualizados de Financial Services Cloud.

Tipos de metadatos de Financial Services Cloud nuevos y modificados

Haga más con los tipos de metadatos nuevos y modificados.

Nuevas acciones invocables de Financial Services Cloud

Cree registros financieros desde los datos de solicitud de hipoteca residencial utilizando la nueva acción para Financial Services Cloud.

API de REST

API de REST de Financial Services Cloud incluye nuevas llamadas.

Insurance para Financial Services Cloud: Compatibilidad mejorada para múltiples pólizas, Nuevas opciones de visualización para portal de agente de seguros y pólizas y Nuevas listas relacionadas

Agregamos una configuración para permitirle controlar si mediciones relacionadas con la póliza consideran solo pólizas principales o pólizas secundarias y principales al calcular conteo y primas para pólizas multilínea. Nuevas opciones en el componente Póliza le proporcionan un mejor control sobre la información que desea mostrar en el componente. Con componentes mejorados Póliza y eventos de vida o Eventos clave de negocio en el Portal de agente de seguros, muestre pólizas de participantes y oculte tipos de eventos clave de negocio o evento de vida confidenciales. Proporcione a los proveedores y agentes de seguros acceso rápido y sencillo a información relevante con nuevas listas relacionadas en varios formatos de página de objeto.

EN ESTA SECCIÓN:

Obtener mayor control sobre conteo de pólizas y cálculo de primas para pólizas de múltiples líneas

Ahora puede elegir incluir solo pólizas principales o tanto principales como secundarias en cálculos de mediciones, dependiendo de cuántas primas están rellenas para pólizas de múltiples líneas. Por ejemplo, si las primas se rellenan para pólizas secundarias y también se agregan al nivel principal, incluya solo pólizas principales en cálculos de mediciones.

Componente Póliza: Jerarquías de póliza, Filtros de tipo de póliza, Listas de reclamaciones opcionales y mucho más

Mantenga las páginas de registro de suscriptor de seguro menos abarrotadas y muestre solo la información que sus agentes necesitan para comprender y tratar mejor las necesidades de sus clientes. Cuando agrega múltiples instancias del componente Póliza en una página, puede mostrar diferentes niveles de detalles en cada instancia. Por ejemplo, puede personalizar cada instancia para mostrar un conjunto diferente de tipos de póliza y mostrar u ocultar listas de reclamaciones de pólizas y pólizas principales y secundarias.

Obtener visibilidad en reclamaciones y pólizas del suscriptor de seguro con resúmenes de acumulación por búsqueda

Proporcione a los agentes de seguros una vista consolidada de todas las pólizas adquiridas por el hogar principal del tomador de seguros. Varios resúmenes de acumulación por búsqueda en la página de hogar muestran total de pólizas de seguro de hogar, primas de pólizas, reclamaciones en pólizas y importe de reclamación pagado. Los agentes pueden desglosar para ver quién posee cada póliza.

Ocultar tipos de eventos clave de negocio o eventos de vida confidenciales en el portal de agente de seguros

La opción de ocultar tipos de eventos de vida o tipos de eventos clave de negocio está ahora disponible en la versión Comunidades del componente Eventos de vida o Eventos clave de negocio. Cuando oculta un tipo de evento o evento clave, no aparece en el componente hasta que agregue un evento o evento clave de ese tipo.

Mostrar pólizas de participantes en el componente Póliza en el portal de agente de seguros

La opción para mostrar pólizas de participantes está ahora disponible en la versión Comunidades del componente Póliza. En la lista de pólizas, puede incluir pólizas de participantes además de pólizas propias. Seleccione funciones de participantes para incluir pólizas en que le usuario es un participante. Por ejemplo, seleccione Beneficiario para incluir las pólizas en que el usuario es un beneficiario.

Permitir a sus datos de seguros trabajar aún más con mejoras de la aplicación Einstein Financial Services

La aplicación Insurance Analytics ahora incluye un tablero Clientes ganados/perdidos que proporciona a los agentes un gráfico de cascada para ayudar a visualizar tendencias de retención de cliente de seguros.

Otros cambios en Insurance para Financial Services Cloud

Obtenga información acerca de otros pequeños pero importantes cambios que mejoran su experiencia con Insurance para Financial Services Cloud.

Obtener mayor control sobre conteo de pólizas y cálculo de primas para pólizas de múltiples líneas

Ahora puede elegir incluir solo pólizas principales o tanto principales como secundarias en cálculos de mediciones, dependiendo de cuántas primas están rellenas para pólizas de múltiples líneas. Por ejemplo, si las primas se rellenan para pólizas secundarias y también se agregan al nivel principal, incluya solo pólizas principales en cálculos de mediciones.

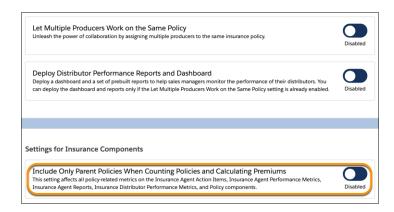
Dónde: Este cambios se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Professional Edition y Unlimited Edition con Financial Services Cloud activada.

Este cambio afecta a los gráficos y las mediciones relacionadas con la póliza en los componentes Elementos de acción de agente de seguros, Mediciones de desempeño de agente de seguros, Reportes de agente de seguros, Mediciones de desempeño de distribuidor de seguros y Póliza.

Quién: Los usuarios necesitan el conjunto de permisos FSC Insurance para utilizar esta función.

Por qué: Cuando se desactiva esta configuración, los cálculos de mediciones incluyen tanto pólizas principales como secundarias.

Cómo: En la página Configuración de Insurance en Configuración, active el parámetro **Incluir solo pólizas principales al contar pólizas y calcular primas**.



CONSULTE TAMBIÉN

Guía de administrador de Financial Services Cloud: Seleccionar una opción para cálculos de mediciones para múltiples políticas (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Componente Póliza: Jerarquías de póliza, Filtros de tipo de póliza, Listas de reclamaciones opcionales y mucho más

Mantenga las páginas de registro de suscriptor de seguro menos abarrotadas y muestre solo la información que sus agentes necesitan para comprender y tratar mejor las necesidades de sus clientes. Cuando agrega múltiples instancias del componente Póliza en una página, puede mostrar diferentes niveles de detalles en cada instancia. Por ejemplo, puede personalizar cada instancia para mostrar un conjunto diferente de tipos de póliza y mostrar u ocultar listas de reclamaciones de pólizas y pólizas principales y secundarias.

EN ESTA SECCIÓN:

Ver pólizas principales y secundarias de una póliza

Proporcione a los agentes un acceso sencillo a pólizas principales y secundarias de una póliza justo desde la lista de pólizas en la página de registro de cliente. Para una póliza con múltiples líneas, los agentes ven tanto su póliza principal como sus pólizas secundarias. Los agentes pueden hacer clic en una póliza para ver los detalles de la póliza.

Simplificar lista de pólizas y mediciones relacionadas

La lista de pólizas es más fácil de leer y navegar con menos tipos de pólizas en la lista. Cuando excluye un tipo de póliza, esas pólizas ya no aparecen en la lista de pólizas y en mediciones relacionadas con pólizas en la página de registro del suscriptor de póliza.

Ocultar reclamaciones asociadas con pólizas

Puede ocultar la lista de reclamaciones para pólizas si no desea mostrarla o cuando no tiene datos de reclamaciones.

Ver pólizas principales y secundarias de una póliza

Proporcione a los agentes un acceso sencillo a pólizas principales y secundarias de una póliza justo desde la lista de pólizas en la página de registro de cliente. Para una póliza con múltiples líneas, los agentes ven tanto su póliza principal como sus pólizas secundarias. Los agentes pueden hacer clic en una póliza para ver los detalles de la póliza.

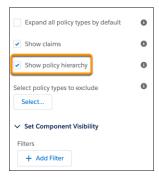
Dónde: Este cambios se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Professional Edition y Unlimited Edition con Financial Services Cloud activada.

Quién: Los usuarios necesitan el conjunto de permisos FSC Insurance para utilizar esta función.

Por qué: Es más fácil mantener un seguimiento de pólizas con una vista jerárquica disponible de un vistazo. Los agentes pueden ver la póliza principal (1) y las pólizas secundarias (2) para una póliza de múltiples líneas en un solo lugar, sin pasar por múltiples listas relacionadas.



Cómo: Modifique la página de registro de cuenta, y seleccione el componente Póliza. En el panel de propiedades, seleccione **Mostrar jerarquía de pólizas**.



Guía de administrador de Financial Services Cloud: Mostrar políticas principales y secundarias de una política (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

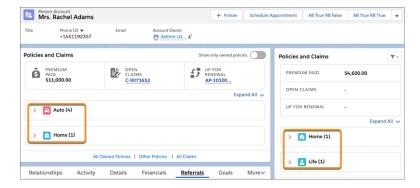
Simplificar lista de pólizas y mediciones relacionadas

La lista de pólizas es más fácil de leer y navegar con menos tipos de pólizas en la lista. Cuando excluye un tipo de póliza, esas pólizas ya no aparecen en la lista de pólizas y en mediciones relacionadas con pólizas en la página de registro del suscriptor de póliza.

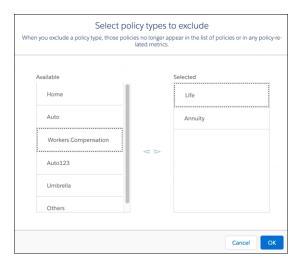
Dónde: Este cambios se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Professional Edition y Unlimited Edition con Financial Services Cloud activada.

Quién: Los usuarios necesitan el conjunto de permisos FSC Insurance para utilizar esta función.

Por qué: Cuando agrega múltiples instancias del componente Póliza en la página de registro de suscriptor de póliza, puede mostrar un conjunto diferente de tipos de póliza en cada instancia. No tiene que mostrar de forma repetida cada tipo de póliza en cada instancia.



Cómo: Modifique la página de registro de cuenta, y seleccione el componente Póliza. En el panel de propiedades, haga clic en **Seleccionar**, y luego seleccione los tipos de póliza que desea excluir.



Guía de administrador de Financial Services Cloud: Filtrar políticas por tipos de política (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

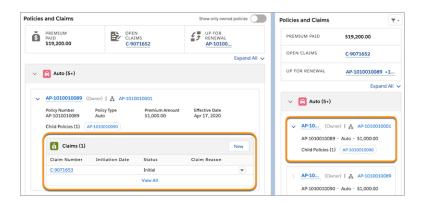
Ocultar reclamaciones asociadas con pólizas

Puede ocultar la lista de reclamaciones para pólizas si no desea mostrarla o cuando no tiene datos de reclamaciones.

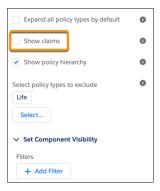
Dónde: Este cambios se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Professional Edition y Unlimited Edition con Financial Services Cloud activada.

Quién: Los usuarios necesitan el conjunto de permisos FSC Insurance para utilizar esta función.

Por qué: Puede tener dos instancias del componente Póliza en la página de registro del suscriptor de póliza: una para sus pólizas y otra para pólizas de sus competidores. Puede ocultar la lista de reclamaciones para pólizas de competidores porque no es relevante para sus agentes.



Cómo: Modifique la página de registro de cuenta, y seleccione el componente Póliza. En el panel de propiedades, anule la selección de **Mostrar reclamaciones**.



Guía de administrador de Financial Services Cloud: Ocultar reclamaciones relacionadas de políticas (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

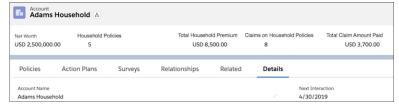
Obtener visibilidad en reclamaciones y pólizas del suscriptor de seguro con resúmenes de acumulación por búsqueda

Proporcione a los agentes de seguros una vista consolidada de todas las pólizas adquiridas por el hogar principal del tomador de seguros. Varios resúmenes de acumulación por búsqueda en la página de hogar muestran total de pólizas de seguro de hogar, primas de pólizas, reclamaciones en pólizas y importe de reclamación pagado. Los agentes pueden desglosar para ver quién posee cada póliza.

Dónde: Este cambios se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Professional Edition y Unlimited Edition con Financial Services Cloud activada.

Quién: Los usuarios necesitan el conjunto de permisos FSC Insurance para utilizar esta función.

Por qué: Con mayor visibilidad en estos detalles, los agentes pueden crear estrategias de implicación y elaborar planes de aumento de ventas y ventas cruzadas.



Cómo: Agregue las mediciones de acumulación por búsqueda en el formato de página Hogar.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía de administrador de Financial Services Cloud: Acumulaciones en Financial Services Cloud (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ocultar tipos de eventos clave de negocio o eventos de vida confidenciales en el portal de agente de seguros

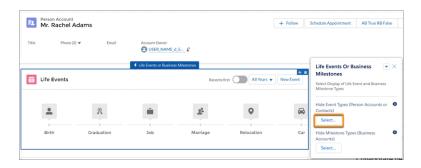
La opción de ocultar tipos de eventos de vida o tipos de eventos clave de negocio está ahora disponible en la versión Comunidades del componente Eventos de vida o Eventos clave de negocio. Cuando oculta un tipo de evento o evento clave, no aparece en el componente hasta que agregue un evento o evento clave de ese tipo.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades creadas utilizando la plantilla Lightning Portal de agente de seguros.

Quién: Los usuarios necesitan el conjunto de permisos Usuario de comunidad de Financial Services para utilizar esta función.

Por qué: No todos los eventos de vida o eventos clave de negocio se aplican a cada cliente. Para crear una mejor experiencia de cliente, puede ocultar los eventos de vida o eventos clave de negocio que un cliente no alcanzó o no tiene posibilidades de alcanzar en el futuro.

Cómo: En Experience Builder, seleccione el componente Eventos de vida o Eventos clave de negocio en la página de registro. En el panel de propiedades, haga clic en **Seleccionar**, y luego seleccione los tipos de evento de vida o tipos de eventos clave comerciales que desea ocultar.



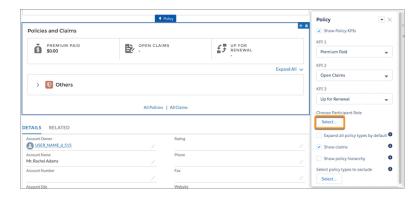
Mostrar pólizas de participantes en el componente Póliza en el portal de agente de seguros

La opción para mostrar pólizas de participantes está ahora disponible en la versión Comunidades del componente Póliza. En la lista de pólizas, puede incluir pólizas de participantes además de pólizas propias. Seleccione funciones de participantes para incluir pólizas en que le usuario es un participante. Por ejemplo, seleccione Beneficiario para incluir las pólizas en que el usuario es un beneficiario.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades creadas utilizando la plantilla Lightning Portal de agente de seguros.

Quién: Los usuarios necesitan el conjunto de permisos Usuario de comunidad de Financial Services para utilizar esta función.

Cómo: En Experience Builder, seleccione el componente Póliza en la página de registro. En el panel de propiedades, bajo Seleccionar función de participante, haga clic en **Seleccionar**, y luego seleccione las funciones de participante apropiadas.



Permitir a sus datos de seguros trabajar aún más con mejoras de la aplicación Einstein Financial Services

La aplicación Insurance Analytics ahora incluye un tablero Clientes ganados/perdidos que proporciona a los agentes un gráfico de cascada para ayudar a visualizar tendencias de retención de cliente de seguros.

Cómo: Vaya a Analytics Studio, haga clic en **Crear**, elija **Aplicación** y, a continuación, **Iniciar desde plantilla**. Seleccione **Analytics for Insurance** y siga las instrucciones del asistente para crear su aplicación.



Otros cambios en Insurance para Financial Services Cloud

Obtenga información acerca de otros pequeños pero importantes cambios que mejoran su experiencia con Insurance para Financial Services Cloud.

EN ESTA SECCIÓN:

Ver historial de reclamaciones de una cuenta

El componente Póliza tiene un nuevo vínculo Todas las reclamaciones que muestra las reclamaciones relacionadas de una cuenta, cualquiera que sea el estado de la reclamación.

Ver la lista de productores en una agencia de seguros

Es fácil para los proveedores de seguros ver la lista de productores en una agencia con la lista relacionada Productores en la página de registro de cuenta.

Mostrar acumulaciones de registro de participante de póliza y participante de reclamación a nivel doméstico

Proporciona a los agentes una vista consolidada de todos los participantes de póliza y participantes de reclamación en un hogar acumulando registros de participante de póliza y participante de reclamación a nivel doméstico.

Gestionar archivos de compatibilidad para Pólizas, Reclamaciones y Elementos de reclamación con Lista relacionada de archivos

Permita a los agentes agregar fácilmente archivos a un registro de póliza, reclamación o elemento de reclamación y ver una lista de archivos asociados con el registro. Los agentes pueden mantener todos los archivos relacionados en un solo lugar y gestionarlos fácilmente.

Mostrar cronología de actividades para pólizas y reclamaciones en el portal de agente de seguros

Los agentes de seguros independientes pueden ahora realizar un seguimiento de sus actividades abiertas e historial de actividad para pólizas y reclamaciones con el componente Actividades en el Portal de agente de seguros.

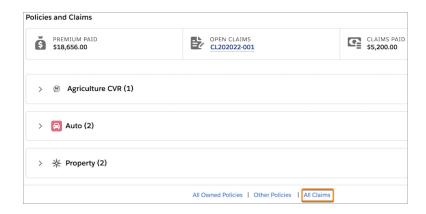
Ver historial de reclamaciones de una cuenta

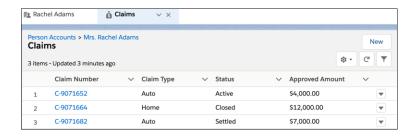
El componente Póliza tiene un nuevo vínculo Todas las reclamaciones que muestra las reclamaciones relacionadas de una cuenta, cualquiera que sea el estado de la reclamación.

Dónde: Este cambios se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Professional Edition y Unlimited Edition con Financial Services Cloud activada.

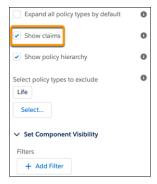
Quién: Los usuarios necesitan el conjunto de permisos FSC Insurance para utilizar esta función.

Por qué: Los agentes pueden ver rápidamente el historial de reclamaciones para una cuenta.





Cómo: Modifique la página de registro de cuenta, y seleccione el componente Póliza. En el panel de propiedades, seleccione **Mostrar reclamaciones**.



Guía de administrador de Financial Services Cloud: Ver el historial de reclamaciones de una cuenta (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ver la lista de productores en una agencia de seguros

Es fácil para los proveedores de seguros ver la lista de productores en una agencia con la lista relacionada Productores en la página de registro de cuenta.

Dónde: Este cambios se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Professional Edition y Unlimited Edition con Financial Services Cloud activada.

Quién: Los usuarios necesitan el conjunto de permisos FSC Insurance para utilizar esta función.

Cómo: Agregue la lista relacionada productores al formato de página Cuenta.

Mostrar acumulaciones de registro de participante de póliza y participante de reclamación a nivel doméstico

Proporciona a los agentes una vista consolidada de todos los participantes de póliza y participantes de reclamación en un hogar acumulando registros de participante de póliza y participante de reclamación a nivel doméstico.

Dónde: Este cambios se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Professional Edition y Unlimited Edition con Financial Services Cloud activada.

Quién: Los usuarios necesitan el conjunto de permisos FSC Insurance para utilizar esta función.

Cómo: Agregue la listas relacionadas Participantes de póliza y Participantes de reclamación al formato de página Domicilio.

Gestionar archivos de compatibilidad para Pólizas, Reclamaciones y Elementos de reclamación con Lista relacionada de archivos

Permita a los agentes agregar fácilmente archivos a un registro de póliza, reclamación o elemento de reclamación y ver una lista de archivos asociados con el registro. Los agentes pueden mantener todos los archivos relacionados en un solo lugar y gestionarlos fácilmente.

Dónde: Este cambios se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Professional Edition y Unlimited Edition con Financial Services Cloud activada.

Quién: Los usuarios necesitan el conjunto de permisos FSC Insurance para utilizar esta función.

Cómo: Agregue la lista relacionada Archivos a formatos de página de Póliza, Reclamación y Elemento de reclamación.

Mostrar cronología de actividades para pólizas y reclamaciones en el portal de agente de seguros

Los agentes de seguros independientes pueden ahora realizar un seguimiento de sus actividades abiertas e historial de actividad para pólizas y reclamaciones con el componente Actividades en el Portal de agente de seguros.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades creadas utilizando la plantilla Lightning Portal de agente de seguros.

Quién: Los usuarios necesitan el conjunto de permisos Usuario de comunidad de Financial Services para utilizar esta función.

Cómo: En Experience Builder, agregue el componente Actividades a las páginas de registro de reclamación y póliza de seguros.

Planes de acción: Asignar tareas a colas, Agregar tareas y elementos y Utilizar planes de acción en comunidades

Las tareas de plantillas del plan de acción pueden asignarse ahora a colas de tareas, usuarios o funciones. Tras crear un plan de acción desde una plantilla, los usuarios pueden agregar tareas y otros elementos al plan para personalizarlo según sea necesario. Los componentes y las páginas de plan de acción están ahora disponibles en Salesforce Community Cloud para comunidades de socios que tienen aplicaciones externas para licencias Financial Services.

EN ESTA SECCIÓN:

Asignar tareas de plantilla del plan de acción a colas

Distribuya la carga de trabajo del plan de acción utilizando colas de tareas. Asigne una tarea de plantilla del plan de acción a una cola de tareas predefinidas. Cuando se crea un plan de acción desde la plantilla, la tarea aparece en la lista de tareas de esa cola. Cualquier miembro de la cola puede participar para tomar la propiedad de la tarea.

Permitir a los usuarios de plan de acción agregar tareas y elementos

Adapte los planes de acción para situaciones exclusivas permitiendo a los usuarios agregar tareas y otros elementos según sea necesario. Cuando los usuarios crean un plan de acción desde una plantilla, pueden agregar tareas suplementarias o elementos de lista de selección de documento. Los usuarios pueden personalizar un plan de acción estándar para satisfacer sus necesidades.

Utilizar planes de acción en comunidades de socios

Simplifique el flujo de trabajo de socio activando Planes de acción para comunidades de socio con aplicaciones externas para licencias de Financial Services. Permita a los usuarios de socio crear sus propias plantillas de plan de acción y generar planes de acción.

Asignar tareas de plantilla del plan de acción a colas

Distribuya la carga de trabajo del plan de acción utilizando colas de tareas. Asigne una tarea de plantilla del plan de acción a una cola de tareas predefinidas. Cuando se crea un plan de acción desde la plantilla, la tarea aparece en la lista de tareas de esa cola. Cualquier miembro de la cola puede participar para tomar la propiedad de la tarea.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Financial Services Cloud o Salesforce Government Cloud con Lightning Scheduler están activadas.

Cómo: Asegúrese de que una o más colas están configuradas con Tarea como un objeto compatible. Agregue una tarea a una plantilla de plan de acción. En la sección Asignado a, seleccione Cola, y luego busque y seleccione una de las colas predefinidas.

CONSULTE TAMBIÉN

Configurar colas

IdeaExchange: Permitir la asignación de tareas a una cola

Permitir a los usuarios de plan de acción agregar tareas y elementos

Adapte los planes de acción para situaciones exclusivas permitiendo a los usuarios agregar tareas y otros elementos según sea necesario. Cuando los usuarios crean un plan de acción desde una plantilla, pueden agregar tareas suplementarias o elementos de lista de selección de documento. Los usuarios pueden personalizar un plan de acción estándar para satisfacer sus necesidades.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Financial Services Cloud o Salesforce Government Cloud con Lightning Scheduler están activadas.

Cómo: Al crear una plantilla de plan de acción, la propiedad Permitir a los usuarios agregar elementos a planes permite a los usuarios agregar tareas u otros elementos a planes generados desde la plantilla. Si se permite, el propietario del plan puede agregar una tarea o un elemento de lista de selección de documento al plan desde la página de detalles del plan de acción.

CONSULTE TAMBIÉN

Consideraciones para la creación de plantillas de plan de acción

Utilizar planes de acción en comunidades de socios

Simplifique el flujo de trabajo de socio activando Planes de acción para comunidades de socio con aplicaciones externas para licencias de Financial Services. Permita a los usuarios de socio crear sus propias plantillas de plan de acción y generar planes de acción.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning con aplicaciones externas para licencias de Financial Services a los que se accede a través de Lightning Experience en Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Financial Services Cloud o Salesforce Government Cloud con Lightning Scheduler están activadas.

Cómo: Las páginas y los componentes para Plantillas de planes de acción y Planes de acción están disponibles en la plantilla Partner Central para comunidades de socios. Agregue páginas al menú de navegación y agregue componentes a páginas para objetos relacionados, como Cuentas o Prospectos. A continuación asigne usuarios y miembros de comunidad a las licencias y las funciones que les proporciona el acceso que necesitan.

CONSULTE TAMBIÉN

Gestionar relaciones de socios en comunidades

Centro de relaciones con capacidad de acción: Dirigir acción contextual para sus jerarquías y relaciones de clientes (Disponible de forma general)

Gestione relaciones de clientes incluyendo redes de personas y procesos de negocio con Centro de relaciones con capacidad de acción (ARC). ARC es una interfaz jerárquica única que conecta personas y cosas relacionadas con un cliente. Permite a los usuarios desencadenar fácilmente acciones contextuales sobre la marcha.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Financial Services Cloud está activada.

Por qué: Tradicionalmente, Financial Services Cloud busca clientes de tres formas: quién es el cliente, qué desea el cliente y qué necesita el cliente. ARC redefine y amplía la representación del cliente.

¿Quién es el cliente y cuáles son sus relaciones?

Visualice y gestione relaciones de clientes en un solo lugar. Represente cada relación B2B y B2C para una vista integral de su cliente.

¿Qué tiene el cliente?

Visualice todas las cuentas financieras, las pólizas, las oportunidades, los casos y otra información relacionada en una sola ubicación. Conozca qué tiene el cliente para reconocer con mayor rapidez oportunidades de aumento de ventas.

¿Qué necesita el cliente?

Visualice y gestione oportunidades y prospectos e identifique qué falta. Aumente los datos del cliente con análisis e inteligencia para identificar necesidades del cliente de forma más efectiva.

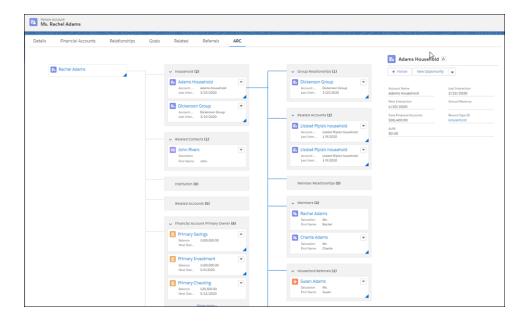
¿Qué acciones tienen sentido en el contexto del cliente?

Cree acciones basándose en el contexto del cliente completo.

Cómo: Agregue el componente estándar ARC - Financial Services Cloud a formatos de página. Luego asigne el permiso Extensión de Financial Services Cloud Extension a usuarios o perfiles de usuario que necesitan acceso a ARC.

()

Sugerencia: El permiso Extensión de Financial Services Cloud estará disponible en 24 horas después de que se actualice una organización a la versión Summer '20 y que un usuario haya iniciado sesión en la organización.



CONSULTE TAMBIÉN

Guía de administrador de Financial Services Cloud: Dirigir acciones contextuales para sus relaciones de clientes y jerarquías (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Nueva licencia de conjunto de permisos: Extensión de Financial Services Cloud

Hipoteca: Crear cuentas financieras desde datos de solicitudes de préstamos residencial

Profundice las relaciones de clientes con una vista de 360 grados de clientes de préstamos hipotecarios. Utilice datos recopilados durante el proceso de solicitud de préstamo residencial para generar cuentas financieras, cuentas personales, contactos, activos y fiabilidades en Financial Services Cloud.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Financial Services Cloud está activada.

Por qué: El proceso de solicitud de préstamo captura un sinfín de datos de clientes esenciales. Facilite la tarea de referir cuentas hipotecarias a otras líneas de negocio moviendo esos datos en cuentas financieras y otros registros de Financial Services Cloud.

Cómo: Nuevo nuevos parámetros de Creación de registro hipotecario controlan qué registros financieros genera el proceso. Inicie el proceso de creación de registros utilizando una llamada de API de REST o desencadenando su acción invocable. Llame la acción invocable desde controles de la interfaz de usuario o desde componentes Flujo.

Hipoteca: Crear relaciones de oportunidad de préstamo

Ahora puede relacionar múltiples solicitudes de préstamo de vivienda a un solo registro de oportunidad.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Financial Services Cloud está activada.

Por qué: Para proporcionar flexibilidad de proceso de negocio, ya no hay una restricción en el número de Solicitudes de préstamos de vivienda que se pueden crear para una sola oportunidad.

Permitir a sus datos de gestión de patrimonios trabajar aún más con mejoras de la aplicación Einstein Financial Services

Los gestores de patrimonio pueden obtener perspectivas sobre la conversión de prospectos agregando historial de prospectos a tableros de la aplicación Wealth Management Analytics. Además, la aplicación incluye múltiples flujos de datos, que puede programar para ejecutarse a diferentes horas de modo que cada uno se ejecuta más rápido.

Cómo: Vaya a Analytics Studio, haga clic en **Crear**, elija **Aplicación** y, a continuación, **Iniciar desde plantilla**. Seleccione **Analytics for Wealth Management**, y siga las instrucciones en el asistente para crear su aplicación.

Simplificar el comportamiento de Financial Services Cloud con la configuración Desactivar Id. de contacto principal

Utilice la nueva configuración Desactivar Id. de contacto principal para retirar las dependencias entre componentes de interfaz de usuario y desencadenadores en el campo Contacto principal del objeto Cuenta. En el modelo Cuenta personal, los componentes de interfaz de usuario y desencadenadores que se basaban en el campo Contacto principal del objeto Cuenta ahora utilizan el campo Contacto personal. En el modelo Individual, los componentes de interfaz de usuario y desencadenadores que se basaban en el campo Contacto principal ahora utilizan el campo Id. de contacto del objeto Contacto.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Financial Services Cloud está activada.

Por qué: La selección de Desactivar Id. de contacto principal elimina dependencias de desencadenador y componente de interfaz de usuario del cliente en el campo Contacto principal. Tras seleccionar al configuración, el campo Contacto principal ya no se actualiza. La eliminación de estas dependencias arroja estas ventajas:

- Las velocidades de conversión de datos para grandes volúmenes de datos se pueden aumentar sin la ejecución de lógica de desencadenador.
- Las velocidades de carga de datos pueden aumentar sin la necesidad de establecer Contacto principal en el desencadenador.
- Las actualizaciones del sistema pueden ser más rápidas porque Contacto principal ya no se actualiza.
- La creación de registros con búsquedas en cuentas puede ser más rápida porque la búsqueda ya no causa la actualización de Contacto principal en un trabajo asíncrono.
- (1) Importante: Si cualquiera de su lógica de negocio, formatos de página o código de desencadenador hace referencia a PrimaryContact__c, no utilice la configuración Desactivar Id. de contacto principal.
- (1) Importante: Desactivar Id. de contacto principal no está pensada para su desactivación tras seleccionarla. La desactivación de la configuración da como resultado incoherencias de datos en el campo PrimaryContact__c.

Cómo: El uso de Id. de contacto principal se desactiva automáticamente en nuevas instalaciones de Financial Services Cloud. Para dejar de utilizar Id. de contacto principal en organizaciones de Financial Services Cloud existentes, modifique Desactivar Id. de contacto principal en la configuración personalizada de Configuración de industria y seleccione Desactivar Id. de contacto principal.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía de administrador de Financial Services Cloud: Desactivar actualizaciones en el campo de contacto principal en cuentas en Financial Services Cloud (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Nueva licencia de conjunto de permisos: Extensión de Financial Services Cloud

Utilice la nueva licencia de conjunto de permisos Extensión de Financial Services Cloud para permitir a los usuarios acceder a funciones de Financial Services Cloud entregadas después de Spring '20. Esta licencia de conjunto de permisos incluye acceso a Centro de relaciones con capacidad de acción (ARC) para Summer '20.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Financial Services Cloud está activada.



Sugerencia: La licencia de conjunto de permisos Extensión de Financial Services Cloud estará disponible en 24 horas después de que se actualice una organización a la versión Summer '20 y que un usuario haya iniciado sesión en la organización.

CONSULTE TAMBIÉN

Centro de relaciones con capacidad de acción: Dirigir acción contextual para sus jerarquías y relaciones de clientes (Disponible de forma general)

Nuevo conjunto de permisos: Acceso de clase de Apex activado por Aura

Proporcione a los usuarios acceso a todas las clases de Apex de Financial Services Cloud que contienen métodos @AuraEnabled asignando un solo conjunto de permisos. Prepárese para la próxima actualización crítica en la página 517 que restringe el acceso a clases de Apex activadas por Aura asignando permisos por adelantado.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Financial Services Cloud está activada.

Por qué: Una próxima actualización crítica restringe el acceso a métodos de Apex @AuraEnabled de forma predeterminada. Cuando se activa la actualización, los usuarios necesitan acceso explícito a cada clase de Apex que contiene métodos @AuraEnabled, para utilizar componentes web Lightning o Aura que llaman los métodos. El nuevo conjunto de permisos Acceso de clase de Apex activado por Aura para Financial Services Cloud incluye todas las clases de Apex afectadas para una asignación sencilla.

Cómo: Para asignar el conjunto de permisos a usuarios individuales, vaya a Configuración, escriba Activado por Aura en el cuadro Búsqueda rápida, luego seleccione **Acceso de clase de Apex activado por Aura para Financial Services Cloud**. Haga clic en **Gestionar asignaciones**, luego seleccione **Agregar asignaciones**. Seleccione los usuarios a los que asignar el conjunto de permisos y haga clic en **Asignar**.

El nuevo conjunto de permisos también se puede asignar de forma masiva a múltiples usuarios utilizando el Cargador de datos o API de REST.

CONSULTE TAMBIÉN

Restringir el acceso a métodos de Apex @AuraEnabled para usuarios autenticados basándose en perfil de usuario (Actualización, pospuesta)

Asignar un conjunto de permisos a múltiples usuarios

Artículo de Knowledge: Utilizar Cargador de datos para asignar conjuntos de permisos de forma masiva Mejores prácticas de conjuntos de permisos Asignar conjuntos de permisos de forma masiva utilizando la API

Objetos de Financial Services Cloud nuevos y modificados

Haga más con objetos nuevos y actualizados de Financial Services Cloud.

Planes de acción

Permitir a los usuarios agregar elementos a planes de acción

Utilice el nuevo campo IsAdHocItemCreationEnabled del objeto ActionPlanTemplate para permitir a los usuarios agregar tareas y elementos de lista de selección de documentos a planes de acción generados.

Asociar una plantilla de plan de acción con una ejecución de visita

Utilice la nueva opción de lista de selección VisitExecution para el campo ActionPlanType en el objeto ActionPlanTemplate.

Nuevo campo en InsurancePolicy

Hacer referencia a la entidad legal que suscribió la póliza de seguros

Utilice el nuevo campo UnderwritingEntityId.

Tipos de metadatos de Financial Services Cloud nuevos y modificados

Haga más con los tipos de metadatos nuevos y modificados.

Permita a los usuarios agregar tareas y elementos de lista de selección de documentos a planes de acción generados.

Utilice el nuevo campo isAdHocItemCreationEnabled en el tipo de metadatos ActionPlanTemplate existente.

Utilizar la acción Crear registros financieros con Flujos

Utilice el nuevo valor de enumeración createFinancialRecords en el campo actionType (subtipo FlowActionCall) del tipo de metadatos Flujo.

Asignar iconos personalizados a objetos

Utilice el nuevo tipo de metadatos Icono.

Nuevas acciones invocables de Financial Services Cloud

Cree registros financieros desde los datos de solicitud de hipoteca residencial utilizando la nueva acción para Financial Services Cloud.

Cree registros financieros desde datos de solicitudes de préstamos.

Utilice la nueva acción estándar createFinancialRecords para crear registros de cuenta financiera, cuenta personal, contacto, activo y fiabilidad desde una solicitud de hipoteca residencial.

API de REST

API de REST de Financial Services Cloud incluye nuevas llamadas.

Hipoteca

Crear registros financieros desde datos de solicitudes de préstamos

Utilice la nueva llamada asignador para generar cuentas financieras y otros registros de Financial Services Cloud desde datos de solicitudes de hipotecas residenciales. Realice una solicitud POST a

/services/data/vXX.X/connect/financialservices/mapper para crear registros de cuenta financiera, cuenta personal, contacto, activo y responsabilidad desde datos capturados durante el proceso de solicitud de préstamo.

Consumer Goods Cloud: Una aplicación móvil personalizada, Salesforce Maps integrado en aplicación de escritorio y mucho más

Ayude sus gestores de ventas a realizar un seguimiento y gestionar sus territorios y ayudar sus representantes en el campo. Puede personalizar la aplicación móvil para una máxima eficiencia e incrustar Salesforce Maps en la aplicación de escritorio, ofreciendo análisis en un vistazo.

EDICIONES

Disponible en: Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

EN ESTA SECCIÓN:

Personalizar la aplicación móvil para las necesidades de representantes de campo

Diseñe la aplicación móvil Consumer Goods de modo que muestre la información clave que sus representantes de campo necesitan durante sus desplazamientos. Por ejemplo, si los representantes de campo se basan en aplicaciones externas para actualizaciones de tráfico o previsiones meteorológicas, cree componentes Lightning para agregar estas aplicaciones a la aplicación móvil Consumer Goods. También puede elegir desde varios componentes Lightning estándar.

Gestionar establecimientos, cuentas y promociones con Salesforce Maps integrada

Ayude los gestores de ventas a visualizar y realizar un seguimiento de establecimientos en sus territorios integrando Salesforce Maps en la aplicación de escritorio Consumer Goods. Por ejemplo, puede configurar el mapa para identificar establecimientos con un bueno o deficiente desempeño. Además, los gestores de ventas pueden ver los resultados en el mapa. Con resultados de búsqueda codificados por colores basados en el desempeño del establecimiento, sus gestores de ventas pueden identificar fácilmente los establecimientos que requieren atención.

Planificar visitas con mayor rapidez con plantillas

Ahora, los gestores de ventas pueden crear planes de visitas de forma eficiente para sus representantes de campo con la plantilla Ruta avanzada de Salesforce Maps. Pueden ahorrar tiempo creando múltiples visitas con solo una plantilla, proporcionar a los representantes de campo un plan de ruta óptimo y asegurarse de que los representantes visitan los establecimientos correctos en el momento correcto.

Hacer crecer su negocio y Mejorar ejecución minorista

Los tableros de la aplicación Einstein Analytics para Consumer Goods le proporcionan perspectivas sobre las que se pueden realizar acciones en conformidad de almacenes, última visita de establecimiento, conformidad de inventario, desempeño de producto y jerarquía de cuenta. Puede analizar el desempeño comparativo de establecimientos, cuentas o productos para un periodo seleccionado. Utilice la historia preconfigurada de Einstein Discovery para obtener perspectivas inteligentes sobre productos con probabilidades de quedar sin existencias. Los representantes de ventas pueden realizar un seguimiento de su desempeño y compararlo con el desempeño medio de su equipo.

Hacer más en el establecimiento agregando flujos a plantillas de plan de acción

Los gestores de ventas pueden ayudar los representantes de campo a aumentar la repercusión de sus visitas agregando flujos a plantillas de planes de acción. La capacidad de agregar flujos amplía el ámbito de actividades que los representantes de campo pueden realizar en un establecimiento.

Aumentar la eficiencia en visitas

Los representantes de campos pueden permanecer ágiles creando visitas en la aplicación móvil siempre que lo necesiten.

Otros cambios de nombre de campo

Cambiamos le nombre del campo Tipo de datos en el objeto Definición de indicador de evaluación. El nuevo nombre de campo es Tipo de campo de indicador.

Detección de objetos de Einstein: Seguridad de datos, detección mejorada y algunas actualizaciones clave

Elimine los datos de Detección de objetos almacenados en sus organizaciones de Salesforce inactivas. Los objetos se detectan por modelos con la precisión más alta. Los administradores tienen más información acerca de sus modelos y conjuntos de datos. Utilice todas las listas relacionadas y lista de registros para ver registros de Detección de objetos de Einstein fácilmente.

Consumer Goods Cloud tiene objetos modificados

Acceda a más datos a través de estos objetos de Consumer Goods Cloud cambiados.

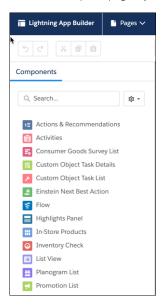
Personalizar la aplicación móvil para las necesidades de representantes de campo

Diseñe la aplicación móvil Consumer Goods de modo que muestre la información clave que sus representantes de campo necesitan durante sus desplazamientos. Por ejemplo, si los representantes de campo se basan en aplicaciones externas para actualizaciones de tráfico o previsiones meteorológicas, cree componentes Lightning para agregar estas aplicaciones a la aplicación móvil Consumer Goods. También puede elegir desde varios componentes Lightning estándar.

Dónde: Este cambio se aplica en Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition donde Retail Execution está activada.

Quién: Esta función está disponible para los usuarios con la licencia Consumer Goods Cloud.

Cómo: Modifique la página y arrastre los componentes, como Lista de visitas y Detalles de visitas, en la página.



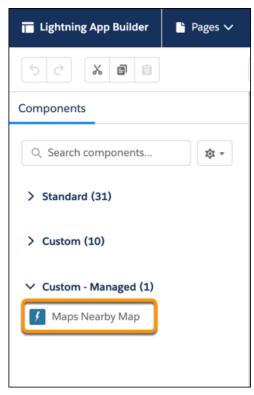
Gestionar establecimientos, cuentas y promociones con Salesforce Maps integrada

Ayude los gestores de ventas a visualizar y realizar un seguimiento de establecimientos en sus territorios integrando Salesforce Maps en la aplicación de escritorio Consumer Goods. Por ejemplo, puede configurar el mapa para identificar establecimientos con un bueno o deficiente desempeño. Además, los gestores de ventas pueden ver los resultados en el mapa. Con resultados de búsqueda codificados por colores basados en el desempeño del establecimiento, sus gestores de ventas pueden identificar fácilmente los establecimientos que requieren atención.

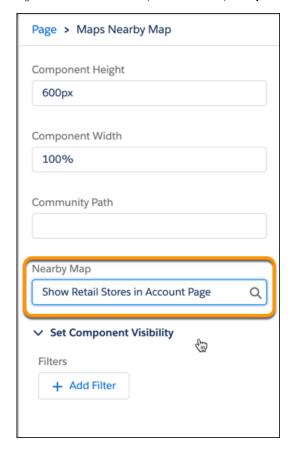
Dónde: Este cambio se aplica en Lightning Experience y todas las versiones de escritorio de la aplicación Salesforce en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition donde Retail Execution está activada.

Quién: Esta función está disponible para los usuarios con la licencia Consumer Goods Cloud.

Cómo: Arrastre el componente **Salesforce Maps** en una página de registro.



Ingrese los criterios de búsqueda en el campo Mapa cercano.



Planificar visitas con mayor rapidez con plantillas

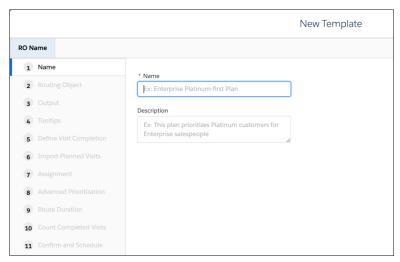
Ahora, los gestores de ventas pueden crear planes de visitas de forma eficiente para sus representantes de campo con la plantilla Ruta avanzada de Salesforce Maps. Pueden ahorrar tiempo creando múltiples visitas con solo una plantilla, proporcionar a los representantes de campo un plan de ruta óptimo y asegurarse de que los representantes visitan los establecimientos correctos en el momento correcto.

Dónde: Este cambio se aplica en Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition donde Retail Execution está activada y se instala Salesforce Maps.

Quién: Esta función está disponible para los usuarios con la licencia Consumer Goods Cloud.

Por qué: Los gestores de ventas pueden seleccionar restricciones como periodo de tiempo, número de visitas y horario de establecimiento para crear una plantilla. A continuación, plantilla en mano, pueden crear una ruta de múltiples visitas con un clic.

Cómo: Desde el Iniciador de aplicación, haga clic en Salesforce Maps. En la ficha Plantilla de ruta avanzada de Maps, haga clic en Nuevo plan de visitas para crear una plantilla.



Hacer crecer su negocio y Mejorar ejecución minorista

Los tableros de la aplicación Einstein Analytics para Consumer Goods le proporcionan perspectivas sobre las que se pueden realizar acciones en conformidad de almacenes, última visita de establecimiento, conformidad de inventario, desempeño de producto y jerarquía de cuenta. Puede analizar el desempeño comparativo de establecimientos, cuentas o productos para un periodo seleccionado. Utilice la historia preconfigurada de Einstein Discovery para obtener perspectivas inteligentes sobre productos con probabilidades de quedar sin existencias. Los representantes de ventas pueden realizar un seguimiento de su desempeño y compararlo con el desempeño medio de su equipo.

Dónde: Este cambio se aplica en Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Professional Edition, Performance Edition y Unlimited Edition donde Consumer Goods está activada.

Quién: Analytics for Consumer Goods es solo para usuarios de Salesforce Consumer Goods Cloud. Para crear una aplicación desde la plantilla Einstein Analytics for Consumer Goods, también debe tener la licencia complementaria de Einstein Analytics for Consumer Goods.

Por qué: Utilice el tablero Desempeño de producto para realizar un seguimiento del desempeño de productos, categorías de productos, marcas o gamas. También puede medir la eficacia de una promoción entre productos o categorías de productos.

El tablero Desempeño de establecimiento mejorado le ayuda a determinar la correlación entre KPI de ejecución minorista y desempeño de establecimiento, y mejorar la eficiencia de su ejecución minorista.

Cómo: Vaya a Analytics Studio, haga clic en **Crear** y seleccione **Aplicación**. Seleccione la plantilla **Analytics para Consumer Goods**, y siga las instrucciones en el asistente para crear su aplicación.

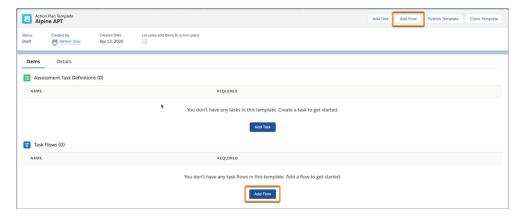
Hacer más en el establecimiento agregando flujos a plantillas de plan de acción

Los gestores de ventas pueden ayudar los representantes de campo a aumentar la repercusión de sus visitas agregando flujos a plantillas de planes de acción. La capacidad de agregar flujos amplía el ámbito de actividades que los representantes de campo pueden realizar en un establecimiento.

Dónde: Este cambio se aplica en Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition donde Retail Execution está activada.

Quién: Esta función está disponible para los usuarios con la licencia Consumer Goods Cloud.

Cómo: Al crear una plantilla de plan de acción, haga clic en Agregar flujos.



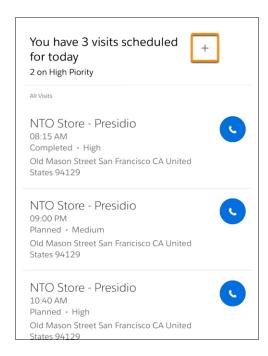
Aumentar la eficiencia en visitas

Los representantes de campos pueden permanecer ágiles creando visitas en la aplicación móvil siempre que lo necesiten.

Dónde: Este cambio se aplica en Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition donde Retail Execution está activada.

Quién: Esta función está disponible para los usuarios con la licencia Consumer Goods Cloud.

Por qué: Si los representantes de campo obtienen una llamada de un establecimiento que está teniendo un problema, pueden crear una visita al establecimiento ese mismo día.



Otros cambios de nombre de campo

Cambiamos le nombre del campo Tipo de datos en el objeto Definición de indicador de evaluación. El nuevo nombre de campo es Tipo de campo de indicador.

Dónde: Este cambio se aplica en Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition donde Retail Execution está activada.

Quién: Esta función está disponible para los usuarios con la licencia Consumer Goods Cloud.

Detección de objetos de Einstein: Seguridad de datos, detección mejorada y algunas actualizaciones clave

Elimine los datos de Detección de objetos almacenados en sus organizaciones de Salesforce inactivas. Los objetos se detectan por modelos con la precisión más alta. Los administradores tienen más información acerca de sus modelos y conjuntos de datos. Utilice todas las listas relacionadas y lista de registros para ver registros de Detección de objetos de Einstein fácilmente.

Los derechos de ALBERT EINSTEIN se utilizan con el permiso de The Hebrew University of Jerusalem. Representado exclusivamente por Greenlight.

EN ESTA SECCIÓN:

Obtener seguridad de datos mejorada para organizaciones inactivas

Los datos de Detección de objetos de Einstein se eliminan de forma permanente pasados 60 días después de que una organización de Salesforce se ponga en estado de en espera, bloqueada o pendiente de eliminación.

Detectar un objeto utilizando los modelos más precisos

Si tiene múltiples modelos que detectan el mismo objeto, el modelo que tiene la precisión más alta es ahora seleccionado para detectar el objeto.

Mejorar modelos con ampliación de datos

Cuando crea o actualiza un modelo, Einstein duplica automáticamente las imágenes y las modifica. Gira las imágenes duplicadas horizontalmente y ajusta su tamaño. Ahora sus modelos pueden identificar objetos en diferentes ángulos horizontales y en diferentes tamaño con mayor precisión.

Conocer detalles críticos acerca de sus modelos

Utilice el campo Construir estadísticas en registros Modelo de visión para conocer la duración de tareas en el proceso de construcción.

Conocer el estado de sus conjuntos de datos y modelos

En registros Conjunto de datos, puede utilizar el nuevo campo Mensaje de error para saber por qué no se cargó el archivo de conjunto de datos. Y en registros Modelo de visión, puede utilizar el campo Mensaje de error para saber por qué no se creó el modelo.

Cargar un archivo de conjunto de datos

Cuando crea registros de Conjunto de datos, ahora puede o bien agregar el archivo de conjunto de datos desde su organización de Salesforce o puede agregar la URL de la ubicación de la nube donde se cargó su conjunto de datos. En versiones anteriores, cuando agregaba un archivo y una URL a un registro Conjunto de datos, solo teníamos en cuenta la URL.

Ver registros relacionados para conjuntos de datos y mediciones de modelo

Para ver modelos creados utilizando un conjunto de datos, utilice la lista relacionada Modelos de visión en registros de Conjunto de datos. Para ver la precisión con la que un modelo detecta objetos, utilice la lista relacionada Mediciones de objeto en registros Medición de modelo.

Ver todos los registros fácilmente

La lista todos los registros se agrega para Conjuntos de datos, Modelos de visión, Objetos detectados, Objetos de ejemplo, Mediciones de modelo y Mediciones de objeto. Utilice esta lista para ver todos los registros de objeto en su organización de Salesforce.

Obtener seguridad de datos mejorada para organizaciones inactivas

Los datos de Detección de objetos de Einstein se eliminan de forma permanente pasados 60 días después de que una organización de Salesforce se ponga en estado de en espera, bloqueada o pendiente de eliminación.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Unlimited Edition y Enterprise Edition con Consumer Goods Cloud activada.

Detectar un objeto utilizando los modelos más precisos

Si tiene múltiples modelos que detectan el mismo objeto, el modelo que tiene la precisión más alta es ahora seleccionado para detectar el objeto.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Unlimited Edition y Enterprise Edition con Consumer Goods Cloud activada.

Mejorar modelos con ampliación de datos

Cuando crea o actualiza un modelo, Einstein duplica automáticamente las imágenes y las modifica. Gira las imágenes duplicadas horizontalmente y ajusta su tamaño. Ahora sus modelos pueden identificar objetos en diferentes ángulos horizontales y en diferentes tamaño con mayor precisión.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Unlimited Edition y Enterprise Edition con Consumer Goods Cloud activada.

Conocer detalles críticos acerca de sus modelos

Utilice el campo Construir estadísticas en registros Modelo de visión para conocer la duración de tareas en el proceso de construcción.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Unlimited Edition y Enterprise Edition con Consumer Goods Cloud activada.

Conocer el estado de sus conjuntos de datos y modelos

En registros Conjunto de datos, puede utilizar el nuevo campo Mensaje de error para saber por qué no se cargó el archivo de conjunto de datos. Y en registros Modelo de visión, puede utilizar el campo Mensaje de error para saber por qué no se creó el modelo.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Unlimited Edition y Enterprise Edition con Consumer Goods Cloud activada.

Cargar un archivo de conjunto de datos

Cuando crea registros de Conjunto de datos, ahora puede o bien agregar el archivo de conjunto de datos desde su organización de Salesforce o puede agregar la URL de la ubicación de la nube donde se cargó su conjunto de datos. En versiones anteriores, cuando agregaba un archivo y una URL a un registro Conjunto de datos, solo teníamos en cuenta la URL.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Unlimited Edition y Enterprise Edition con Consumer Goods Cloud activada.

Ver registros relacionados para conjuntos de datos y mediciones de modelo

Para ver modelos creados utilizando un conjunto de datos, utilice la lista relacionada Modelos de visión en registros de Conjunto de datos. Para ver la precisión con la que un modelo detecta objetos, utilice la lista relacionada Mediciones de objeto en registros Medición de modelo.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Unlimited Edition y Enterprise Edition con Consumer Goods Cloud activada.

Ver todos los registros fácilmente

La lista todos los registros se agrega para Conjuntos de datos, Modelos de visión, Objetos detectados, Objetos de ejemplo, Mediciones de modelo y Mediciones de objeto. Utilice esta lista para ver todos los registros de objeto en su organización de Salesforce.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Unlimited Edition y Enterprise Edition con Consumer Goods Cloud activada.

Consumer Goods Cloud tiene objetos modificados

Acceda a más datos a través de estos objetos de Consumer Goods Cloud cambiados.

Dónde: Esta función se aplica a la aplicación Consumer Goods en Developer Edition, Enterprise Edition, Performance Edition y Professional Edition.

Quién: Para acceder a los objetos, los administradores debe asignar las licencias de Conjunto de permisos de Consumer Goods Cloud a usuarios.

Nuevos campos para el objeto AssessmentTask

Conocer la duración de una visita

Utilice los nuevos campos StartTime y EndTime en el objeto AssessmentTask.

Nuevos campos para el objeto Detección de objetos de Einstein

Conocer el estado de sus conjuntos de datos y modelos

Utilice el nuevo campo ErrorMessage en el objeto AiDataset y AiVisionModel.

Manufacturing Cloud: Dar forma a sus planes de crecimiento de Mego eto; ficadas Centrarse en pronósticos de cuentas específicos y Mejorar la comparación entre mediciones de ventas actuales y planificadas

De forma a los planes de crecimiento de su organización configurando objetivos mensurables. Realice planes de crecimiento asignando objetivos a los miembros de su equipo. Concéntrese en áreas de negocio clave distribuyendo de forma estratégica objetivos entre cuentas y productos específicos y por periodo de tiempo. Mejore su enfoque y productividad de usuario identificando productos y cuentas clave en su organización. Vuelva a calcular todos los pronósticos de cuenta aptos con un solo clic. Compare valores de acuerdos de ventas con facilidad visualizándolos en la divisa predeterminada del acuerdo de ventas. Realice un seguimiento y compare datos de su organización creando reportes granulares para objetivos de gestor de cuentas, pronósticos de cuentas y acuerdos de ventas. Gestione el volumen de datos utilizado por objetivos de gestor de cuentas y pronósticos de cuentas en su organización de Salesforce visualizando los detalles de uso.

EN ESTA SECCIÓN:

Objetivos de gestor de cuentas: Convertir planes de crecimiento en objetivos mensurables (Disponible de forma general)

Utilice objetivos de gestor de cuentas para convertir los planes de crecimiento de su organización en objetivos mensurables. Satisfacer sus requisitos de negocio creando objetivos para ingresos, cantidad y otros tipos de medición de divisa y no de divisa. Alcances estos objetivos asignando porcentajes de destino específicos a sus miembros de equipo. Cumpla los requisitos organizativos y las demandas del mercado distribuyendo de forma estratégica objetivos por productos y cuentas. Obtenga visibilidad periódica para objetivos distribuyéndolos por mes, trimestre o año.

Pronósticos de cuentas: Pronósticos enfocados y creación de reportes precisos

Planifique su creación de pronósticos mejor identificando productos y cuentas clave. Solo los productos y las cuentas identificados son aptos para pronósticos de cuentas, perfeccionando así su enfoque en estas áreas clave. Vuelva a calcular todos los pronósticos de cuenta aptos con un solo clic. Monitoree el uso de pronósticos de cuentas en su organización de Salesforce con detalles de volumen de datos y el número de veces que se vuelven a calcular y generar pronósticos de cuentas. Realice un seguimiento y compare pronósticos de cuentas creando reportes.

Acuerdos de ventas: Ver mediciones de ingresos en una sola divisa y Restringir sus datos con reportes

Aporte uniformidad en acuerdos de ventas visualizando mediciones de ingresos en la divisa predeterminada del acuerdo de ventas. Compare y realice un seguimiento de todos los datos granulares de sus acuerdos de ventas creando reportes personalizados.

Monitorear desempeño de negocio con un solo tablero (Beta)

Los gestores de cuentas pueden realizar un seguimiento del desempeño de negocio en un solo tablero, facilitando la tarea de navegar y acceder a estos datos. Pueden comparar y realizar un seguimiento de realización de ingresos, desempeño de cuenta y renovaciones de acuerdos de ventas próximos en este tablero.

Analizar cambios de pronósticos y mejorar su negocio

Utilice el tablero Análisis de pronósticos para analizar los cambios en pronósticos de cuentas y productos, y ajuste su planificación de demanda. Obtenga recomendaciones de precios para productos y programaciones basándose en tendencias históricas de acuerdos de ventas. Cuando crea una aplicación desde la plantilla Analytics para Manufacturing, puede seleccionar cualquier divisa configurada en su organización de Salesforce. Ahora puede filtrar datos por años fiscales, meses o trimestres basándose en la configuración de calendario fiscal en su organización de Salesforce. También puede crear una versión más ligera de la aplicación basándose en las funciones activadas en su organización.

Manufacturing Cloud tiene nuevos objetos

Cree, distribuya y configure objetivos de gestores de cuentas con los nuevos objetos de Manufacturing Cloud. Además, puede acceder al historial de cambios en acuerdos de ventas.

Manufacturing Cloud: Dar forma a sus planes de crecimiento de negocio, Centrarse en pronósticos de cuentas específicos y Mejorar la comparación entre mediciones de ventas actuales y planificadas

Manufacturing Cloud tiene tipos de metadatos nuevos y modificados

Active, actualice y configure objetivos de gestor de cuentas con nuevos tipos de metadatos de Manufacturing Cloud. Además, configure aún más pronósticos de cuentas con el tipo de metadatos modificado.

Manufacturing Cloud tiene objetos de API de herramientas nuevos y modificados

Configure objetivos de gestor de cuentas y obtenga detalles de uso para pronósticos de cuentas con los objetos API de herramientas nuevos y modificados para Manufacturing Cloud.

Manufacturing Cloud tiene acciones invocables nuevas y modificadas

Actualice valores de asignación de objetivos del gestor de cuentas utilizando la nueva acción para Manufacturing Cloud. Además, vuelva a calcular todos los pronósticos de cuenta utilizando la acción modificada.

Objetivos de gestor de cuentas: Convertir planes de crecimiento en objetivos mensurables (Disponible de forma general)

Utilice objetivos de gestor de cuentas para convertir los planes de crecimiento de su organización en objetivos mensurables. Satisfacer sus requisitos de negocio creando objetivos para ingresos, cantidad y otros tipos de medición de divisa y no de divisa. Alcances estos objetivos asignando porcentajes de destino específicos a sus miembros de equipo. Cumpla los requisitos organizativos y las demandas del mercado distribuyendo de forma estratégica objetivos por productos y cuentas. Obtenga visibilidad periódica para objetivos distribuyéndolos por mes, trimestre o año.

EN ESTA SECCIÓN:

Establecer expectativas para los miembros de su equipo asignando objetivos

Los gestores de cuentas pueden ayudar a alcanzar objetivos de organización asignándolos a sus miembros de equipo inmediatos. Pueden asignar un porcentaje de objetivo específico. La suma de asignaciones de objetivos puede ser inferior a, superior a o igual a este valor de objetivo. Esta flexibilidad permite a los gestores de cuentas actualizar sus valores de objetivos y modificar sus asignaciones de objetivos.

Actualizar valores de asignación con un solo clic

El cambio de requisitos de mercados y negocios afecta directamente los objetivos de gestores de cuentas. Para dirigir este flujo constante, los gestores de cuentas pueden cambiar sus valores de objetivo. Los gestores de cuentas pueden luego garantizar que las asignaciones de sus miembros de equipo tengan los valores más recientes que reflejan estos cambios de forma proporcionada.

Distribuir objetivos por cuenta y producto, y por periodo de tiempo

Los gestores de cuenta pueden ayudar sus organizaciones a concentrarse en áreas de negocio clave distribuyendo objetivos por cuentas y productos. Pueden distribuir aún más estos objetivos y sus propios objetivos por periodo de tiempo, proporcionándoles así visibilidad periódica. Los administradores pueden ayudar gestores de cuentas seleccionando el periodo de tiempo para esta distribución como mensual, trimestral o anual.

Responder a cambios en la jerarquías de su organización

Los gestores de cuentas pueden responder a cambios organizativos que invalidan asignaciones de objetivos, como cadenas de reportes reestructuradas, fusión de equipos y l entrada y salida de empleados. Las asignaciones de objetivos se identifican automáticamente para gestores de cuentas y se muestran en la sección Asignaciones de equipo no válidas. Los gestores de cuentas pueden gestionar una asignación no válida reasignándola a otro miembro del equipo, cambiando el propietario, moviéndola al objetivo principal o eliminándola.

Realizar seguimiento de asignaciones de objetivos para una cuenta en una sola página

Los gestores de cuentas pueden comparar y realizar un seguimiento de todos los objetivos relacionados con una cuenta en una sola página. Pueden ver todas las asignaciones de equipo y los objetivos asignados a ellos en la ficha Objetivos de gestor de cuenta.

Manufacturing Cloud: Dar forma a sus planes de crecimiento de negocio, Centrarse en pronósticos de cuentas específicos y Mejorar la comparación entre mediciones de ventas actuales y planificadas

Analizar datos de objetivo de gestor de cuentas granulares con reportes

Los gestores de cuentas pueden crear reportes personalizados que muestran información por objetivo, cuenta y distribución de productos y distribución periódica. Además, los gestores de cuentas pueden crear tableros utilizando estos reportes.

Gestionar consumo de volumen de datos de Objetivos de gestor de cuentas

En una sola instantánea, visualice el volumen de datos utilizado en su organización de Salesforce por objetivos de gestor de cuentas. Compare su uso de volumen de datos con los límites definidos comprobando el porcentaje del límite utilizado. Puede garantizar un desempeño óptimo de su organización de Salesforce revisando estos detalles de forma periódica.

Establecer expectativas para los miembros de su equipo asignando objetivos

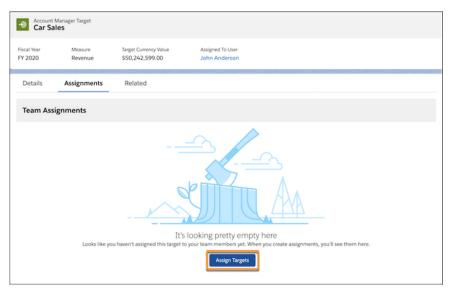
Los gestores de cuentas pueden ayudar a alcanzar objetivos de organización asignándolos a sus miembros de equipo inmediatos. Pueden asignar un porcentaje de objetivo específico. La suma de asignaciones de objetivos puede ser inferior a, superior a o igual a este valor de objetivo. Esta flexibilidad permite a los gestores de cuentas actualizar sus valores de objetivos y modificar sus asignaciones de objetivos.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Developer Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition con la licencia Manufacturing Cloud.

Quién: Este cambio está disponible para usuarios con el conjunto de permisos Objetivos de gestor de cuenta de Manufacturing.

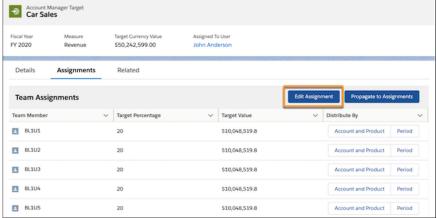
Por qué: La asignación de objetivos proporciona a los gestores de cuentas la flexibilidad para gestionar objetivos de acuerdo con las necesidades de negocio. Por ejemplo, los gestores de cuentas pueden asignar valores de objetivo específicos a miembros del equipo y mantener el valor restante como su propio objetivo. Estos valores de destino también se pueden actualizar para reflejar cambios posteriores en demandas de mercado o decisiones de negocio.

Cómo: En la ficha Asignaciones del registro de un nuevo gestor de cuentas, haga clic en Asignar objetivos.



Haga clic en **Modificar asignación** para cambiar asignaciones.

Manufacturing Cloud: Dar forma a sus planes de crecimiento de negocio, Centrarse en pronósticos de cuentas específicos y Mejorar la comparación entre mediciones de ventas actuales y planificadas



Actualizar valores de asignación con un solo clic

El cambio de requisitos de mercados y negocios afecta directamente los objetivos de gestores de cuentas. Para dirigir este flujo constante, los gestores de cuentas pueden cambiar sus valores de objetivo. Los gestores de cuentas pueden luego garantizar que las asignaciones de sus miembros de equipo tengan los valores más recientes que reflejan estos cambios de forma proporcionada.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Developer Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition con la licencia Manufacturing Cloud.

Quién: Este cambio está disponible para usuarios con el conjunto de permisos Objetivos de gestor de cuenta de Manufacturing.

Cómo: En la ficha Asignaciones del registro de un gestor de cuentas, haga clic en **Propagar en asignaciones**. También puede agregar esta función a generadores de flujos y procesos con la nueva acción Actualizar destino de gestor de cuentas.

Distribuir objetivos por cuenta y producto, y por periodo de tiempo

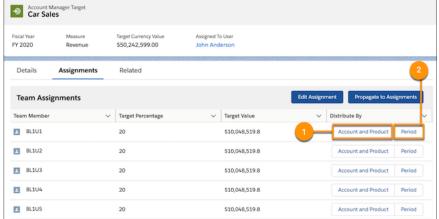
Los gestores de cuenta pueden ayudar sus organizaciones a concentrarse en áreas de negocio clave distribuyendo objetivos por cuentas y productos. Pueden distribuir aún más estos objetivos y sus propios objetivos por periodo de tiempo, proporcionándoles así visibilidad periódica. Los administradores pueden ayudar gestores de cuentas seleccionando el periodo de tiempo para esta distribución como mensual, trimestral o anual.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Developer Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition con la licencia Manufacturing Cloud.

Quién: Este cambio está disponible para usuarios con el conjunto de permisos Objetivos de gestor de cuenta de Manufacturing.

Cómo: Para distribuir objetivos por cuenta y producto, haga clic en **Cuenta y Producto** (1) en la columna Distribuir por en la ficha Asignaciones del registro de un objetivo de gestor de cuentas. Para distribuir objetivos por periodo, haga clic en **Periodo** (2) en la columna Distribuir por.

Manufacturing Cloud: Dar forma a sus planes de crecimiento de negocio, Centrarse en pronósticos de cuentas específicos y Mejorar la comparación entre mediciones de ventas actuales y planificadas



Responder a cambios en la jerarquías de su organización

Los gestores de cuentas pueden responder a cambios organizativos que invalidan asignaciones de objetivos, como cadenas de reportes reestructuradas, fusión de equipos y l entrada y salida de empleados. Las asignaciones de objetivos se identifican automáticamente para gestores de cuentas y se muestran en la sección Asignaciones de equipo no válidas. Los gestores de cuentas pueden gestionar una asignación no válida reasignándola a otro miembro del equipo, cambiando el propietario, moviéndola al objetivo principal o eliminándola.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Developer Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition con la licencia Manufacturing Cloud.

Quién: Este cambio está disponible para usuarios con el conjunto de permisos Objetivos de gestor de cuenta de Manufacturing.

Realizar seguimiento de asignaciones de objetivos para una cuenta en una sola página

Los gestores de cuentas pueden comparar y realizar un seguimiento de todos los objetivos relacionados con una cuenta en una sola página. Pueden ver todas las asignaciones de equipo y los objetivos asignados a ellos en la ficha Objetivos de gestor de cuenta.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Developer Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition con la licencia Manufacturing Cloud.

Quién: Este cambio está disponible para usuarios con el conjunto de permisos Objetivos de gestor de cuenta de Manufacturing.

Analizar datos de objetivo de gestor de cuentas granulares con reportes

Los gestores de cuentas pueden crear reportes personalizados que muestran información por objetivo, cuenta y distribución de productos y distribución periódica. Además, los gestores de cuentas pueden crear tableros utilizando estos reportes.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Developer Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition con la licencia Manufacturing Cloud.

Quién: Este cambio está disponible para usuarios con el conjunto de permisos Objetivos de gestor de cuenta de Manufacturing.

Cómo: Desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida , ingrese *Reportes y Tableros*. Seleccione **Tipos de registro**. En la página Tipos de registro, haga clic en **Continuar**. Cree un tipo de reporte personalizado utilizando el objeto principal Objetivo de gestor de cuentas. Agregue Distribución de objetivos del gestor de cuentas y Distribución de objetivos periódica del gestor de cuentas como objetos relacionados. Puede crear tableros utilizando el reporte generado.

Gestionar consumo de volumen de datos de Objetivos de gestor de cuentas

En una sola instantánea, visualice el volumen de datos utilizado en su organización de Salesforce por objetivos de gestor de cuentas. Compare su uso de volumen de datos con los límites definidos comprobando el porcentaje del límite utilizado. Puede garantizar un desempeño óptimo de su organización de Salesforce revisando estos detalles de forma periódica.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Developer Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition con la licencia Manufacturing Cloud.

Quién: Este cambio está disponible para usuarios con el conjunto de permisos Objetivos de gestor de cuenta de Manufacturing.

Cómo: Desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese Fabricación. Seleccione **Objetivos de gestor de cuentas**. En la página Configuración de Objetivos de gestor de cuentas, amplíe Límites de distribución de objetivos periódica del gestor de cuentas. Puede ver el porcentaje del límite utilizado, el uso actual y el límite de registro para el objeto Distribución de objetivos periódica del gestor de cuentas.

→ 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

Pronósticos de cuentas: Pronósticos enfocados y creación de reportes precisos

Planifique su creación de pronósticos mejor identificando productos y cuentas clave. Solo los productos y las cuentas identificados son aptos para pronósticos de cuentas, perfeccionando así su enfoque en estas áreas clave. Vuelva a calcular todos los pronósticos de cuenta aptos con un solo clic. Monitoree el uso de pronósticos de cuentas en su organización de Salesforce con detalles de volumen de datos y el número de veces que se vuelven a calcular y generar pronósticos de cuentas. Realice un seguimiento y compare pronósticos de cuentas creando reportes.

EN ESTA SECCIÓN:

Planificar mejor pronósticos de cuentas con Pronósticos para productos y cuentas clave

Identifique productos y cuentas clave en su organización basándose en prioridades de negocio. Solo los productos y las cuentas identificados son aptos para pronósticos de cuentas, ayudando así los gestores de cuentas a centrarse y gestionar el crecimiento para estas áreas clave.

Volver a calcular todos los pronósticos de cuentas con un solo clic

Los cambios en las demandas del mercado y las prioridades de negocio pueden cambiar la lista de productos y cuentas clave de una compañía. Con un solo clic, puede volver a calcular los pronósticos para todas las combinaciones de productos y cuentas identificadas en cualquier momento durante el año fiscal de su compañía.

Analizar datos de pronósticos de cuentas granulares con reportes

Cree reportes personalizados que muestran información por cuenta, producto, periodo y medición. Además, los gestores de cuentas pueden crear tableros utilizando estos reportes.

Gestionar consumo de volumen de datos de Pronósticos de cuentas

En una sola instantánea, visualice el volumen de datos utilizado en su organización de Salesforce por pronósticos de cuentas. Compare su uso de volumen de datos con los límites definidos comprobando el porcentaje del límite utilizado. Puede garantizar un desempeño óptimo de su organización de Salesforce revisando estos detalles de forma periódica.

Planificar mejor pronósticos de cuentas con Pronósticos para productos y cuentas clares y planificadas

Identifique productos y cuentas clave en su organización basándose en prioridades de negocio. Solo los productos y las cuentas identificados son aptos para pronósticos de cuentas, ayudando así los gestores de cuentas a centrarse y gestionar el crecimiento para estas áreas clave.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Developer Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition con la licencia Manufacturing Cloud.

Quién: Este cambio está disponible para usuarios con el conjunto de permisos Previsión de cuenta de fabricación.

Cómo: Desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida , ingrese Fabricación. Seleccione **Pronósticos de cuentas**. En la sección Filtro de generación de pronósticos de cuentas de la página Configuración de pronósticos de cuentas, seleccione las dos vistas de lista que tienen cuentas clave (1) y productos clave (2). Guarde sus cambios y haga clic en **Volver a calcular todos los pronósticos** (3) para ayudar los gestores de cuentas a ver los valores de pronósticos más recientes.



Volver a calcular todos los pronósticos de cuentas con un solo clic

Los cambios en las demandas del mercado y las prioridades de negocio pueden cambiar la lista de productos y cuentas clave de una compañía. Con un solo clic, puede volver a calcular los pronósticos para todas las combinaciones de productos y cuentas identificadas en cualquier momento durante el año fiscal de su compañía.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Developer Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition con la licencia Manufacturing Cloud.

Quién: Este cambio está disponible para usuarios con el conjunto de permisos Previsión de cuenta de fabricación.

Cómo: Desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida , ingrese Fabricación. Seleccione **Pronósticos de cuentas**. En la página Configuración de pronósticos de cuentas, haga clic en **Volver a calcular todos los pronósticos**. También puede volver a calcular todos los pronósticos de cuentas utilizando la acción Volver a calcular pronósticos existente en Flow Builder y Process Builder.

Analizar datos de pronósticos de cuentas granulares con reportes

Cree reportes personalizados que muestran información por cuenta, producto, periodo y medición. Además, los gestores de cuentas pueden crear tableros utilizando estos reportes.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Developer Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition con la licencia Manufacturing Cloud.

Quién: Este cambio está disponible para usuarios con el conjunto de permisos Previsión de cuenta de fabricación.

Cómo: Desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida , ingrese *Reportes y Tableros*. Seleccione **Tipos de registro**. En la página Tipos de registro, haga clic en **Continuar**. Cree un tipo de reporte personalizado utilizando el objeto Pronósticos de cuentas. Agregue Pronósticos de productos de cuentas y Pronósticos de periodo del producto de cuenta como objetos relacionados. Puede crear tableros utilizando el reporte generado.

Gestionar consumo de volumen de datos de Pronósticos de cuentas

En una sola instantánea, visualice el volumen de datos utilizado en su organización de Salesforce por pronósticos de cuentas. Compare su uso de volumen de datos con los límites definidos comprobando el porcentaje del límite utilizado. Puede garantizar un desempeño óptimo de su organización de Salesforce revisando estos detalles de forma periódica.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Developer Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition con la licencia Manufacturing Cloud.

Quién: Este cambio está disponible para usuarios con el conjunto de permisos Previsión de cuenta de fabricación.

Cómo: Desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida , ingrese *Fabricación*. Seleccione **Pronósticos de cuentas**. En la página Configuración de pronósticos de cuentas, amplíe Uso y Límites de pronósticos de cuentas. Puede ver el porcentaje del límite utilizado, el uso actual y el límite para:

- Número de registros en el objeto Pronósticos de periodo de producto de cuenta. Puede utilizar el icono de actualización en esta fila para ver los valores más recientes.
- Número de veces que se han vuelto a calcular pronósticos para todas las cuentas.
- Número de veces que se han vuelto a generar pronósticos para todas las cuentas.



Acuerdos de ventas: Ver mediciones de ingresos en una sola divisa y Restringir sus datos con reportes

Aporte uniformidad en acuerdos de ventas visualizando mediciones de ingresos en la divisa predeterminada del acuerdo de ventas. Compare y realice un seguimiento de todos los datos granulares de sus acuerdos de ventas creando reportes personalizados.

EN ESTA SECCIÓN:

Ver todas las mediciones de ingresos de un acuerdo de ventas en la misma divisa

Mejore la toma de decisiones y la productividad visualizando todas las mediciones de ingresos en la divisa predeterminada de un acuerdo de ventas. Cuando los pedidos y contratos asociados con un acuerdo de ventas utilizan diferentes divisas, las mediciones de ingresos relacionadas se convierten y se muestran en la divisa predeterminada del acuerdo.

Analizar datos de acuerdos de ventas granulares con reportes

Cree reportes personalizados que muestran información por acuerdo de ventas, cuenta, producto y programación. Además, los gestores de cuentas pueden crear tableros utilizando estos reportes.

Ver todas las mediciones de ingresos de un acuerdo de ventas en la misma divisa

Mejore la toma de decisiones y la productividad visualizando todas las mediciones de ingresos en la divisa predeterminada de un acuerdo de ventas. Cuando los pedidos y contratos asociados con un acuerdo de ventas utilizan diferentes divisas, las mediciones de ingresos relacionadas se convierten y se muestran en la divisa predeterminada del acuerdo.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Developer Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition con la licencia Manufacturing Cloud.

Quién: Este cambio está disponible para usuarios con el conjunto de permisos Acuerdos de ventas de fabricación.

Por qué: Los gestores de cuentas pueden escanear y comparar fácilmente mediciones de ingresos en un acuerdo de actorales ya planifica das están todos en la misma divisa. Por ejemplo, supongamos que las cantidades actuales de su acuerdo de ventas se calculan automáticamente desde pedidos. El producto asociado con estos pedidos tienen precios en euros, mientras que la divisa predeterminada de los acuerdos de ventas es en dólares americanos (USD). La mediciones de ingresos originadas desde pedidos en euros se convierten en USD.

Analizar datos de acuerdos de ventas granulares con reportes

Cree reportes personalizados que muestran información por acuerdo de ventas, cuenta, producto y programación. Además, los gestores de cuentas pueden crear tableros utilizando estos reportes.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Developer Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition con la licencia Manufacturing Cloud.

Quién: Este cambio está disponible para usuarios con el conjunto de permisos Acuerdos de ventas de fabricación.

Cómo: Desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida , ingrese *Reportes y Tableros*. Seleccione **Tipos de registro**. En la página Tipos de registro, haga clic en **Continuar**. Cree un tipo de reporte personalizado utilizando el objeto principal Acuerdo de ventas. Agregue Productos de acuerdo de ventas y Programación de productos del acuerdo de ventas como objetos relacionados. Puede crear tableros utilizando el reporte generado.

Monitorear desempeño de negocio con un solo tablero (Beta)

Los gestores de cuentas pueden realizar un seguimiento del desempeño de negocio en un solo tablero, facilitando la tarea de navegar y acceder a estos datos. Pueden comparar y realizar un seguimiento de realización de ingresos, desempeño de cuenta y renovaciones de acuerdos de ventas próximos en este tablero.

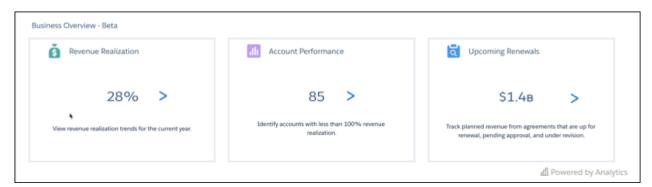
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Developer Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition con la licencia Manufacturing Cloud.



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

Quién: Este cambio está disponible para usuarios con el conjunto de permisos Acuerdos de ventas de fabricación.

Cómo: Desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida , ingrese *Fabricación*. Seleccione **Acuerdos de ventas**. En la página Configuración de Acuerdos de ventas, active el tablero Analytics predeterminado.



Analizar cambios de pronósticos y mejorar su negocio

Utilice el tablero Análisis de pronósticos para analizar los cambios en pronósticos de cuentas y productos, y ajuste su planificación de demanda. Obtenga recomendaciones de precios para productos y programaciones basándose en tendencias históricas de acuerdos de ventas. Cuando crea una aplicación desde la plantilla Analytics para Manufacturing, puede seleccionar cualquier divisa configurada en su organización de Salesforce. Ahora puede filtrar datos por años fiscales, meses o trimestres basándose en la configuración de calendario fiscal en su organización de Salesforce. También puede crear una versión más ligera de la aplicación basándose en las funciones activadas en su organización.

Dónde: Este cambio se aplica en Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Developer Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Manufacturing Cloud está activada. Analytics for Manufacturing es solo para usuarios de Salesforce Manufacturing Cloud.

Quién: Para crear una aplicación desde la plantilla Einstein Analytics for Manufacturing, también debe tener la licencia complementaria Manufacturing Analytics Plus.

Por qué: Los gestores de cuentas y planificadores de demanda puede utilizar el tablero mejorado Análisis de pronósticos para monitorear cambios en pronóstico y mejorar la precisión y la planificación de demanda.

Cómo: Vaya a Analytics Studio, haga clic en **Crear** y seleccione **Aplicación**. Seleccione la plantilla **Analytics for Manufacturing**, y siga las instrucciones en el asistente para crear su aplicación.

Manufacturing Cloud tiene nuevos objetos

Cree, distribuya y configure objetivos de gestores de cuentas con los nuevos objetos de Manufacturing Cloud. Además, puede acceder al historial de cambios en acuerdos de ventas.

Crear objetivos de gestores de cuentas para un año fiscal utilizando divisa y otros tipos de medición.

Utilice el nuevo objeto AcctMgrTarget.

Obtener información acerca de la actividad de noticias en tiempo real de un registro de objetivo de gestor de cuentas Utilice el nuevo objeto AcctMgrTargetFeed.

Obtener información sobre los cambios en valores en los campos de un registro de objetivo de gestor de cuentas Utilice el nuevo objeto AcctMgrTargetHistory.

Obtener información acerca de la lista de niveles de acceso a un registro de objetivo de gestor de cuentas Utilice el nuevo objeto AcctMgrTargetShare.

Registrar valores de un objetivo de gestor de cuentas distribuidos por cuenta y por producto

Utilice el nuevo objeto AcctMgrTargetDstr.

Registrar valores de distribución de un objetivo de gestor de cuentas por periodo y registrar esos valores por cuenta y producto

Utilice el nuevo objeto AcctMgrPeriodicTargetDstr.

Obtener información sobre los cambios en valores en los campos de un registro de distribución de objetivos periódica de gestor de cuentas

Utilice el nuevo objeto AcctMgrPeriodicTargetDstrHistory.

Obtener información sobre los cambios en valores en los campos de un registro de distribución de objetivos de gestor de cuentas

Utilice el nuevo objeto AcctMgrTargetDstrHistory.

Capturar divisa y otros tipos de medición para objetivos de gestor de cuentas

Utilice el nuevo objeto AcctMgrTargetMeasure.

Obtener información sobre los cambios en valores en los campos de un registro de producto de acuerdo de ventas

Utilice el nuevo objeto SalesAgreementProductHistory.

Obtener información sobre los cambios en valores en los campos de un registro de programación del producto de su planificadas de ventas

Utilice el nuevo objeto SalesAgreementProductScheduleHistory.

Manufacturing Cloud tiene tipos de metadatos nuevos y modificados

Active, actualice y configure objetivos de gestor de cuentas con nuevos tipos de metadatos de Manufacturing Cloud. Además, configure aún más pronósticos de cuentas con el tipo de metadatos modificado.

Activar objetivos de gestor de cuentas

Utilice el campo enableIndustriesMfgTargets en el tipo de metadatos IndustriesManufacturingSettings existente.

Configurar objetivos de gestor de cuentas

Utilice el nuevo tipo de metadatos AcctMgrTargetSettings.

Especificar productos y cuentas clave

Utilice los nuevos campos accountFilter y productFilter en el tipo de metadatos existente AccountForecastSettings.

Obtener el número de registros de Pronóstico de periodo del producto de cuenta

 $\label{thm:convex} \begin{tabular}{ll} Utilice los nuevos campos acctPrdctPrdFrcstVolCnt, recalculateAllFrcstCnt y regenerateForecastCnt en el tipo de metadatos AccountForecastSettings existente. \end{tabular}$

Utilizar la acción Actualizar objetivo del gestor de cuentas con Flujos

Utilice el nuevo valor de enumeración updateAcctMgrTarget en el campo actionType (subtipo de FlowActionCall) del Tipo de metadatos Flujo.

Manufacturing Cloud tiene objetos de API de herramientas nuevos y modificados

Configure objetivos de gestor de cuentas y obtenga detalles de uso para pronósticos de cuentas con los objetos API de herramientas nuevos y modificados para Manufacturing Cloud.

Configurar objetivos de gestor de cuentas

Utilice el nuevo objeto AcctMgrTargetSettings.

Obtenga el número de registros y veces que los pronósticos de cuentas se vuelven a calcular y generar.

 $\label{thm:convex} \begin{tabular}{ll} Utilice los nuevos campos \ AcctPrdctPrdFrcstVolCnt, RecalculateAllFrcstCnt \ y \ RegenerateForecastCnt \ en el objeto \ AccountForecastSettings \ existente. \end{tabular}$

Manufacturing Cloud tiene acciones invocables nuevas y modificadas

Actualice valores de asignación de objetivos del gestor de cuentas utilizando la nueva acción para Manufacturing Cloud. Además, vuelva a calcular todos los pronósticos de cuenta utilizando la acción modificada.

CAMBIO DE COMPORTAMIENTO: Volver a calcular todos los pronósticos de cuentas

Utilice la acción estándar modificada recalculateForecast para volver a calcular todos los pronósticos de cuentas además de un pronóstico de cuenta único.

Actualizar valores de asignación de objetivos del gestor de cuentas

Utilice la nueva acción estándar updateAcctMgrTarget para actualizar los valores de asignación de un gestor de cuentas cuando cambia el valor del objetivo.

Analytics: Filtros de categorías de conocimiento, Nueva herramienta de preparación de datos, Modelos basados en árbol

Obtenga perspectivas más detalladas acerca de sus artículos de conocimiento filtrando reportes de conocimiento por categoría. Cree recetas con el nuevo editor accesible, Preparación de datos (Beta). Obtenga las mejores predicciones desde tres algoritmos de modelado.

EN ESTA SECCIÓN:

Reportes y tableros: Filtros de categorías de conocimiento, Archivos adjuntos de archivo.csv de suscripción (Beta), Uso compartido de carpetas mejorado (Actualización)

Obtenga perspectivas más detalladas acerca de sus artículos de conocimiento filtrando reportes de conocimiento por categoría. Para trabajar con datos de reportes en una aplicación de hoja de cálculo, adjunte datos de reportes a mensajes de email de suscripción como un archivo .csv. Si su organización se creó antes de Summer '13 y aún está utilizando el uso compartido de carpetas heredado, una actualización de versión ayuda a actualizar al uso compartido de carpetas mejorado.

Einstein Analytics: Nueva herramienta de preparación de datos, Modelos basados en árbol, Conexiones en vivo a Snowflake

Cree recetas con el nuevo editor accesible, Preparación de datos (Beta). Obtenga las mejores predicciones desde tres algoritmos de modelado. Ejecute exploraciones en sus datos en almacén de Snowflake sin cargar los datos en Salesforce.

Reportes y tableros: Filtros de categorías de conocimiento, Archivos adjuntos de archivo.csv de suscripción (Beta), Uso compartido de carpetas mejorado (Actualización)

Obtenga perspectivas más detalladas acerca de sus artículos de conocimiento filtrando reportes de conocimiento por categoría. Para trabajar con datos de reportes en una aplicación de hoja de cálculo, adjunte datos de reportes a mensajes de email de suscripción como un archivo .csv. Si su organización se creó antes de Summer '13 y aún está utilizando el uso compartido de carpetas heredado, una actualización de versión ayuda a actualizar al uso compartido de carpetas mejorado.

EN ESTA SECCIÓN:

Filtrar reportes de conocimiento por categoría

Devuelva información acerca de todas las categorías y subcategorías de artículos de conocimiento con un nuevo tipo de filtro, filtros de categoría.

Adjuntar archivos .csv a suscripciones de reportes (Beta)

Cuando las personas se suscriben a un reporte, una nueva opción les permite elegir recibir resultados como archivos .csv adjuntos al email de suscripción. El email en sí incluye el nombre del reporte en la línea de asunto, pero no hay cuerpo de email. Los detalles de registro a nivel de fila están incluidos en el archivo adjunto .csv en su lugar. Además, los pequeños cambios en el diseño del menú Modificar suscripción incluyen un nuevo botón Adjuntar archivo y un formato perfeccionado.l

Activar Uso compartido de carpetas mejorado (Actualización)

El uso compartido de carpetas mejorado presenta nuevos permisos de usuario y cambia el acceso de cada usuario a reportes y tableros existentes. En la versión Winter '21 (sujeta al cambio a una versión posterior), el uso compartido de carpetas heredado va a retirarse y lo sustituye el uso compartido de carpetas mejorado.

Trabajar con hasta 5 campos exclusivos en fórmulas a nivel de fila de reporte

Estamos elevando el límite del número de campos exclusivos puede hacer referencia una fórmula a nivel de fila de reporte de 3 a 5.

Reportes y tableros: Filtros de categorías de conocimiento, Archivos adjuntos de archivo.csv de suscripción (Beta), Uso compartido de carpetas mejorado (Actualización)

Crear reportes basándose en entradas de lista de precios

Cree tipos de reporte personalizados basándose en entradas de lista de precios. La gestión y actualización de precios es más sencilla y más eficiente ahora porque los usuarios pueden crear reportes basándose en productos y precios. Al crear tipos de reporte personalizados, puede utilizar entradas de listas de precios como un objeto principal. Para tipos de reporte personalizados que tienen producto como el objeto principal, agregamos entradas de lista de precios como un objeto secundario.

Descubrir detalles sobre los flujos que construye con el reporte Flujos de pantalla

Analice el tiempo empleado en flujos de pantalla utilizando un reporte pregenerado. Vea quién está ejecutando los flujos de pantalla que crea. Revise el estado de una entrevista de flujo. El nuevo Reporte de flujo de ejemplo: El tipo de reporte personalizado Flujos de pantalla y el reporte están listos. No es necesaria ninguna configuración por su parte.

En la consola de Salesforce, los vínculos de reportes se abren en una nueva subficha

Cuando abre un vínculo en un reporte de desde la consola de Salesforce, el vínculo ahora se abre en una nueva subficha en vez de en una nueva ficha del espacio de trabajo.

Filtrar reportes de conocimiento por categoría

Devuelva información acerca de todas las categorías y subcategorías de artículos de conocimiento con un nuevo tipo de filtro, filtros de categoría.

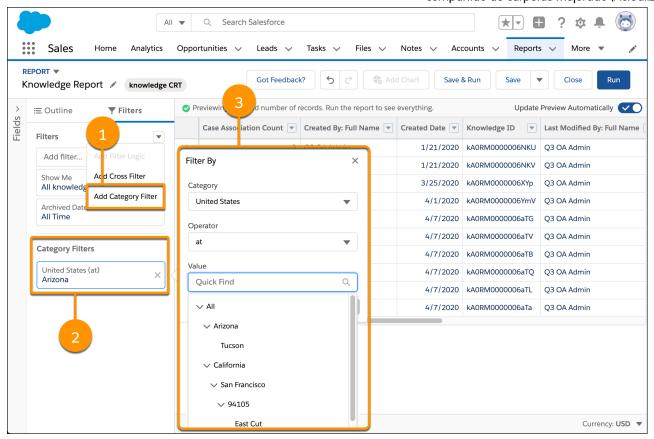
Dónde: Este cambio se aplica a todas las ediciones de Knowledge en Lightning Experience.

Por qué: Supongamos que tiene categorías definidas por región geográfica. La categoría raíz enumera países como Estados Unidos, México y Canadá. Bajo Estados Unidos, las categorías incluyen estados individuales como Arizona, California y Oregón. Bajo cada estado, las categorías incluyen ciudades. Los filtros de categoría tienen sus propios operadores:

- **en**: Devolver artículos de conocimiento en la categoría especificada.
- **anterior**: Devolver artículos de conocimiento anteriores y en la categoría especificada.
- **posterior**: Devolver artículos de conocimiento posteriores y en la categoría especificada.
- **anterior o posterior**: Devolver artículos de conocimiento anteriores, posteriores y en la categoría especificada. Si existe más una categoría raíz, el filtro solo devuelve artículos de conocimiento que forman parte de la categoría raíz principal.

De modo que con un filtro de categoría en *Estados Unidos posterior Arizona*, su reporte devuelve artículos de conocimiento acerca de ciudad como Tucson y Phoenix. O bien, con un filtro de categoría en *Estados Unidos anterior Arizona*, su reporte en su lugar excluye artículos de conocimiento acerca de ciudades en Arizona.

Cómo: Mientras modifica un reporte, agregue un filtro de categoría desde el panel Filtros. Para filtrar por Estados Unidos en Arizona, haga clic en ▼ > **Agregar filtro de categoría** (1). Aparece una sección de filtro de categoría en el panel de filtros (2). Seleccione **Estados Unidos** para Categoría, **anterior** para operador y **Arizona** para Valor, luego haga clic en **Aplicar** (3).



Nota: Los filtros de categoría de datos solo están disponibles en tipos de reporte que incluyen el objeto Knowledge, como Artículos de Knowledge o Knowledge con casos.

Adjuntar archivos .csv a suscripciones de reportes (Beta)

Cuando las personas se suscriben a un reporte, una nueva opción les permite elegir recibir resultados como archivos .csv adjuntos al email de suscripción. El email en sí incluye el nombre del reporte en la línea de asunto, pero no hay cuerpo de email. Los detalles de registro a nivel de fila están incluidos en el archivo adjunto .csv en su lugar. Además, los pequeños cambios en el diseño del menú Modificar suscripción incluyen un nuevo botón Adjuntar archivo y un formato perfeccionado.l

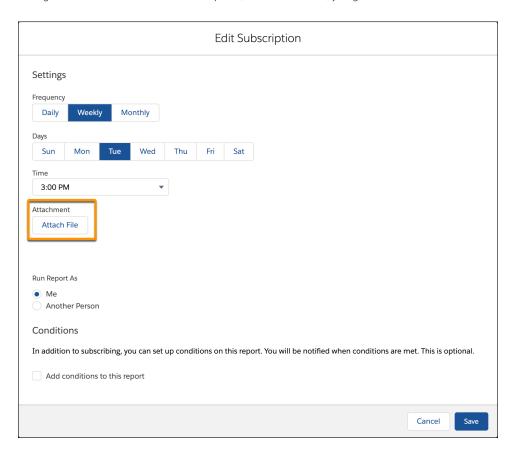
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Group Edition, Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

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

Reportes y tableros: Filtros de categorías de conocimiento, Archivos adjuntos de archivo.csv de suscripción (Beta), Uso compartido de carpetas mejorado (Actualización)

Cómo: En Configuración, desde Configuración de reportes y tableros, seleccione **Permitir a los usuarios adjuntar reportes como archivos a mensajes de email de suscripción de reporte en Lightning Experience**, y guarde sus cambios.

Para adjuntar archivos a una suscripción de reporte, suscríbase a un reporte, haga clic en **Adjuntar archivo**, seleccione **Solo detalles**. El formato de archivo adjunto es **.csv delimitado por coma** de forma predeterminada. Opcionalmente, cambie la codificación o mantenga la predeterminada, y guarde sus cambios. El dialogo modificar suscripción muestra que la suscripción incluye un archivo adjunto. Finalizar configuración de otros criterios de suscripción, como frecuencia, y haga clic en **Guardar**.



Ø

Nota: Aunque su organización participó en la versión beta cerrada de Spring '20, para adjuntar archivos a mensajes de email de suscripción de reporte, un administrador de Salesforce debe activar esta función desde configuración.

Activar Uso compartido de carpetas mejorado (Actualización)

El uso compartido de carpetas mejorado presenta nuevos permisos de usuario y cambia el acceso de cada usuario a reportes y tableros existentes. En la versión Winter '21 (sujeta al cambio a una versión posterior), el uso compartido de carpetas heredado va a retirarse y lo sustituye el uso compartido de carpetas mejorado.

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

Cuándo: La retirada está prevista para Winter '21 y está sujeta a cambios. Para fechas específicas, vaya a https://status.salesforce.com/ y consulte información acerca de su instancia.

Por qué: Tras la activación del uso compartido de carpetas mejorado, sus usuarios de Salesforce obtienen acceso de vista a sus carpetas de tableros y reportes, excepto para carpetas ocultas, incluso si tenían anteriormente acceso de editor. Las carpetas ocultas no se comparten con nadie, pero los usuarios con los permisos Ver reportes en carpetas públicas Gestionar reportes en carpetas públicas y sus equivalentes

Reportes y tableros: Filtros de categorías de conocimiento, Archivos adjuntos de archivo.csv de suscripción (Beta), Uso compartido de carpetas mejorado (Actualización)

de tableros pueden ver o gestionar carpetas ocultas. Para restaurar el acceso de editor al usuario, puede ser necesario asignarle nuevos permisos de usuario y luego otorgarle el acceso al nivel de carpetas.

El uso compartido de carpetas mejorado presenta un uso compartido de tableros y reportes más personalizable a través del modelo de colaboración basado en carpetas familiar. Las ventajas incluyen:

- Conceptos de colaboración coherentes entre usuarios, funciones y grupos.
- Compartir reportes y tableros con usuarios individuales
- Tres niveles de acceso para cada carpeta: ver, modificar, gestionar
- Un conjunto simétrico de permisos de usuarios para reportes y tableros

Por ejemplo, en uso compartido de carpetas heredado, Sally y Tim construyen un tablero que se guarda en una carpeta pública con acceso de lectura y escritura. Sally tiene los permisos de usuario Gestionar tableros y Ver todos los datos, pero Tim solo tiene Ver todos los datos. Después de activar el uso compartido de carpetas mejorado, Sally recibe automáticamente los permisos de usuario Gestionar tableros en carpetas públicas y Crear carpetas de tableros, pero Tim solo recibe el permiso de usuario Ver tableros en carpetas públicas. Antes de que Tim pueda recibir acceso de modificación a la carpeta, un administrador debe asignar a Tim el permiso de usuario Crear y personalizar tableros. A continuación, Sally puede dar a Tim acceso de modificación a la carpeta de tableros y pueden continuar colaborando en el tablero.

Cómo: Para familiarizarse con los nuevos permisos de usuario y niveles de acceso a carpetas, Salesforce le recomienda activar el uso compartido de carpetas mejorado en una organización de sandbox o Developer Edition primero. Una vez que activa el uso compartido de carpetas mejorado, no puede volver al uso compartido de carpetas heredado.



Nota: Si su organización se creó en la versión Summer '13 o posteriormente, ya tiene el uso compartido de carpetas mejorado y no notará ningún cambio. No se requiere ninguna acción.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Transición de su organización al uso compartido de carpetas para reportes y tableros mejorado (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Permisos de usuario para compartir reportes y tableros (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Comparar los niveles de acceso para carpetas de reportes y tableros (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Actualizaciones de versión (Beta)

Trabajar con hasta 5 campos exclusivos en fórmulas a nivel de fila de reporte

Estamos elevando el límite del número de campos exclusivos puede hacer referencia una fórmula a nivel de fila de reporte de 3 a 5.

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

Crear reportes basándose en entradas de lista de precios

Cree tipos de reporte personalizados basándose en entradas de lista de precios. La gestión y actualización de precios es más sencilla y más eficiente ahora porque los usuarios pueden crear reportes basándose en productos y precios. Al crear tipos de reporte personalizados, puede utilizar entradas de listas de precios como un objeto principal. Para tipos de reporte personalizados que tienen producto como el objeto principal, agregamos entradas de lista de precios como un objeto secundario.

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

CONSULTE TAMBIÉN

Simplificar la gestión de precios y Tipos de reporte personalizado de producto y precios

Descubrir detalles sobre los flujos que construye con el reporte Flujos de pantalla

Analice el tiempo empleado en flujos de pantalla utilizando un reporte pregenerado. Vea quién está ejecutando los flujos de pantalla que crea. Revise el estado de una entrevista de flujo. El nuevo Reporte de flujo de ejemplo: El tipo de reporte personalizado Flujos de pantalla y el reporte están listos. No es necesaria ninguna configuración por su parte.

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

CONSULTE TAMBIÉN

Analizar uso de flujo de pantalla

En la consola de Salesforce, los vínculos de reportes se abren en una nueva subficha

Cuando abre un vínculo en un reporte de desde la consola de Salesforce, el vínculo ahora se abre en una nueva subficha en vez de en una nueva ficha del espacio de trabajo.

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

Einstein Analytics: Nueva herramienta de preparación de datos, Modelos basados en árbol, Conexiones en vivo a Snowflake

Cree recetas con el nuevo editor accesible, Preparación de datos (Beta). Obtenga las mejores predicciones desde tres algoritmos de modelado. Ejecute exploraciones en sus datos en almacén de Snowflake sin cargar los datos en Salesforce.

EN ESTA SECCIÓN:

Integración de datos: Preparación de datos, conectores de escritura, análisis de opiniones más sencillos

Cree recetas con el nuevo editor visual, Preparación de datos (Beta). Redacte el resultado de recetas en sistemas externos como Amazon S3 y Snowflake. Detecte la opinión de texto como reseñas de productos y publicaciones de redes sociales.

Aplicaciones pregeneradas de Analytics: Aplicación Appointment Analytics, Galería de plantillas, Mejoras en aplicaciones Industries y Customer Lifecycle

Entregue un servicio personalizado con tableros de Appointment Analytics rellenos con datos de Lightning Scheduler. Encuentre las mejores plantillas para sus aplicaciones en la Galería de plantillas. Obtenga perspectivas sobre conversión de prospectos y mejore citas de servicio de gestor de sucursal con Wealth Management Analytics Comprenda tendencias de retención de cliente de seguros desde le tablero Clientes ganados/perdidos de Insurance Analytics. Además, agregue automáticamente los datos de encuesta correctos a Customer Lifecycle Analytics con un asistente mejorado.

Creación de aplicaciones Analytics: Extensión Analytics VS Code, Combinación de datos en el explorador, Exploración de datos directa con Snowflake (Beta)

La extensión Analytics VS Code hace que el desarrollo de plantillas de Analytics sea más rápido y sencillo. Amplíe perspectivas de negocio combinando datos desde múltiples conjuntos de datos en el explorador. Además, explore datos directamente en Snowflake sin cargarlo primero en Salesforce o repararlo en conjuntos de datos (Beta).

Einstein Discovery: Tipos de modelos basados en árbol, Modelos de Bosque aleatorio (Piloto) y Límites de filas aumentados

Obtenga las mejores predicciones desde tres algoritmos de modelado. Cree modelos precisos utilizando algoritmos de bosque aleatorio (piloto). Procese hasta 100 millones de filas de datos.

Analytics para todos: Suscripciones a tablas, Mejoras de lista de alerta, Panel de recursos de aprendizaje

Suscríbase a widgets de tabla y reciba los datos de tabla en un archivo .csv adjunto a su email de suscripción (beta). Experimente la lista de alertas mejorada en una nueva interfaz en la página de inicio. Agregue incorporación personalizada para cada gráfico con el fin de crear una progresión de aprendizaje paso a paso a través del tablero.

Integración de datos: Preparación de datos, conectores de escritura, análisis de opiniones más sencillos

Cree recetas con el nuevo editor visual, Preparación de datos (Beta). Redacte el resultado de recetas en sistemas externos como Amazon S3 y Snowflake. Detecte la opinión de texto como reseñas de productos y publicaciones de redes sociales.

EN ESTA SECCIÓN:

Preparar datos con la próxima generación de Preparación de datos (Beta)

La versión más reciente de Preparación de datos, denominada *Preparación de datos (Beta)*, se amplía en la interfaz visual intuitiva que le permite apuntar y hacer clic fácilmente a su manera para crear recetas. Utilice la nueva vista gráfica de una receta para ver de un vistazo de dónde proceden los datos y cómo fluyen por la receta al destino. Para validar la receta cuando crea, puede continuar realizando una vista previa de cómo se transforman datos sin procesar en cada paso del recorrido.

Tener una idea de cómo se sienten sus clientes y clientes potenciales

La información de texto como reseñas de productos y publicaciones de redes sociales puede ser una mina de información para su negocio. Utilice la transformación Detectar opinión en una receta de Preparación de datos (Beta) para depositar rápidamente esa información en categorías de opinión: positiva, negativa y neutra. Por ejemplo, detecte la opinión de respuestas de encuestas para evaluar cómo se sienten los clientes con respecto a la asistencia de su producto. Si más de un cierto porcentaje (sigamos 30%) de los comentarios son negativos, suba el comentario a la gestión de asistencia.

Sacar sus datos de Einstein Analytics a Amazon S3 (Beta)

Los conectores de salida le permiten ahora enviar sus datos desde Analytics a Amazon S3 cuando utiliza Preparación de datos (Beta). Diseño recetas potentes que combinan datos desde múltiples orígenes, agregan campo de fórmula y transforman datos en conjuntos de datos adaptados a sus necesidades de negocio. Con conectores de salida y Preparación de datos (Beta), los conjuntos de datos se liberan desde Analytics y se redactan como uno o más archivos.csv para que mejore sus procesos de negocio en general con mejores datos. Por ejemplo, saque datos de servicio al cliente procesados y transformados para agentes individuales para comprender qué podrían hacer para mejorar la satisfacción del cliente.

Sincronizar valores de columna TinyInt completa desde Seleccionar conectores AWS RDS

La gama completa de valores de columna de datos TinyInt, desde -127 a 127, se sincroniza ahora desde conexiones AWS RDS MySQL, Maria DB y Aurora MySQL. Anteriormente, este tipo de datos se interpretaba como un poco que mostraba 0 o 1. Actualice su lógica, sus filtros o sus transformaciones que se basan en el comportamiento 0 o 1 para utilizar los valores actuales en su lugar.

Filtrar datos sincronizados desde el conector SQL estándar de Google BigQuery

Para acelerar la sincronización de datos y solo extraer los datos que necesita, ahora puede utilizar filtros de sincronización de datos con objetos conectados desde el conector SQL estándar de Google BigQuery. Anteriormente, importaba todos los datos desde un objeto remoto y utilizaba un filtro de flujo de datos o receta para limitar los datos externos en un conjunto de datos. Ahora, puede excluir datos innecesarios o confidenciales de la sincronización en Analytics desde el principio. Por ejemplo, configure un filtro para importar solo datos de marketing canadienses si está analizando el progreso de su unidad de negocio canadiense.

Sincronice datos remotos en organizaciones de Government Cloud con conectores que cumplen con requisitos FIPS 140

En conjunto con los requisitos de criptográficos del gobierno de EE.UU., los conectores de Analytics ahora utilizan cifrado validado de FIPS 140. Las listas de conectores disponibles en organizaciones de Government Cloud se ampliarán cuando se confirme el cifrado validado de FIPS 140.

Obtener siempre los datos más recientes programando recetas para ejecutar tras las sincronizaciones

Determinar el momento correcto para programar una receta es difícil cuando no sabe cuánto tarda la sincronización de datos. Así que deje de adivinar cuándo ejecutar una receta y prográmela para que comience una vez completada la sincronización de datos.

Mantener sus datos más actualizados con intervalos de programación más cortos

Ahora puede programar trabajos de sincronización de datos, flujo de datos y receta para ejecutarse cada 15, 20, 30 o 60 minutos con programación de sub-hora si su organización utiliza una licencia Einstein Analytics Plus. Anteriormente hizo contacto con el Servicio de asistencia de Salesforce para activar la programación se subhora. Si no tiene una licencia Einstein Analytics Plus, aún debe hacer contacto con el Servicio de asistencia de Salesforce. Este cambio no se aplica a sandboxes.

Mantener fichas en trabajos de receta con notificaciones

Establezca notificaciones de receta para recibir una notificación de email cuando finaliza una receta. Recibirá una notificación solo cuando existen advertencias, solo cuando la receta falla o cada vez que finaliza la receta. También puede establecer una notificación de tiempo transcurrido para notificarle cuando una receta tarda más de un periodo de tiempo especificado.

Restaurar versiones de flujo de datos previos fácilmente con función de Historial

Utilizando Historial de flujo de datos, modifique un flujo de datos y guarde nuevas versiones junto con breves descripciones de lo que cambió. Cuando guarda una nueva versión, se convierte en la versión en vivo que mantiene los datos de Analytics actualizados. Todas las versiones se pueden ver a través del Gestor de datos de Analytics, y puede rápidamente revertir a o eliminar cualquiera de ellas.

Preparar datos con la próxima generación de Preparación de datos (Beta)

La versión más reciente de Preparación de datos, denominada *Preparación de datos (Beta)*, se amplía en la interfaz visual intuitiva que le permite apuntar y hacer clic fácilmente a su manera para crear recetas. Utilice la nueva vista gráfica de una receta para ver de un vistazo de dónde proceden los datos y cómo fluyen por la receta al destino. Para validar la receta cuando crea, puede continuar realizando una vista previa de cómo se transforman datos sin procesar en cada paso del recorrido.

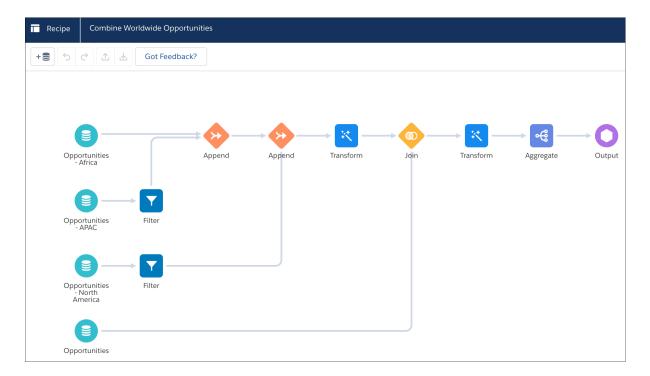
Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

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

Cuándo: Esta función se agrega de forma escalonada durante la versión Summer '20.

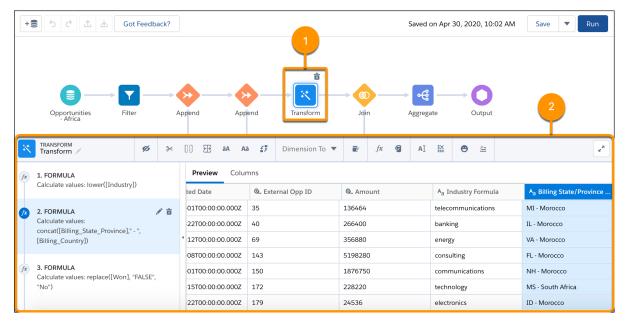
Quién: Para utilizar Preparación de datos (Beta), debe activarla en su organización y tener el permiso de usuario Modificar flujos de datos de Analytics o Modificar recetas de conjunto de datos.

Por qué: Los gráficos de Preparación de datos (Beta) son fáciles de leer, incluso con muchas transformaciones.

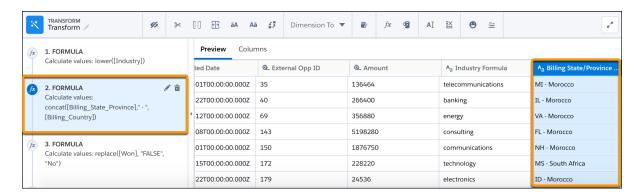


A diferencia de un gráfico de flujo de datos, que puede ser un poco abarrotado, un gráfico de Preparación de datos (Beta) no muestra cada transformación. Solo muestra entradas (datos de origen), anexos, agregados, filtros, uniones y la salida (donde están redactados los datos). También muestra transformaciones, que son grupos de transformaciones que cambian los datos sin procesar, como concatenación y conversiones de tipo de columna. Ocultando cambios de datos de nivel inferior, el gráfico proporciona una vista de nivel superior más fácil de leer del flujo de datos. Llamamos cada objeto mostrado en el gráfico un *nodo*. Una receta puede tener múltiples nodos Entrada, Anexo, Agregado, Filtro, Unión y Transformación, pero solo un nodo Salida único.

Aunque el gráfico no muestra transformaciones de datos individuales, puede seleccionar un nodo Transformación (1) en el área Gráfico para ver sus transformaciones en el área Detalles (2).

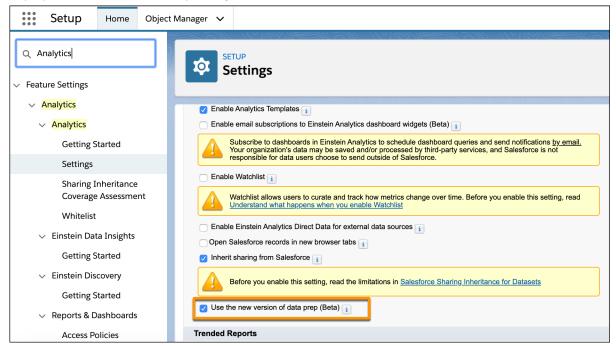


Como la versión existente de Preparación de datos, seleccione un paso de transformación en el panel izquierdo del área Detalles para realizar una vista previa de los resultados de esa transformación en la ficha Vista previa. Del mismo modo, puede seleccionar cualquier nodo en el gráfico para realizar una vista previa de los resultados de ese nodo.

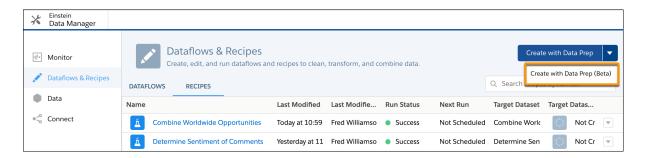


Cómo: Einstein Analytics actualmente ofrece dos versiones de Preparación de datos: *Preparación de datos y Preparación de datos (Beta)*. Preparación de datos (Beta) es la versión más reciente, que ofrece las mismas funciones que la versión anterior (Preparación de datos), excepto para perfilado de columna. Cuando Preparación de datos (Beta) esté disponible de forma general, tendrá paridad completa con y sustituirá a la versión anterior. Por ahora, las recetas creadas en una sola versión no se pueden abrir en la otra.

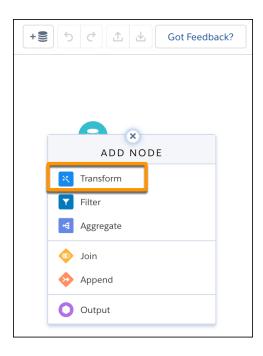
Para permitir a los usuarios acceder a Preparación de datos (Beta), seleccione la configuración de Analytics **Utilizar la nueva versión de preparación de datos (Beta)** bajo Configuración.



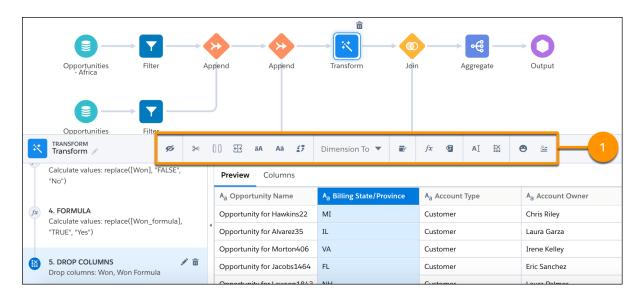
Para crear una receta de Preparación de datos (Beta), abra la ficha Recetas en Gestor de datos. Haga clic en el menú desplegable (), y luego seleccione **Crear con Preparación de datos (Beta)**. (Utilice la opción **Crear con Preparación de datos** para crear una receta utilizando la versión anterior de Preparación de datos.)



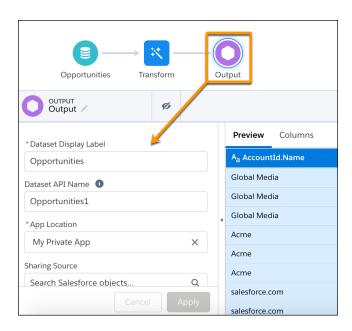
Cuando crea una receta, primero selecciona los datos de entrada, que se agregan como un nodo Entrada en el gráfico. A continuación, haga clic en + en el gráfico para agregar nodos. Por ejemplo, puede agregar un nodo Transformación.



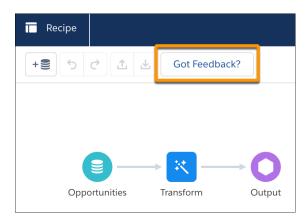
En un nodo Transformación, puede luego agregar transformaciones de datos, que llamamos simplemente *transformaciones*, para manipular los datos. Para agregar una transformación, seleccione una o más columnas en la ficha Vista previa o Columnas y haga clic en una transformación desde la barra de herramientas Transformación (1).



Para redactar los resultados de la receta en un conjunto de datos, especifique los detalles del conjunto de datos agregando un nodo Salida al final de la receta.



¿Desea compartir algunos comentarios acerca de la versión beta? Haga clic en **Tiene comentarios** en Preparación de datos (Beta) para hacernos saber lo que piensa. Estamos a la escucha.



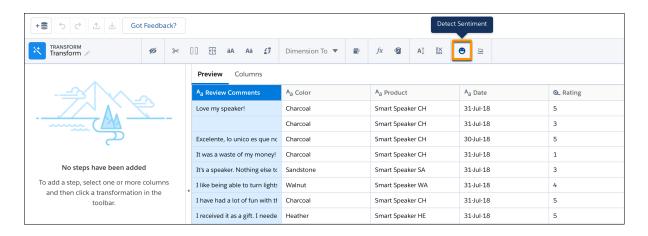
Tener una idea de cómo se sienten sus clientes y clientes potenciales

La información de texto como reseñas de productos y publicaciones de redes sociales puede ser una mina de información para su negocio. Utilice la transformación Detectar opinión en una receta de Preparación de datos (Beta) para depositar rápidamente esa información en categorías de opinión: positiva, negativa y neutra. Por ejemplo, detecte la opinión de respuestas de encuestas para evaluar cómo se sienten los clientes con respecto a la asistencia de su producto. Si más de un cierto porcentaje (sigamos 30%) de los comentarios son negativos, suba el comentario a la gestión de asistencia.

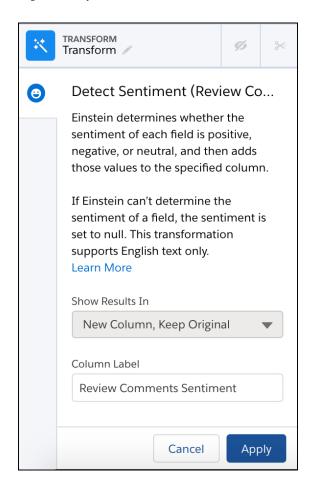
Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Si aún no lo hizo, active Preparación de datos (Beta) en su organización. Para obtener más información, consulte Preparar datos con la próxima generación de Preparación de datos (Beta) en la página 306.

En un nodo Transformación de una receta Preparación de datos (Beta), seleccione la columna de dimensión en Vista previa y luego haga clic en la transformación Detectar opinión.

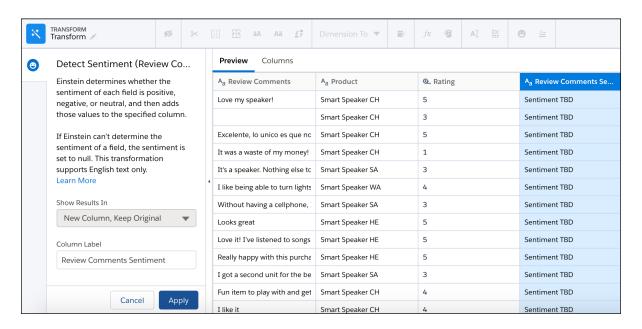


Cuando ejecuta la receta, Analytics redacta los resultados en una nueva columna. Si es necesario, modifique la etiqueta de columna y haga clic en **Aplicar**.



Nota: El campo Mostrar resultados en está atenuado porque esta transformación solo puede redactar las opiniones en una nueva columna y mantener la columna de dimensión original. A diferencia de otras transformaciones, no puede seleccionar las otras opciones para redactar los resultados en una nueva columna y descartar la columna original, o sobrescribir la columna original.

Vista previa muestra "Sentiment TBD" en la nueva columna.



Esta transformación solo admite texto en inglés. Proceso texto no en inglés como inglés e ignora imágenes, incluyendo emojis. La transformación devuelve un nulo si no se puede determinar la opinión, como cuando el valor de entrada es nulo. Habitualmente, la transformación genera las opiniones correctas, pero los resultados pueden variar basándose en los datos. Por ejemplo, texto sin opinión (como Id., nombres, direcciones y valores alfanuméricos) pueden devolver resultados inesperados.

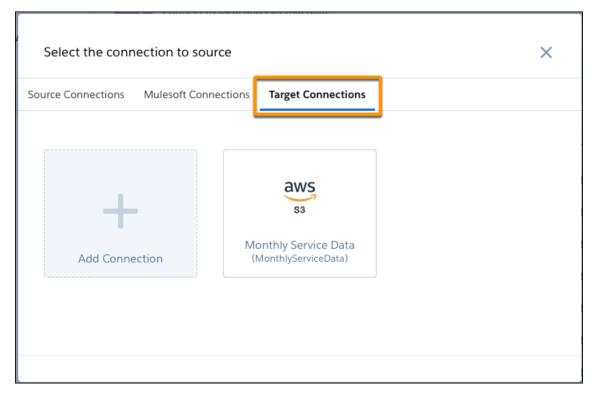
Sacar sus datos de Einstein Analytics a Amazon S3 (Beta)

Los conectores de salida le permiten ahora enviar sus datos desde Analytics a Amazon S3 cuando utiliza Preparación de datos (Beta). Diseño recetas potentes que combinan datos desde múltiples orígenes, agregan campo de fórmula y transforman datos en conjuntos de datos adaptados a sus necesidades de negocio. Con conectores de salida y Preparación de datos (Beta), los conjuntos de datos se liberan desde Analytics y se redactan como uno o más archivos.csv para que mejore sus procesos de negocio en general con mejores datos. Por ejemplo, saque datos de servicio al cliente procesados y transformados para agentes individuales para comprender qué podrían hacer para mejorar la satisfacción del cliente.

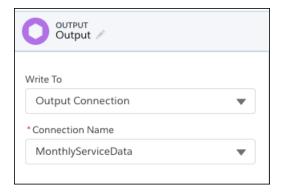
Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Dado que se trata de una función beta, el conector de salida de Amazon S3 es una versión preliminar y no forma parte de los "Servicios" según su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones que no son de Salesforce relacionadas y Contenido se aplican por igual a su uso de esta función. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para el conector de salida de Amazon S3 en el grupo Conectores Beta o Piloto de Einstein Analytics en la Trailblazer Community.

Cómo: Cree la conexión de salida a Amazon S3 desde la sección Conexión del Gestor de datos de Einstein Analytics, utilizando la ficha Conexiones de destino.



Tras activar Preparación de datos (Beta), cree su receta con Preparación de datos (Beta) y agregue un nodo Salida. Seleccione redactar en la conexión Salida y seleccione la conexión de Amazon S3 en el nodo de salida de la receta. En este ejemplo, el conjunto de datos se guarda en la conexión MonthlyServiceData de Amazon S3.



Guarde la receta. Cuando se ejecuta la receta, Analytics crea una carpeta en el directorio que eligió cuando creó la conexión, con un nombre basado en la ruta de la carpeta. Por ejemplo, si eligió la ruta de carpeta ...support/servicedata, se crea una nueva carpeta servicedata en la ruta ...support/servicedata/servicedata. La nueva carpeta contiene el archivo de resultado de receta servicedata_0.csv, un archivo de metadatos schema.json y un archivo_SUCCESS. Cuando vuelva a ejecutar la receta, los archivos generados previamente se eliminan y se redacta la nueva versión de los archivos.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Conexión de salida de Amazon S3 (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión) Preparar datos con la próxima generación de Preparación de datos (Beta)

Snowflake

Sincronizar valores de columna TinyInt completa desde Seleccionar conectores AWS RDS

La gama completa de valores de columna de datos TinyInt, desde -127 a 127, se sincroniza ahora desde conexiones AWS RDS MySQL, Maria DB y Aurora MySQL. Anteriormente, este tipo de datos se interpretaba como un poco que mostraba 0 o 1. Actualice su lógica, sus filtros o sus transformaciones que se basan en el comportamiento 0 o 1 para utilizar los valores actuales en su lugar.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Por qué: Los valores actuales le ayudan a utilizar estas columnas de forma más amplia en sus conjuntos de datos y recetas. Usted ve los valores a través de Analytics, incluyendo extracciones masivas y vista previa de datos.

CONSULTE TAMBIÉN

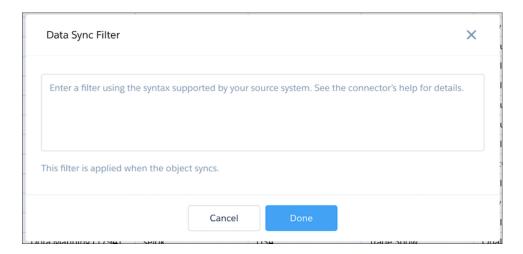
Ayuda de Salesforce: Conexión de Amazon RDS (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Filtrar datos sincronizados desde el conector SQL estándar de Google BigQuery

Para acelerar la sincronización de datos y solo extraer los datos que necesita, ahora puede utilizar filtros de sincronización de datos con objetos conectados desde el conector SQL estándar de Google BigQuery. Anteriormente, importaba todos los datos desde un objeto remoto y utilizaba un filtro de flujo de datos o receta para limitar los datos externos en un conjunto de datos. Ahora, puede excluir datos innecesarios o confidenciales de la sincronización en Analytics desde el principio. Por ejemplo, configure un filtro para importar solo datos de marketing canadienses si está analizando el progreso de su unidad de negocio canadiense.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Haga clic en desde la página Vista previa de datos de origen al agregar o modificar un objeto remoto conectado. Ingrese un filtro utilizando Sintaxis de consulta SQL estándar de Google, descrita en Ayuda de análisis de datos de Google.



Sincronice datos remotos en organizaciones de Government Cloud con conectores que cumplen con requisitos FIPS 140

En conjunto con los requisitos de criptográficos del gobierno de EE.UU., los conectores de Analytics ahora utilizan cifrado validado de FIPS 140. Las listas de conectores disponibles en organizaciones de Government Cloud se ampliarán cuando se confirme el cifrado validado de FIPS 140.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

La lista actual de conectores disponibles en organizaciones de Government Cloud está disponible en el artículo de knowledge Seleccionar conectores de Einstein Analytics disponibles en organizaciones de Government Cloud (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión).

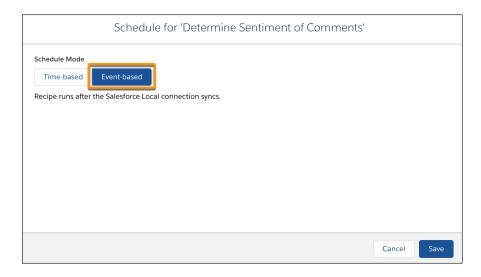
Obtener siempre los datos más recientes programando recetas para ejecutar tras las sincronizaciones

Determinar el momento correcto para programar una receta es difícil cuando no sabe cuánto tarda la sincronización de datos. Así que deje de adivinar cuándo ejecutar una receta y prográmela para que comience una vez completada la sincronización de datos.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Por qué: Las recetas que se ejecutan en una programación basada en tiempo pueden dar como resultado datos obsoletos si la receta se inicia antes de que se complete la sincronización. Para evitar este problema, utilice una programación basada en evento. Puede utilizar programaciones basadas en evento para recetas creadas con Preparación de datos o Preparación de datos (Beta).

Cómo: En la subficha Recetas en Gestor de datos, haga clic en el menú desplegable (,) a la derecha de la receta y seleccione **Programación** > **Basada en evento**.



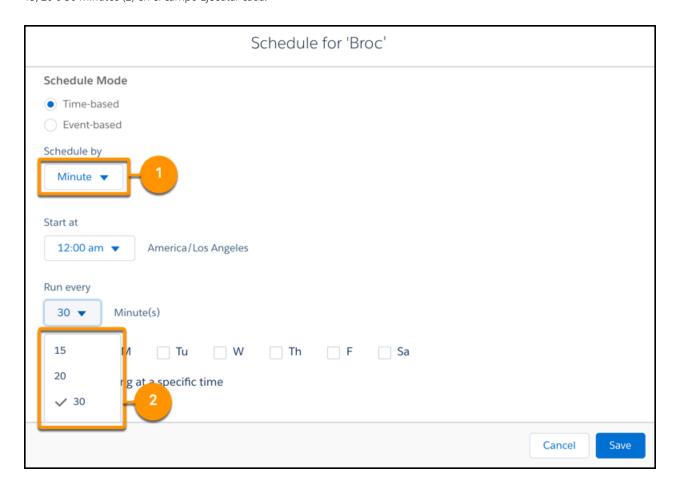
La receta se ejecuta cada vez que se ejecuta la sincronización; no al revés. Si múltiples recetas y flujos de datos utilizan programación basada en eventos para el mismo objeto conectado, todos se ejecutan una vez completada la sincronización.

Mantener sus datos más actualizados con intervalos de programación más cortos

Ahora puede programar trabajos de sincronización de datos, flujo de datos y receta para ejecutarse cada 15, 20, 30 o 60 minutos con programación de sub-hora si su organización utiliza una licencia Einstein Analytics Plus. Anteriormente hizo contacto con el Servicio de asistencia de Salesforce para activar la programación se subhora. Si no tiene una licencia Einstein Analytics Plus, aún debe hacer contacto con el Servicio de asistencia de Salesforce. Este cambio no se aplica a sandboxes.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Para programar trabajos más frecuentes, seleccione **Minuto** (1) en el campo Programar por y luego seleccione el intervalo de 15, 20 o 30 minutos (2) en el campo Ejecutar cada.



Si el programador intenta ejecutar una sincronización de datos, un flujo de datos o una receta que ya se está ejecutando o en cola, el trabajo actualmente en ejecución continúa, pero el nuevo trabajo falla. Para evitar el fallo de trabajos programados, asegúrese de que el intervalo de programación es superior al tiempo que tarda en completar el trabajo. Consulte ejecuciones históricas para determinar el tiempo que tarda el trabajo en completarse.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Solución de problemas de ejecuciones de flujo de datos y sincronización de datos canceladas debido a programaciones que se solapan (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

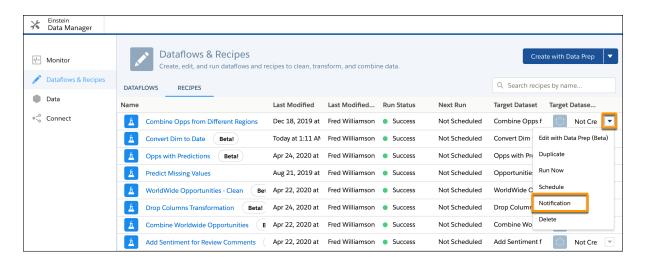
Mantener fichas en trabajos de receta con notificaciones

Establezca notificaciones de receta para recibir una notificación de email cuando finaliza una receta. Recibirá una notificación solo cuando existen advertencias, solo cuando la receta falla o cada vez que finaliza la receta. También puede establecer una notificación de tiempo transcurrido para notificarle cuando una receta tarda más de un periodo de tiempo especificado.

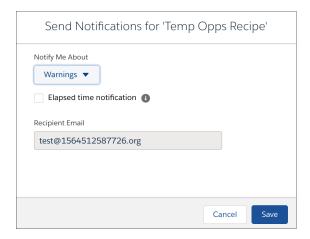
Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Quién: Para suscribirse a notificaciones de receta, debe tener el permiso de usuario Modificar flujos de datos de Analytics o Modificar recetas.

Cómo: En la subficha Recetas en Gestor de datos, haga clic en el menú desplegable (,) a la derecha de la receta y seleccione **Notificación**. Esta opción aparece para recetas tanto de Preparación de datos como de Preparación de datos (Beta).



Desde la lista de selección Notificarme acerca de, seleccione sobre qué desea que se le notifique. Recibirá una notificación solo cuando existen advertencias, solo cuando la receta falla o cada vez que finaliza la receta.



Para recibir una notificación de tiempo transcurrido, seleccione **Notificación de tiempo transcurrido** y el número de horas y minutos.



Nota: De forma predeterminada, las notificaciones de email solo se envían a la persona que establece las notificaciones. Otras personas con el permiso Modificar flujos de datos de Analytics o Modificar recetas pueden suscribirse a una receta estableciendo notificaciones.

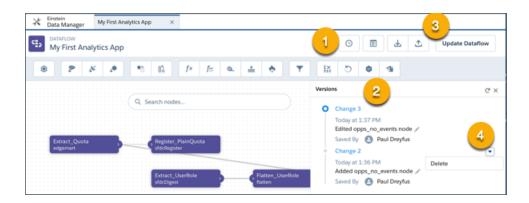
Restaurar versiones de flujo de datos previos fácilmente con función de Historial

Utilizando Historial de flujo de datos, modifique un flujo de datos y guarde nuevas versiones junto con breves descripciones de lo que cambió. Cuando guarda una nueva versión, se convierte en la versión en vivo que mantiene los datos de Analytics actualizados. Todas las versiones se pueden ver a través del Gestor de datos de Analytics, y puede rápidamente revertir a o eliminar cualquiera de ellas.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: En el Gestor de datos de Analytics, seleccione **Flujos de datos y recetas**. Abra un flujo de datos, luego haga clic en el icono de historial (1) Todas las versiones del flujo de datos aparecen en el panel **Versiones** (2), con la versión en vivo en la parte superior.

Cuando termina de trabajar en el flujo de datos, haga clic en **Actualizar flujo de datos** (3), ingrese una descripción en el campo **Historial de versión** y haga clic en el botón **Actualizar flujo de datos**. Esa se convierte en la versión actual y aparece en la parte superior del panel **Versiones**. Para revertir una versión anterior, haga clic en su nombre y luego haga clic en **Actualizar flujo de datos**. Elimine una versión anterior haciendo clic en **Eliminar** desde las opciones de versión (4).



Aplicaciones pregeneradas de Analytics: Aplicación Appointment Analytics, Galería de plantillas, Mejoras en aplicaciones Industries y Customer Lifecycle

Entregue un servicio personalizado con tableros de Appointment Analytics rellenos con datos de Lightning Scheduler. Encuentre las mejores plantillas para sus aplicaciones en la Galería de plantillas. Obtenga perspectivas sobre conversión de prospectos y mejore citas de servicio de gestor de sucursal con Wealth Management Analytics Comprenda tendencias de retención de cliente de seguros desde le tablero Clientes ganados/perdidos de Insurance Analytics. Además, agregue automáticamente los datos de encuesta correctos a Customer Lifecycle Analytics con un asistente mejorado.

EN ESTA SECCIÓN:

Personalizar sus citas de servicio con perspectivas desde la aplicación Appointment Analytics

Appointment Analytics le permite tomar decisiones dirigidas por datos para ayudar a entregar los recursos de servicio correctos al cliente correcto en el momento correcto. Utilice la plantilla para crear una aplicación con visualizaciones de tableros de datos de citas de clientes desde Lightning Scheduler.

Descubrir plantillas destacadas en la galería de plantillas

Déjese inspirar ojeando las descripciones generales de plantillas de aplicación en la Galería de plantillas de Einstein Analytics. La galería le proporciona una vista rápida del potencial de sus tableros y le ayuda a seleccionar la mejor plantilla para su caso de uso. La galería mejorada luce capturas de pantalla y etiquetas de categorización para referencia rápida e incluye una sección Recomendado con las plantillas más populares.

CONSULTE TAMBIÉN

Permitir a sus datos de seguros trabajar aún más con mejoras de la aplicación Einstein Financial Services

Permitir a sus datos de gestión de patrimonios trabajar aún más con mejoras de la aplicación Einstein Financial Services

Analizar cambios de pronósticos y mejorar su negocio

Monitorear desempeño de negocio con un solo tablero (Beta)

Customer Lifecycle Analytics: Análisis de tema, Mapas de ciclo de vida del cliente, Análisis de respuesta, Análisis de encuesta interna y Asistente de configuración mejorado

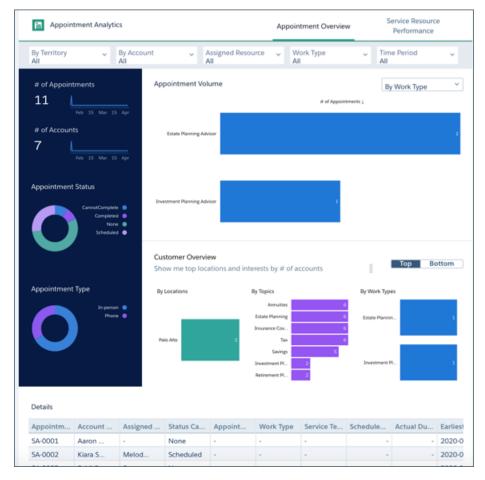
Hacer crecer su negocio y Mejorar ejecución minorista

Personalizar sus citas de servicio con perspectivas desde la aplicación Appointment Analytics

Appointment Analytics le permite tomar decisiones dirigidas por datos para ayudar a entregar los recursos de servicio correctos al cliente correcto en el momento correcto. Utilice la plantilla para crear una aplicación con visualizaciones de tableros de datos de citas de clientes desde Lightning Scheduler.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Por qué: Comprenda cómo se asignó su equipo para citas de servicio visualizando volúmenes de citas pasadas entre cuentas, tipos de trabajo y territorios. Ahonde más para averiguar cuánto emplean sus representantes en citas de servicio para ayudar a analizar su desempeño. Además ordene los indicadores de desempeño clave de citas por ubicación, tipo, representante de servicio y otros factores para obtener detalles clave con el fin de ayudar a gestionar el negocio.



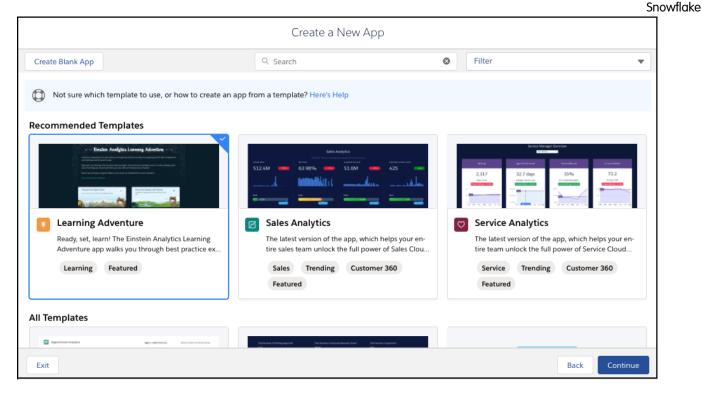
Cómo: Vaya a Analytics Studio, haga clic en **Crear**, elija **Aplicación** y, a continuación, **Iniciar desde plantilla**. Seleccione **Appointment Analytics** y siga las instrucciones del asistente para crear su aplicación.

Descubrir plantillas destacadas en la galería de plantillas

Déjese inspirar ojeando las descripciones generales de plantillas de aplicación en la Galería de plantillas de Einstein Analytics. La galería le proporciona una vista rápida del potencial de sus tableros y le ayuda a seleccionar la mejor plantilla para su caso de uso. La galería mejorada luce capturas de pantalla y etiquetas de categorización para referencia rápida e incluye una sección Recomendado con las plantillas más populares.

Dónde: Estos cambios se aplican a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Haga clic en **Galería de plantillas** en el panel izquierdo de la página de inicio de Einstein Analytics Studio, o haga clic en el botón **Crear** y seleccione **Aplicación**. En la galería, seleccione una plantilla para realizar una vista previa, o haga clic en **Crear aplicación en blanco** para comenzar desde cero.



Creación de aplicaciones Analytics: Extensión Analytics VS Code, Combinación de datos en el explorador, Exploración de datos directa con Snowflake (Beta)

La extensión Analytics VS Code hace que el desarrollo de plantillas de Analytics sea más rápido y sencillo. Amplíe perspectivas de negocio combinando datos desde múltiples conjuntos de datos en el explorador. Además, explore datos directamente en Snowflake sin cargarlo primero en Salesforce o repararlo en conjuntos de datos (Beta).



Nota: ¿En busca de API de REST de Einstein Analytics nuevas y modificadas? En esta versión, agregamos las actualizaciones de API de Einstein Analytics con los otros elementos nuevos y modificados para las API cerca del final de la sección Desarrollo. Aún estamos abarcando todos los cambios sobre los que desea obtener información. Organizar todo el contenido de API de Salesforce en un solo lugar facilita a los desarrolladores la búsqueda. Háganos saber lo que piensa. Utilice el formulario de comentarios en temas de nota de versión o twitéenos en @salesforcedocs.

EN ESTA SECCIÓN:

Acelerar el desarrollo de plantillas de Analytics con la extensión Analytics VS Code

La extensión de Analytics para Visual Studio Code (VS Code) proporciona a los desarrolladores una ruta más rápida y eficiente de para el desarrollo de plantillas basándose en aplicaciones de Analytics.

Explorar múltiples conjuntos de datos con una sola consulta (Disponible de forma general)

Las respuestas a preguntas de negocio a veces requieren datos que no se encuentran en el conjunto de datos actual. O bien, su estructura de conjunto de datos podría no coincidir con la forma en que desea explorar sus datos. Con la combinación de datos, no es necesario volver a la preparación de datos y crear conjuntos de datos unidos. Ahora puede combinar datos desde múltiples conjuntos de datos en el explorador y consultar los datos combinados justo como si fuera un conjunto de datos único.

Obtener perspectivas sobre datos directamente en Snowflake (Beta)

Ejecute exploraciones en sus datos en almacén de Snowflake sin cargar datos en Salesforce o prepararlos en conjuntos de datos. Tras configurar una conexión en vivo con Snowflake, puede ejecutar consultas en el esquema de Snowflake asociado con la conexión en tiempo real. Puede incluso crear gráficos de tablero y tablas basándose en las consultas que ejecuta en datos de Snowflake.

Acentuar datos de tabla dinámica vitales con formato

Atraiga la atención a información de toma de decisión en tablas dinámicas asígnándole formato. Para resaltar datos que cumplen criterios específicos, establezca reglas de formato condicional en una columna. O bien resalte datos basándose en condiciones establecidas en una columna de referencia. Para destacar una columna sin aplicar ninguna condición, alégrela con estilos de texto y alineación de texto.

Resumir datos por múltiples mediciones en tablas dinámicas

Las tablas dinámicas ya no están limitadas a una medición. Resuma campos clave en sus conjuntos de datos y aflore más perspectivas en una sola lente con múltiples mediciones en tablas dinámicas.

Agregar valores dinámicos a texto de tablero sin código

Los números y gráficos son la opción perfecta para la visualización de datos, pero a veces ayuda a ponerlo por escrito. Es por eso que facilitamos la tarea de agregar datos desde consultas directamente a su texto de tablero. Por ejemplo, ¿desea decir "Los ingresos de ventas este trimestre son de 1.234.567 \$", o "Sita cerró la mayoría de oportunidades este mes"? Es fácil cuando "1.234.567 \$" y "Sita" proceden directamente de sus datos y se actualizan de forma dinámica. Lo mejor de todo, puede agregar valores dinámicos a su texto de tablero sin crear o vincular a otra consulta con código.

Clasificar datos en tableros con un solo clic

Clasifique datos en tablas de tablero o gráficos sin necesidad de codificar; independientemente del tipo de consulta subyacente. Para clasificar un campo en orden ascendente o descendente, simplemente haga clic en el encabezado de campo por el que desea clasificar el componente de tablero.

Seleccionar dónde los usuarios abren tableros integrados

Ahora puede establecer tableros integrados de Einstein Analytics para abrir en la ficha Salesforce Lightning Analytics o puede desactivar el botón de inicio. El botón de inicio predeterminado está en la parte superior del encabezado de tablero, que inicia el tablero en la aplicación Einstein Analytics Studio.

Acelerar el desarrollo de plantillas de Analytics con la extensión Analytics VS Code

La extensión de Analytics para Visual Studio Code (VS Code) proporciona a los desarrolladores una ruta más rápida y eficiente de para el desarrollo de plantillas basándose en aplicaciones de Analytics.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Por qué: La extensión Analytics VS Code le permite acceder a todos los comandos Salesforce CLI Analytics a través de VS Code en vez de tener que utilizar SFDX para ejecutar los comandos. Además, para la modificación de archivos de JSON de plantillas de Analytics, incluye todas las funciones que esperaría cuando utilice VS Code, incluyendo:

- Texto al pasar el ratón que explica el uso de elementos de código.
- Corrección y terminación de código, que enumera opciones disponibles para dichas cosas como acciones, tipos, atributos de JSON de plantilla.
- Formato y validación de código.
- Comprobación de errores y soluciones rápidas.
- Vinculación interna entre archivos de plantilla para un acceso sencillo a todas las partes de la plantilla.

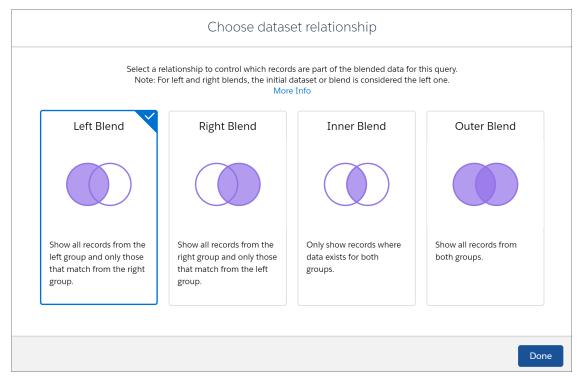
Cómo: En VS Code, instale el Paquete de extensiones de Salesforce Analytics desde Extensions Marketplace. A continuación utilice comandos de Analytics CLI justo desde VS Code para realizar todas las tareas asociadas con el desarrollo de plantillas de Analytics.

Explorar múltiples conjuntos de datos con una sola consulta (Disponible de forma general)

Las respuestas a preguntas de negocio a veces requieren datos que no se encuentran en el conjunto de datos actual. O bien, su estructura de conjunto de datos podría no coincidir con la forma en que desea explorar sus datos. Con la combinación de datos, no es necesario volver a la preparación de datos y crear conjuntos de datos unidos. Ahora puede combinar datos desde múltiples conjuntos de datos en el explorador y consultar los datos combinados justo como si fuera un conjunto de datos único.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Desde el panel de conjuntos de datos del explorador de Einstein Analytics, haga clic en **Agregar conjunto de datos** para agregar hasta cuatro conjuntos de datos. Dependiendo de qué registros desea incluir en la consulta de datos combinados, seleccione combinación izquierda, derecha, interna o externa. Por ejemplo, para incluir todos los registros desde el conjunto de datos inicial y solo esos registros que coinciden con ellos desde los conjuntos de datos agregados, seleccione Combinación izquierda.



Para comparaciones de lado a lado, seleccione el campo por el que agrupar desde cada conjunto de datos. Al definir grupos, mediciones y filtros, seleccione campos desde cualquiera de los conjuntos de datos combinados.

Supongamos que combina datos desde los conjuntos de datos Cuentas y Casos. Ahora puede trazar una comparación visual entre ingresos anuales desde cada cuenta y el número de tickets de asistencia asociados con la cuenta.



Ahora que la combinación de datos está disponible de forma general, se admiten estas funciones.

- Fórmulas
- Filtros en campos de fecha
- Filtros globales

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Explorar múltiples conjuntos de datos con una sola consulta (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Obtener perspectivas sobre datos directamente en Snowflake (Beta)

Ejecute exploraciones en sus datos en almacén de Snowflake sin cargar datos en Salesforce o prepararlos en conjuntos de datos. Tras configurar una conexión en vivo con Snowflake, puede ejecutar consultas en el esquema de Snowflake asociado con la conexión en tiempo real. Puede incluso crear gráficos de tablero y tablas basándose en las consultas que ejecuta en datos de Snowflake.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Nota: Como una función beta, Datos de Einstein Analytics Salesforce Direct para Snowflake es una vista previa y no forma parte de los "Servicios" bajo su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o sobre ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las

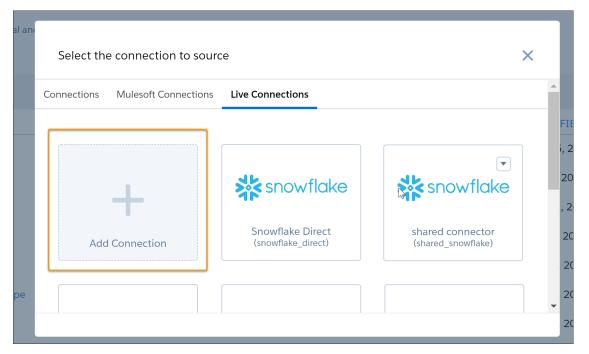
aplican por igual a su uso de esta función. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para la función en Trailblazer Community.

obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones que no son de Salesforce relacionadas y Contenido se

Quién: La exploración de datos de Snowflake utilizando una conexión en vivo requiere el permiso Explorar datos externos directamente.

Cómo:

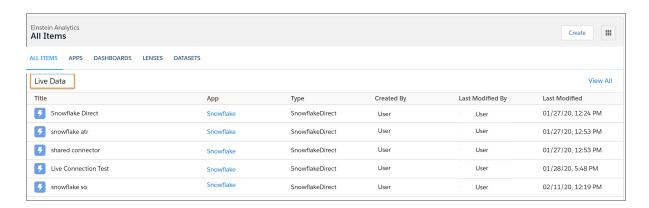
- 1. Para suscribir su organización en Datos de Salesforce Direct para Snowflake (Beta), seleccione Activar Datos de Einstein Analytics Direct para fuentes de datos externas en la página Configuración de Analytics.
- 2. En la ficha Conexión del gestor de datos de Einstein Analytics, haga clic en Conectar con datos.
- **3.** Haga clic en **Agregar conexión** en la ficha Conexiones en vivo e ingrese su configuración.



Al configurar la conexión, utilice la configuración de la aplicación Analytics para controlar qué usuarios, funciones y grupos de Salesforce tienen acceso para explorar datos de Snowflake con la conexión. Una vez hecho, haga clic en **Guardar** o **Guardar y probar**.

Nota: Al crear conexiones a Snowflake, recomendamos el uso de una cuenta de usuario de Snowflake con acceso de solo lectura.

Desde la ficha Todos los elementos en Analytics Studio, los usuarios pueden ver las conexiones de Snowflake bajo Datos en vivo.



Para iniciar la exploración, haga clic en una conexión bajo Datos en vivo y seleccione un objeto de datos que está disponible con la conexión.

En la versión beta, Datos directos para Snowflake incluye estas funciones.

- Gráficos, valores y tablas dinámicas
- Panel Campos
- Acciones de consulta

- Filtrado de mediciones, dimensiones y fechas relativas y absolutas
- Lógica de filtro y filtros agregados

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Explorar datos directamente en Snowflake (Beta) Ayuda de Salesforce: Crear una conexión en vivo con Snowflake (Beta)

Acentuar datos de tabla dinámica vitales con formato

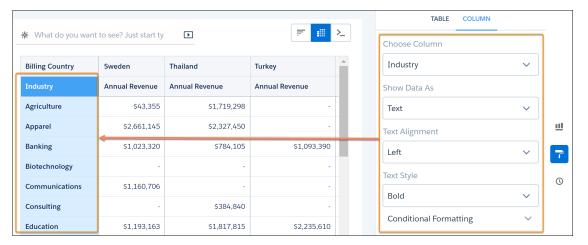
Atraiga la atención a información de toma de decisión en tablas dinámicas asígnándole formato. Para resaltar datos que cumplen criterios específicos, establezca reglas de formato condicional en una columna. O bien resalte datos basándose en condiciones establecidas en una columna de referencia. Para destacar una columna sin aplicar ninguna condición, alégrela con estilos de texto y alineación de texto.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Por qué: Supongamos que está revisando los ingresos anuales de todas las cuentas por país e industria. En la tabla de cuentas girada en país, la aplicación de formato condicional a la columna de ingresos anuales puede ayudarle a identificar rápidamente dónde enfocar sus esfuerzos de ventas.



Cómo: En modo de tabla dinámica, haga clic en para abrir el panel Formato. En la ficha Columna, seleccione una columna que no sea la dimensión girada para establecer la regla de forma condicional. Además, especifique la columna de referencia utilizada para establecer la regla de formato si es diferente a la que aplicará el formato condicional. Especifique una condición y defina los colores para ella. O bien establezca los valores de rango para la condición y seleccione colores para cada rango. Además del formato condicional, puede aplicar estilos y alineación de texto a cualquier columna en la tabla dinámica. Una vez termine, aplique sus cambios.

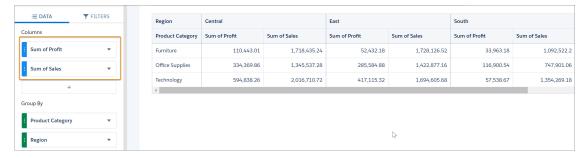


Resumir datos por múltiples mediciones en tablas dinámicas

Las tablas dinámicas ya no están limitadas a una medición. Resuma campos clave en sus conjuntos de datos y aflore más perspectivas en una sola lente con múltiples mediciones en tablas dinámicas.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Supongamos que desea comparar ventas y beneficios para categorías de productos por región. Con el modo dinámico seleccionado en la lente, agrupe datos por región y categoría de producto. Ahora, agregando las columnas Suma de beneficios y Suma de ventas, obtiene una vista de estas mediciones importantes de lado a lado. Anteriormente, podía girar solo una de estas mediciones.

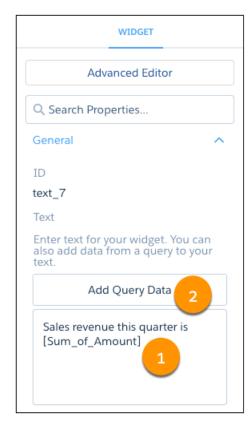


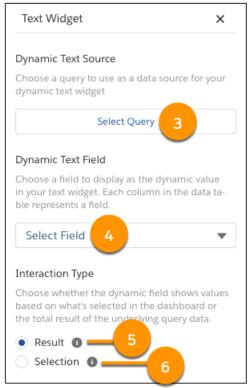
Agregar valores dinámicos a texto de tablero sin código

Los números y gráficos son la opción perfecta para la visualización de datos, pero a veces ayuda a ponerlo por escrito. Es por eso que facilitamos la tarea de agregar datos desde consultas directamente a su texto de tablero. Por ejemplo, ¿desea decir "Los ingresos de ventas este trimestre son de 1.234.567 \$", o "Sita cerró la mayoría de oportunidades este mes"? Es fácil cuando "1.234.567 \$" y "Sita" proceden directamente de sus datos y se actualizan de forma dinámica. Lo mejor de todo, puede agregar valores dinámicos a su texto de tablero sin crear o vincular a otra consulta con código.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Cree un widget de texto, coloque su cursor donde desea agregar un valor dinámico (1), luego haga clic en **Agregar datos de consulta** (2). Seleccione una consulta como el origen de su texto dinámico (3), luego seleccione un campo desde la consulta de origen (4). Los campos disponibles desde la consulta aparecen como columnas en una tabla.





Puede eliminar un valor dinámico eliminándolo en el cuadro de texto.

También puede elegir si un valor de texto dinámico se basa en el resultado de la consulta (5), o lo que esté seleccionado (6). Recuerde que si muestra valores basados en selección, el texto está en blanco hasta que realiza una selección en el tablero.

Clasificar datos en tableros con un solo clic

Clasifique datos en tablas de tablero o gráficos sin necesidad de codificar; independientemente del tipo de consulta subyacente. Para clasificar un campo en orden ascendente o descendente, simplemente haga clic en el encabezado de campo por el que desea clasificar el componente de tablero.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: En este ejemplo, para organizar oportunidades de valores más altos a más bajos por Industria, haga clic en **Suma de importe** en el gráfico de barras. Además, para clasificar la tabla Oportunidades por su propietario, haga clic en el encabezado de columna **Propietario de oportunidad**.

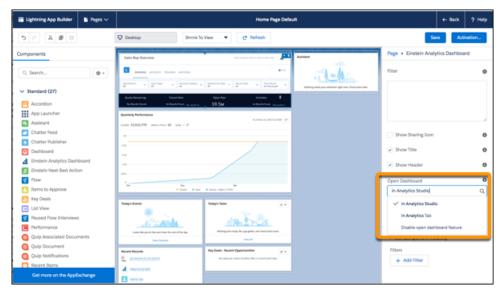


Seleccionar dónde los usuarios abren tableros integrados

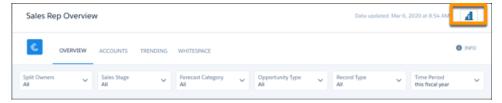
Ahora puede establecer tableros integrados de Einstein Analytics para abrir en la ficha Salesforce Lightning Analytics o puede desactivar el botón de inicio. El botón de inicio predeterminado está en la parte superior del encabezado de tablero, que inicia el tablero en la aplicación Einstein Analytics Studio.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

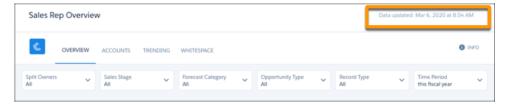
Cómo: En el editor de página de Generador de aplicaciones Lightning, utilice el editor de componentes del Tablero de Einstein Analytics para establecer al función del botón de inicio. Haga clic en el cuadro de texto **Abrir tablero** para mostrar las opciones y realizar una selección.



Los cambios se muestran en el editor de página y en el tablero integrado cuando guarda sus cambios.



Un tablero integrado con el botón de inicio.



Un tablero integrado con el botón de inicio desactivado.

Einstein Discovery: Tipos de modelos basados en árbol, Modelos de Bosque aleatorio (Piloto) y Límites de filas aumentados

Obtenga las mejores predicciones desde tres algoritmos de modelado. Cree modelos precisos utilizando algoritmos de bosque aleatorio (piloto). Procese hasta 100 millones de filas de datos.

Los derechos de ALBERT EINSTEIN se utilizan con el permiso de The Hebrew University of Jerusalem. Representado exclusivamente por Greenlight.

EN ESTA SECCIÓN:

Obtener las mejores predicciones de tres modelos diferentes

Einstein Discovery ahora admite tres algoritmos de modelado para predecir resultados: Modelo lineal generalizado (GLM), Máquina de Potenciación del gradiente (GBM) y XGBoost. Cuando crea una historia con un modelo predictivo, puede permitir a Einstein Discovery utilizar todos los tres algoritmos para crear el modelo. Einstein Discovery muestra a continuación los resultados del modelo con mejor desempeño. Obtiene lo mejor de todos los enfoques.

Crear modelos precisos utilizando algoritmos de bosque aleatorio (Piloto)

Einstein Discovery ahora agrega un cuarto tipo de modelo basado en un algoritmo de modelado conocido como *bosque aleatorio*. Einstein Discovery utiliza este algoritmo de aprendizaje supervisado para crear modelos altamente precisos a través de múltiples árboles de decisión, aleatorización y otras técnicas de optimización. Puede comparar un modelo de bosque aleatorio con otros tipos de modelos para determinar si este algoritmo proporciona mejor precisión para su historia.

Procesar más datos con Einstein Discovery

Ahora puede crear historias desde conjuntos de datos de Einstein Analytics con hasta 100 millones de filas de datos. El límite previo de Einstein Discovery era de 20 millones de filas. Analizar más datos puede llevar a mejores perspectivas, predicciones más precisas y recomendaciones más útiles.

Sustituir modelos implementados fácilmente

Para agilizar mejoras de modelo, un flujo de trabajo simplificado simplifica aún más la actualización de modelos implementados. Si crea una versión de una historia que está asociada con un modelo implementado, debe volver a implementar el modelo basándose en la configuración actualizada. Anteriormente, implementaba el nuevo segmento de modelo, desactivaba el antiguo segmento de modelo implementado y activaba el nuevo. Ahora puede simplemente sustituir el modelo existente con la configuración más reciente. El gráfico de monitoreo de precisión del modelo indica cuándo se produjeron actualizaciones de modelo.

Comparar versiones de historia utilizando lo que cambió Tarjeta de Perspectivas

Einstein Discovery le permite comparar versiones de historia tras cada iteración y seleccionar la mejor para analizar o implementar. Cuando crea una versión de la historia, Einstein resume la repercusión de sus cambios y le permite comparar versiones de lado a lado para ayudarle a decidir qué versión utilizar.

Puntuar registros de Salesforce de forma masiva

Ahora puede puntuar predicciones en múltiples registros de una vez. Por ejemplo, utilice el puntuaje masivo para actualizar todos los puntuajes de predicción después de implementar un modelo actualizado. También puede ejecutar puntuaje masivo en datos históricos para ver cuán bueno es el desempeño de su modelo. Con puntuaje masivo, puede puntuar todos los registros, un segmento de los registros o registros que no alcanzaron el estado terminal.

Eliminar sesgo desde sus perspectivas y predicciones

Los negocios no siempre están atentos a sesgos en sus conjuntos de datos que pueden producir resultados discriminatorios. Einstein Discovery le permite identificar campos como confidenciales durante la configuración de historias, y resalta estos campos confidenciales en perspectivas de historias. Puede incluso filtrar perspectivas utilizando estos campos confidenciales para examinar aún más su impacto en resultados de historias y asegurarse de que ese sesgo no arroje resultados perjudiciales

Evaluar calidad de modelo para regresiones lineales con Raíz del error cuadrático medio

En Gestor de modelos, la ficha Descripción general para regresiones lineales ahora muestra el Raíz del error cuadrático medio (RMSE) en vez del Error cuadrático medio (MSE). RMSE es una estadística interpretable con mayor facilidad que mide la diferencia entre los valores predichos por el modelo y los valores actuales. RMSE ahora aparece siempre que abre una predicción para una regresión lineal en Gestor de modelos.

Obtener acceso transparente a detalles de modelo

Ya no necesita el permiso de usuario Compartir historias de Einstein Discovery para ver la ficha Código R en Mediciones de modelo Ahora, cualquiera puede examinar los detalles subyacentes del modelo que Einstein Discovery creó desde su historia. El permiso de usuario Compartir de Einstein Discovery ahora se aplica únicamente a la exportación de perspectivas a Quip.

Realizar seguimiento del desempeño de predicción con monitoreo en segundo plano

El monitoreo del desempeño de predicción en Gestor de modelos ya no requiere el flujo de datos SFDCLiveMetricsFlow. Este proceso se ejecuta ahora en segundo plano, de modo que el flujo de datos ya no aparece en Gestor de datos de Einstein Analytics bajo las fichas Monitoreo o Flujos de datos y recetas.

Volver a calcular correlaciones para ajustes de variable actualizadas

En configuración de historia, si cambia ajustes de variable (campo), puede ver rápidamente el efecto de sus cambios volviendo a calcular porcentajes de correlación. De ese modo, puede decidir los mejores parámetros a utilizar para su análisis de historia, dando como resultado perspectivas más relevantes y mejores predicciones.

CONSULTE TAMBIÉN

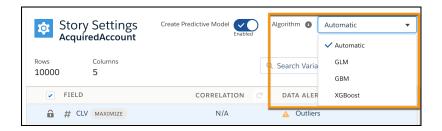
Salesforce Einstein: Mejores resultados en Búsqueda de Einstein, Detectar texto en imágenes con Einstein OCR, y Mejores predicciones con más algoritmos y datos en Einstein Discovery

Obtener las mejores predicciones de tres modelos diferentes

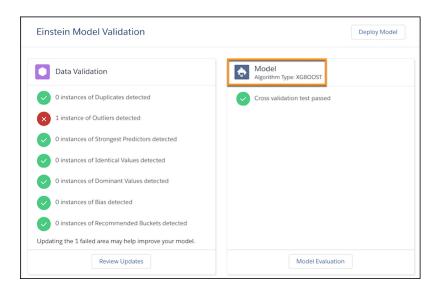
Einstein Discovery ahora admite tres algoritmos de modelado para predecir resultados: Modelo lineal generalizado (GLM), Máquina de Potenciación del gradiente (GBM) y XGBoost. Cuando crea una historia con un modelo predictivo, puede permitir a Einstein Discovery utilizar todos los tres algoritmos para crear el modelo. Einstein Discovery muestra a continuación los resultados del modelo con mejor desempeño. Obtiene lo mejor de todos los enfoques.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: En configuración de historia, Einstein Discovery utiliza automáticamente todos los tres algoritmos de forma predeterminada. Para crear el modelo con solo un algoritmo, selecciónelo desde la lista **Algoritmo**.



En Mediciones de modelo, la ficha Descripción general le muestra el tipo de algoritmo para el modelo.

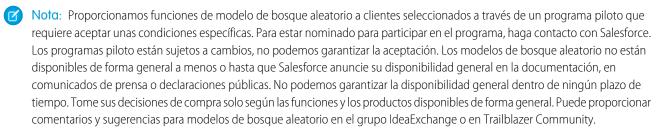


CONSULTE TAMBIÉN

Einstein Discovery: Tipos de modelos basados en árbol, Modelos de Bosque aleatorio (Piloto) y Límites de filas aumentados

Crear modelos precisos utilizando algoritmos de bosque aleatorio (Piloto)

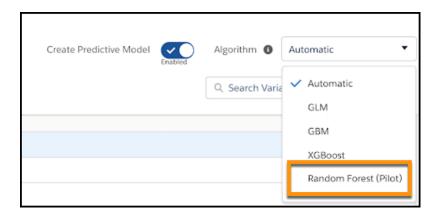
Einstein Discovery ahora agrega un cuarto tipo de modelo basado en un algoritmo de modelado conocido como *bosque aleatorio*. Einstein Discovery utiliza este algoritmo de aprendizaje supervisado para crear modelos altamente precisos a través de múltiples árboles de decisión, aleatorización y otras técnicas de optimización. Puede comparar un modelo de bosque aleatorio con otros tipos de modelos para determinar si este algoritmo proporciona mejor precisión para su historia.



datos, Modelos basados en árbol, Conexiones en vivo a Snowflake

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: En configuración de historia, haga clic en la lista Algoritmo y seleccione Bosque aleatorio (Piloto).



Tras la creación de la historia, vaya a Mediciones de modelo y compare la precisión de este modelo con modelos creados utilizando otros algoritmos.



Nota: Para la versión piloto, los modelos de bosque aleatorio tienen interpretabilidad limitada y no se pueden implementar.

CONSULTE TAMBIÉN

Einstein Discovery: Tipos de modelos basados en árbol, Modelos de Bosque aleatorio (Piloto) y Límites de filas aumentados

Procesar más datos con Einstein Discovery

Ahora puede crear historias desde conjuntos de datos de Einstein Analytics con hasta 100 millones de filas de datos. El límite previo de Einstein Discovery era de 20 millones de filas. Analizar más datos puede llevar a mejores perspectivas, predicciones más precisas y recomendaciones más útiles.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

Einstein Discovery: Tipos de modelos basados en árbol, Modelos de Bosque aleatorio (Piloto) y Límites de filas aumentados

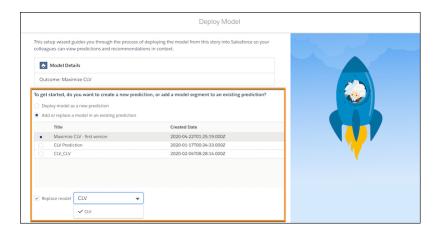
Sustituir modelos implementados fácilmente

Para agilizar mejoras de modelo, un flujo de trabajo simplificado simplifica aún más la actualización de modelos implementados. Si crea una versión de una historia que está asociada con un modelo implementado, debe volver a implementar el modelo basándose en la configuración actualizada. Anteriormente, implementaba el nuevo segmento de modelo, desactivaba el antiguo segmento de modelo implementado y activaba el nuevo. Ahora puede simplemente sustituir el modelo existente con la configuración más reciente. El gráfico de monitoreo de precisión del modelo indica cuándo se produjeron actualizaciones de modelo.

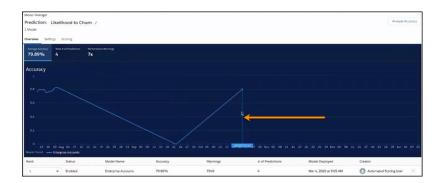
Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Abra la versión de historia asociada con el modelo que desea actualizar. Cambie parámetros para mejorarlos (como filtros de campo) y cree una versión de la historia. Verifique sus cambios comparando versiones de historia y luego compare los modelos nuevos e implementados en Mediciones de modelo para confirmar mejoras de modelo.

A continuación, implemente el nuevo modelo. En el asistente de implementación, seleccione **Agregar o sustituir un modelo en una predicción existente**, seleccione el nuevo modelo de la lista, seleccione **Sustituir modelo**, y seleccione el modelo implementado que desea sustituir.



Finalice la implementación del nuevo modelo, luego ábralo en Gestor de modelos para ver su gráfico de precisión. Una barra vertical indica cuándo se actualizó el modelo.



La barra aparece cuando se recopilan más estadísticas. Para desencadenar la visualización de esta línea, puede ejecutar un puntuaje masivo en el modelo.



Nota: Para revertir a un modelo anterior, puede implementar el modelo desde su versión de historia anterior y sustituir el modelo actual en producción.

CONSULTE TAMBIÉN

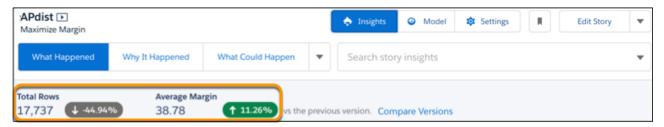
Einstein Discovery: Tipos de modelos basados en árbol, Modelos de Bosque aleatorio (Piloto) y Límites de filas aumentados

Comparar versiones de historia utilizando lo que cambió Tarjeta de Perspectivas

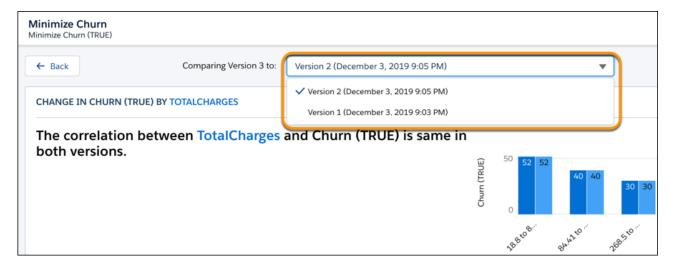
Einstein Discovery le permite comparar versiones de historia tras cada iteración y seleccionar la mejor para analizar o implementar. Cuando crea una versión de la historia, Einstein resume la repercusión de sus cambios y le permite comparar versiones de lado a lado para ayudarle a decidir qué versión utilizar.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Realice cambios en una historia existente, luego actualice la historia para crear una nueva versión. La perspectiva Lo que sucedió muestra un resumen de cambios que le muestra la diferencia neta entre versiones.



Para comparar perspectivas de versión, haga clic en **Comparar versiones**. Seleccione una versión previa para ver perspectivas para las versiones seleccionadas que aparecen en una vista de comparación.



CONSULTE TAMBIÉN

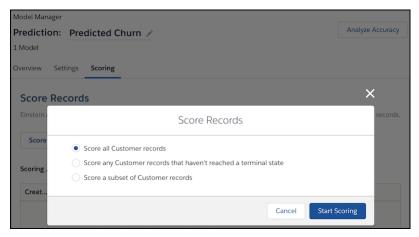
Einstein Discovery: Tipos de modelos basados en árbol, Modelos de Bosque aleatorio (Piloto) y Límites de filas aumentados

Puntuar registros de Salesforce de forma masiva

Ahora puede puntuar predicciones en múltiples registros de una vez. Por ejemplo, utilice el puntuaje masivo para actualizar todos los puntuajes de predicción después de implementar un modelo actualizado. También puede ejecutar puntuaje masivo en datos históricos para ver cuán bueno es el desempeño de su modelo. Con puntuaje masivo, puede puntuar todos los registros, un segmento de los registros o registros que no alcanzaron el estado terminal.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: En el Gestor de modelos, abra una predicción y haga clic en la ficha Puntuaje.



Seleccione cómo desea puntuar registros: todos los registros en el conjunto de datos, solo registros que no alcanzaron un estado terminal o un subconjunto de los registros basándose en filtros de segmentación que especifica.

CONSULTE TAMBIÉN

Einstein Discovery: Tipos de modelos basados en árbol, Modelos de Bosque aleatorio (Piloto) y Límites de filas aumentados

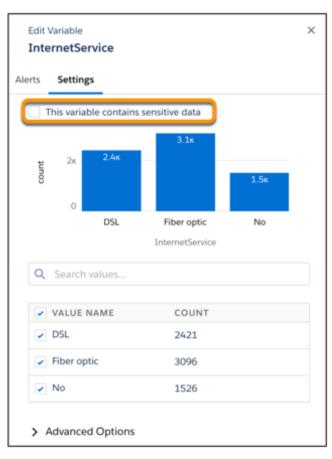
Eliminar sesgo desde sus perspectivas y predicciones

Los negocios no siempre están atentos a sesgos en sus conjuntos de datos que pueden producir resultados discriminatorios. Einstein Discovery le permite identificar campos como confidenciales durante la configuración de historias, y resalta estos campos confidenciales en perspectivas de historias. Puede incluso filtrar perspectivas utilizando estos campos confidenciales para examinar aún más su impacto en resultados de historias y asegurarse de que ese sesgo no arroje resultados perjudiciales

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Quién: La identificación de campos confidenciales desde una historia requiere el permiso Crear y actualizar historias de Einstein Discovery.

Cómo: En Configuración de historia, haga clic en el campo identificado como confidencial y seleccione **Esta variable contiene datos confidenciales**.



Aparecerá un escudo con un menú desplegable para comparar perspectivas de campos confidenciales.

CONSULTE TAMBIÉN

Einstein Discovery: Tipos de modelos basados en árbol, Modelos de Bosque aleatorio (Piloto) y Límites de filas aumentados

Evaluar calidad de modelo para regresiones lineales con Raíz del error cuadrático medio

En Gestor de modelos, la ficha Descripción general para regresiones lineales ahora muestra el Raíz del error cuadrático medio (RMSE) en vez del Error cuadrático medio (MSE). RMSE es una estadística interpretable con mayor facilidad que mide la diferencia entre los valores predichos por el modelo y los valores actuales. RMSE ahora aparece siempre que abre una predicción para una regresión lineal en Gestor de modelos.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

Einstein Discovery: Tipos de modelos basados en árbol, Modelos de Bosque aleatorio (Piloto) y Límites de filas aumentados

Obtener acceso transparente a detalles de modelo

Ya no necesita el permiso de usuario Compartir historias de Einstein Discovery para ver la ficha Código R en Mediciones de modelo Ahora, cualquiera puede examinar los detalles subyacentes del modelo que Einstein Discovery creó desde su historia. El permiso de usuario Compartir de Einstein Discovery ahora se aplica únicamente a la exportación de perspectivas a Quip.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

Einstein Discovery: Tipos de modelos basados en árbol, Modelos de Bosque aleatorio (Piloto) y Límites de filas aumentados

Realizar seguimiento del desempeño de predicción con monitoreo en segundo plano

El monitoreo del desempeño de predicción en Gestor de modelos ya no requiere el flujo de datos SFDCLiveMetricsFlow. Este proceso se ejecuta ahora en segundo plano, de modo que el flujo de datos ya no aparece en Gestor de datos de Einstein Analytics bajo las fichas Monitoreo o Flujos de datos y recetas.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

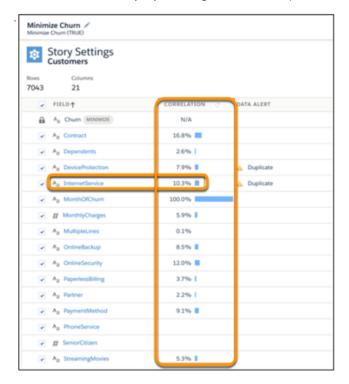
Einstein Discovery: Tipos de modelos basados en árbol, Modelos de Bosque aleatorio (Piloto) y Límites de filas aumentados

Volver a calcular correlaciones para ajustes de variable actualizadas

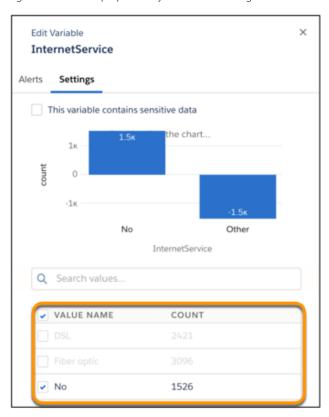
En configuración de historia, si cambia ajustes de variable (campo), puede ver rápidamente el efecto de sus cambios volviendo a calcular porcentajes de correlación. De ese modo, puede decidir los mejores parámetros a utilizar para su análisis de historia, dando como resultado perspectivas más relevantes y mejores predicciones.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Abra una historia y vaya a Configuración. Los campos seleccionados en configuración de historia se indican con su correlación.



Haga clic en un campo para ver y cambiar su configuración.



Tras cambiar un campo, haga clic en el icono volver a calcular para ver cómo cambia la correlación.



CONSULTE TAMBIÉN

Einstein Discovery: Tipos de modelos basados en árbol, Modelos de Bosque aleatorio (Piloto) y Límites de filas aumentados

Analytics para todos: Suscripciones a tablas, Mejoras de lista de alerta, Panel de recursos de aprendizaje

Suscríbase a widgets de tabla y reciba los datos de tabla en un archivo .csv adjunto a su email de suscripción (beta). Experimente la lista de alertas mejorada en una nueva interfaz en la página de inicio. Agregue incorporación personalizada para cada gráfico con el fin de crear una progresión de aprendizaje paso a paso a través del tablero.

EN ESTA SECCIÓN:

Suscribirse a Tablas (Beta)

Las mejoras en suscripciones de Einstein Analytics le proporcionan mayor control y más información. Ahora puede suscribirse a widgets de tabla y recibir los datos de tabla en archivos .csv adjuntos a su suscripción programada de forma habitual. Cuando hace clic en cualquier suscripción en vista previa o email, el tablero se abre con los filtros y las selecciones que aplicó cuando creó la suscripción. Actúe desde la Vista previa de suscripción con menús desplegables de widget. Además, ahora que puede proporcionar títulos al crear suscripciones, es más fácil distinguir suscripciones en múltiples widgets o múltiples suscripciones en el mismo widget filtradas por diferentes perspectivas.

Experimentar la lista de alertas de Einstein Analytics mejorada (Beta)

La Lista de alertas de Einstein Analytics actualizada le proporciona una página Lista de alertas ampliada para capturar hasta 20 KPI. La Lista de alertas permite a los usuarios realizar un seguimiento de mediciones entre diferentes tableros en un solo lugar, además de tendencias históricas para monitorear cambios con el tiempo.

Crear una ruta de aprendizaje en el panel Recursos de aprendizaje del tablero

Ahora es mucho más fácil para los usuarios de Einstein Analytics descubrir sus directrices en aplicación. Cuando seleccionan Aprender en un widget de tablero, el panel Recursos de aprendizaje se abre, revelando el contenido de incorporación disponible para todos los widgets en el tablero. Agregue incorporación personalizada para cada gráfico con el fin de crear una progresión de aprendizaje paso a paso a través del tablero.

Obtener más información con temas populares en el Centro de aprendizaje

Eleve la educación de Einstein Analytics al siguiente nivel con la nueva sección Temas populares en el Centro de aprendizaje. Los vínculos a recursos de aprendizaje están organizados por función y puede hacer clic en **Explorar más** para ir a la página Mejores prácticas del Mapa de aprendizaje de Einstein Analytics.

Prepararse para las versiones Summer '20 de Einstein Analytics para iOS y Android

Consulte esta página en las próximas semanas para obtener información acerca de las novedades en móvil. Acceda a vistas previas anticipadas de las aplicaciones móviles de Analytics inscribiéndose en nuestro canal beta en https://mobileanalyticsbeta.salesforce.com.

Suscribirse a Tablas (Beta)

Las mejoras en suscripciones de Einstein Analytics le proporcionan mayor control y más información. Ahora puede suscribirse a widgets de tabla y recibir los datos de tabla en archivos <code>.csv</code> adjuntos a su suscripción programada de forma habitual. Cuando hace clic en cualquier suscripción en vista previa o email, el tablero se abre con los filtros y las selecciones que aplicó cuando creó la suscripción. Actúe desde la Vista previa de suscripción con menús desplegables de widget. Además, ahora que puede proporcionar títulos al crear suscripciones, es más fácil distinguir suscripciones en múltiples widgets o múltiples suscripciones en el mismo widget filtradas por diferentes perspectivas.

Dónde: Estos cambios se aplican a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

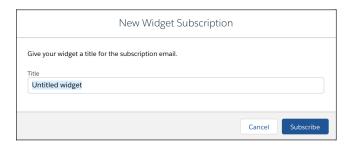


Nota: Como una función beta, la suscripción de Einstein Analytics es una vista previa y no forma parte de los "Servicios" bajo su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles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

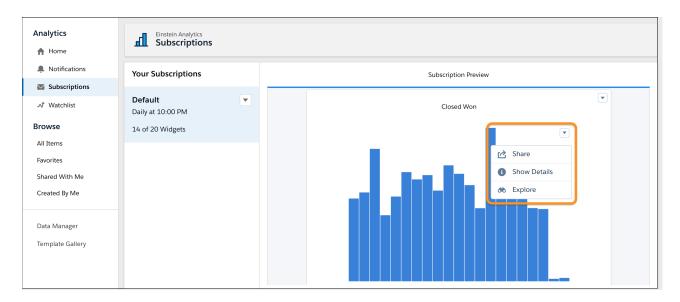
Quién: Para suscribirse a tablas, debe tener el permiso usuario Suscribirse a tablas de Einstein Analytics en un conjunto de permiso asociado con una licencia Einstein Analytics Growth o Einstein Analytics Plus.

Cómo: En Configuración, en la página Configuración de Analytics, seleccione **Activar suscripciones de email en widgets de tablero de Einstein Analytics (Beta)**. Aparece la opción **Suscribirse** en todos los menús de widget, excepto mapas.

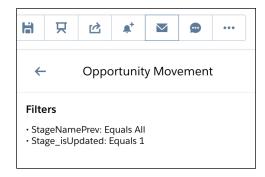
Para ingresar un título para una nueva suscripción, seleccione Suscribirse en el menú de widget.



Para realizar acciones desde la Vita previa de suscripción, abra el menú desplegable en la instantánea de widget.



Para ver los filtros en una suscripción de widget, abra la suscripción haciendo clic en su título en la Vista previa de suscripción o en el panel Suscripciones del tablero.

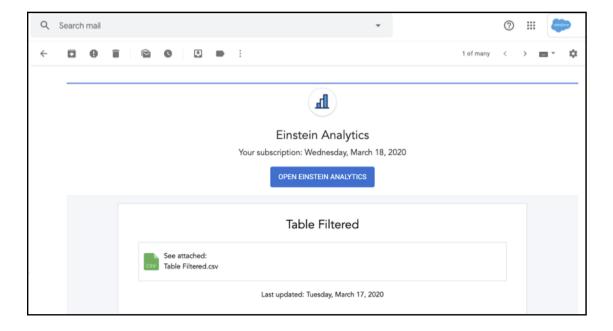


Nota: Filtros en consultas SAQL no se enumeran pero se les hace referencia como "personalizados".

Para suscribirse a un widget de tabla en un tablero, seleccione **Suscribirse** desde el menú desplegable de la tabla. La Vista de suscripción muestra las primeras filas de la tabla y puede desplazarse para ver filas posteriores.



El cuerpo de email de suscripción contiene un marcador para la tabla y un archivo .csv de los datos de tabla está adjunto. Los archivos adjuntos de datos de tabla pueden ser de hasta 3 MB cada uno, con un total de archivos adjuntos por email de hasta 15 MB.





Nota: Limitaciones en la descarga de datos se aplican a archivos .csv de datos de tabla en suscripciones.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Obtener actualizaciones programadas con suscripciones de email (Beta) (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Descargar imágenes de Analytics y exportar datos filtrados (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Experimentar la lista de alertas de Einstein Analytics mejorada (Beta)

La Lista de alertas de Einstein Analytics actualizada le proporciona una página Lista de alertas ampliada para capturar hasta 20 KPI. La Lista de alertas permite a los usuarios realizar un seguimiento de mediciones entre diferentes tableros en un solo lugar, además de tendencias históricas para monitorear cambios con el tiempo.

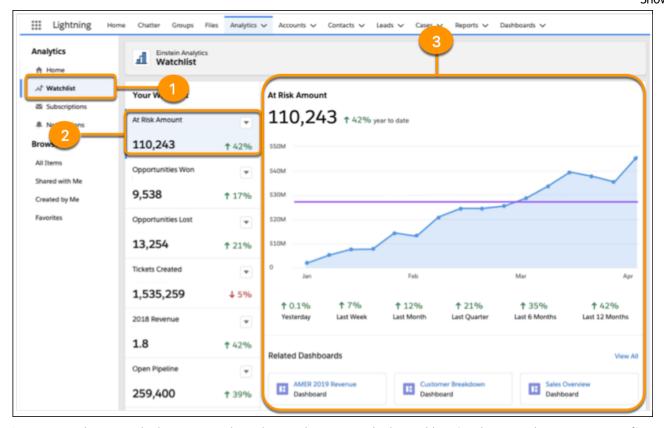
Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.



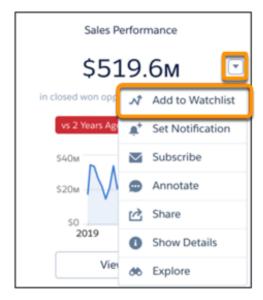
Nota: Como una función beta, la Lista de alerta de Einstein Analytics es una vista previa y no forma parte de Einstein Analytics bajo su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles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

Cómo: En Configuración, en la página Configuración de Analytics, seleccione Activar lista de alertas (Beta).

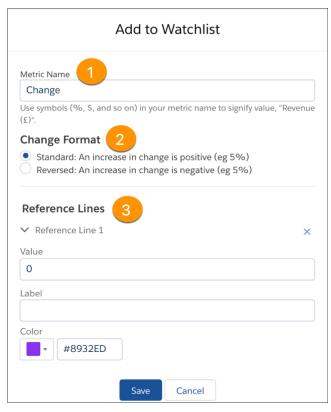
Con la Lista de alertas (1), los usuarios pueden crear una lista personalizada de hasta 20 mediciones. Haga clic en elementos de Lista de alertas para ver valores de medición (2) y gráficos de cronología (3). No más cambios entre tableros para ver qué cambió, los usuarios pueden realizar un seguimiento de sus mediciones de forma sencilla y rápida en un solo lugar.



Ponga en marcha su Lista de alertas agregando mediciones directamente desde un tablero. Simplemente seleccione **Agregar a lista de alertas** desde el menú de un widget.



Los usuarios pueden asignar un nombre a su medición (1), seleccionar cómo se reportan los cambios (2) y agregar una línea de referencia opcional (3) para comparaciones de tendencia.



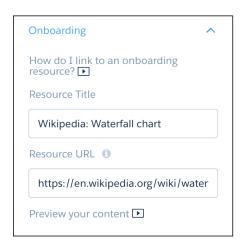
Las tendencias comienzan de inmediato cuando se agrega una medición a la Lista de alertas. Las instantáneas se capturan de forma diaria para mostrar el desempeño de elementos de tablero en cualquier momento concreto, de modo que nunca hay datos obsoletos.

Crear una ruta de aprendizaje en el panel Recursos de aprendizaje del tablero

Ahora es mucho más fácil para los usuarios de Einstein Analytics descubrir sus directrices en aplicación. Cuando seleccionan Aprender en un widget de tablero, el panel Recursos de aprendizaje se abre, revelando el contenido de incorporación disponible para todos los widgets en el tablero. Agregue incorporación personalizada para cada gráfico con el fin de crear una progresión de aprendizaje paso a paso a través del tablero.

Dónde: Estos cambios se aplican a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Agregue la opción **Aprender** en el menú desplegable de un widget a través de la propiedad Incorporación en el diseñador de tableros.



Cuando tiene al menos un widget con incorporación, aparece el icono Recursos de aprendizaje. Haga clic en el icono para abrir y cerrar el panel Recursos de aprendizaje. Cuando el panel está abierto, pase el ratón sobre un recurso de aprendizaje para resaltar el gráfico que lo acompaña. Cada recurso de aprendizaje está enumerado y los números aparecen en los gráficos para na referencia fácil.

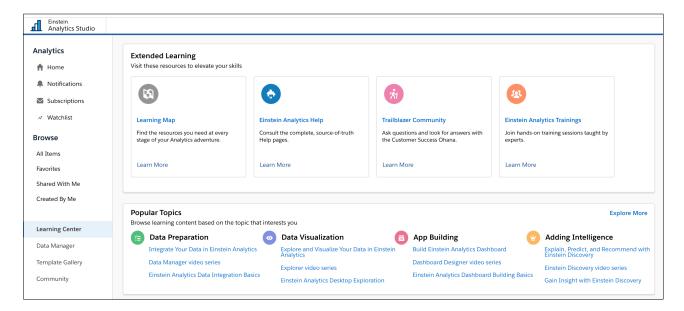


Obtener más información con temas populares en el Centro de aprendizaje

Eleve la educación de Einstein Analytics al siguiente nivel con la nueva sección Temas populares en el Centro de aprendizaje. Los vínculos a recursos de aprendizaje están organizados por función y puede hacer clic en **Explorar más** para ir a la página Mejores prácticas del Mapa de aprendizaje de Einstein Analytics.

Dónde: Estos cambios se aplican a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: En Analytics Studio, haga clic en **Centro de aprendizaje** y busque la nueva sección Temas populares tras Aprendizaje ampliado (anteriormente denominado "Aprendizaje continuo").



Prepararse para las versiones Summer '20 de Einstein Analytics para iOS y Android

Consulte esta página en las próximas semanas para obtener información acerca de las novedades en móvil. Acceda a vistas previas anticipadas de las aplicaciones móviles de Analytics inscribiéndose en nuestro canal beta en https://mobileanalyticsbeta.salesforce.com.

Dónde: Estos cambios se aplican únicamente a Einstein Analytics para iOS y Android. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Comercio: B2B Commerce en Lightning Experience, Funciones de gestión de pedidos mejoradas

Salesforce B2B Commerce en Lightning Experience aporta le poder de la plataforma Salesforce a sus soluciones comerciales de negocio a negocio (B2B). Las funciones mejoradas en Gestión de pedidos de Salesforce incluyen compatibilidad para múltiples divisas, tipo de impuestos brutos en pedidos, reembolsos en cancelaciones, descuentos de productos de pedidos, pedidos no gestionados, cuentas y contactos y procesamiento de pagos con Adyen.

EN ESTA SECCIÓN:

B2B Commerce en Lightning Experience

Salesforce B2B Commerce en Lightning Experience le proporciona las herramientas para diseñar, crear e iniciar una solución de negocio a negocio (B2B) commerce.

Gestión de pedidos de Salesforce

Amplíe funciones de procesamiento de pedidos con compatibilidad para múltiples divisas, tipo de impuestos brutos en pedidos, reembolsos en cancelaciones, descuentos de productos de pedidos, pedidos no gestionados, cuentas y contactos y procesamiento de pagos con Adyen.

B2B Commerce en Lightning Experience

Salesforce B2B Commerce en Lightning Experience le proporciona las herramientas para diseñar, crear e iniciar una solución de negocio a negocio (B2B) commerce.

EN ESTA SECCIÓN:

Salesforce B2B Commerce: Diseñar, crear e iniciar una solución de negocio a negocio comercial

Utilice funciones Lightning con la licencia B2B Commerce para crear establecimientos de autoservicio y permitir a minoristas, mayoristas o distribuidores adquirir bienes o servicios de su marca.

Salesforce B2B Commerce: Diseñar, crear e iniciar una solución de negocio a negocio comercial

Utilice funciones Lightning con la licencia B2B Commerce para crear establecimientos de autoservicio y permitir a minoristas, mayoristas o distribuidores adquirir bienes o servicios de su marca.

Dónde: Esta función es nueva en Lightning Experience.

Quién: Esta función está disponible para usuarios con una licencia B2B Commerce.

Por qué: Utilizando B2B Commerce en Lightning Experience:

- Los usuarios puede acceder a Objetos de Commerce en el núcleo de Salesforce.
- Los administradores pueden utilizar el Generador de flujos Lightning para crear un flujo de paso por caja.
- Los administradores pueden convertir los productos en detectables para clientes utilizando Búsqueda.
- Los administradores y gestores puede utilizar al aplicación Commerce para gestionar contenido de establecimientos, asignaciones, listas de precios y compradores.
- Los administradores pueden crear fácilmente un establecimiento con funciones integradas, utilizando la plantilla de B2B Commerce.
- Los administradores pueden importar pedidos gestionados por un sistema de gestión de pedidos externo en Salesforce como resúmenes de pedidos no gestionados.

Los usuarios pueden crear un establecimiento con la nueva plantilla B2B Commerce Lightning. O bien pueden crear un escaparate utilizando B2B Commerce for Visualforce. Consulte Notas de versión de B2B Commerce para Visualforce Spring '20 (Versión 4.12) para ver los desarrollos más recientes de nuestro paquete gestionado de B2B Commerce.

También puede trabajar con Salesforce B2B Commerce en Lightning Experience utilizando API de REST de Connect y Connect en Apex.

EN ESTA SECCIÓN:

Acceder a objetos de B2B Commerce desde la Plataforma principal de Salesforce

B2B Commerce en Lightning Experience está creada directamente en la plataforma Salesforce. Obtiene una vista única del cliente, oportunidades aumentadas para equipos de ventas y servicio e innovación integrada que se amplía con el crecimiento de su negocio.

Gestionar contenido, asignaciones, listas de precios y compradores con la aplicación Commerce

Entre promociones, ventas y mercados en constante evolución, los gestores de establecimientos tienen mucha tarea. La aplicación Commerce proporciona una forma simplificada de configurar y actualizar establecimientos, asegurarse de que los precios se muestran correctamente y garantizar que los compradores accedan al establecimiento correcto

Crear un flujo de paso por caja de B2B utilizando Gestor de flujos Lightning

Cree su propia experiencia de paso por caja utilizando el Gestor de flujos Lightning flexible. Aprovechando el poder de flujos, puede ampliar su paso por caja para crear un proceso de múltiples pasos complejo o simplificarlo para adaptarse a las necesidades de su pequeño negocio.

Hacer los productos detectables para compradores a través de búsqueda

Usted controla los productos y campos detectables en su establecimiento. Márquelos como Detectable, seleccione los campos de productos a utilizar como filtros y cree un índice de búsqueda. El indexado de búsqueda proporciona una forma sencilla de publicar nuevo contenido en su almacenamiento y garantiza que el nuevo contenido se devuelva en resultados de búsqueda.

Crear una bonita experiencia de comprador con la plantilla de B2B Commerce

Ponga en marcha su experiencia de comprador con los componentes y las páginas optimizadas para Commerce disponibles en la plantilla de B2B Commerce. La plantilla de B2B Commerce le ayuda a gestionar la complejidad subyacente de la creación de una experiencia de comprador. Le proporciona una forma fiable, segura y rápida de crear esa experiencia y comenzar a vender.

CONSULTE TAMBIÉN

Almacenar registros para pedidos no gestionados en Gestión de pedidos de Salesforce

Acceder a objetos de B2B Commerce desde la Plataforma principal de Salesforce

B2B Commerce en Lightning Experience está creada directamente en la plataforma Salesforce. Obtiene una vista única del cliente, oportunidades aumentadas para equipos de ventas y servicio e innovación integrada que se amplía con el crecimiento de su negocio.

Dónde: Esta función es nueva en Lightning Experience en Personal Edition, Enterprise Edition, Performance Edition y Developer Edition.

Quién: Esta función está disponible para usuarios con una licencia B2B Commerce.

Por qué: B2B Commerce en Lightning Experience está directamente conectada a todos sus objetos de Salesforce. Sus equipos de ventas pueden llegar a nuevos clientes buscando productos con capacidad comercial. Sus equipos de servicio obtienen una vista única de sus clientes de modo que pueden proporcionar asistencia excepcional en el ciclo de ventas. Como B2B Commerce en Lightning Experience está creada directamente en la plataforma Salesforce, se beneficia de la innovación de tres versiones al año.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Salesforce B2B Commerce para Lightning Experience (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Configurar Lightning B2B Commerce (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión) Ayuda de Salesforce: Crear conjuntos de permisos para usuarios compradores y gestores de compradores (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Gestionar contenido, asignaciones, listas de precios y compradores con la aplicación Commerce

Entre promociones, ventas y mercados en constante evolución, los gestores de establecimientos tienen mucha tarea. La aplicación Commerce proporciona una forma simplificada de configurar y actualizar establecimientos, asegurarse de que los precios se muestran correctamente y garantizar que los compradores accedan al establecimiento correcto

Dónde: Esta función es nueva en Lightning Experience en Personal Edition, Enterprise Edition, Performance Edition y Developer Edition.

Quién: Esta función está disponible para usuarios con una licencia B2B Commerce.

Por qué: La aplicación Commerce Ale permite configurar rápidamente establecimientos multilingue, ricos en contenido. Vínculos rápidos, mosaicos y espacios de trabajo, permiten a los gestores de establecimientos permanecer en el contexto de la pantalla en la que están trabajando mientras se mueven entre múltiples áreas de configuración. Desde la aplicación Commerce, los gestores de establecimientos pueden configurar:

- Productos en categorías, y asociarlos a establecimientos a través de catálogos.
- Abundante contenido multimedia, para enriquecer la experiencia del comprador.
- Establecimientos con múltiples idiomas, incluyendo traducciones en productos y categorías.

- Asociaciones de listas de precios, ya sea con productos o grupos de compradores.
- También pueden determinar, si los precios estándar o negociados están ofrecidos en un establecimiento.
- Acceso de comprador a un establecimiento y los productos y precios a los que están asignados.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Salesforce B2B Commerce para Lightning Experience (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión) Configurar Checkout

Ayuda de Salesforce: Gestionar los datos de su establecimiento en la aplicación Commerce (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión) Configurar Checkout

Crear un flujo de paso por caja de B2B utilizando Gestor de flujos Lightning

Cree su propia experiencia de paso por caja utilizando el Gestor de flujos Lightning flexible. Aprovechando el poder de flujos, puede ampliar su paso por caja para crear un proceso de múltiples pasos complejo o simplificarlo para adaptarse a las necesidades de su pequeño negocio.

Dónde: Esta función es nueva en Lightning Experience en Personal Edition, Enterprise Edition, Performance Edition y Developer Edition.

Quién: Esta función está disponible para usuarios con una licencia B2B Commerce.

Por qué: Cree su paso por caja utilizando nuestra plantilla y controle cada paso del proceso de paso por caja. Comprenda cómo las partes de paso por caja se conectan y se influyen en el lienzo visual de Gestor de flujos Lightning, luego finalice su paso por caja en Experience Builder. Conéctese a sus sistemas externos para precios, impuestos, inventario y envío y reciba información acerca de sus productos de forma inmediata.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Salesforce B2B Commerce para Lightning Experience (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

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

Hacer los productos detectables para compradores a través de búsqueda

Usted controla los productos y campos detectables en su establecimiento. Márquelos como Detectable, seleccione los campos de productos a utilizar como filtros y cree un índice de búsqueda. El indexado de búsqueda proporciona una forma sencilla de publicar nuevo contenido en su almacenamiento y garantiza que el nuevo contenido se devuelva en resultados de búsqueda.

Dónde: Esta función es nueva en Lightning Experience en Personal Edition, Enterprise Edition, Performance Edition y Developer Edition.

Quién: Esta función está disponible para usuarios con una licencia B2B Commerce.

Por qué: El poder de marcar productos y campos como detectables le proporciona un control completo sobre la información que ven los compradores. Utilice campos de productos como filtros, proporcione a sus compradores el control sobre sus propios resultados de búsqueda. Los cambios permanecen únicamente de forma interna hasta que crea o vuelve a crear su índice de búsqueda. El retraso permite a los diseñadores de su establecimiento configurar el modo en que se presenta un producto antes de ofrecerlo a los compradores.

Marque productos y campos una vez y habrá terminado. Cree su índice de búsqueda, luego vuelva a crearlo cada vez que realice cambios cualificados en su establecimiento.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Salesforce B2B Commerce para Lightning Experience (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Configurar y gestionar búsquedas (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Crear una bonita experiencia de comprador con la plantilla de B2B Commerce

Ponga en marcha su experiencia de comprador con los componentes y las páginas optimizadas para Commerce disponibles en la plantilla de B2B Commerce. La plantilla de B2B Commerce le ayuda a gestionar la complejidad subyacente de la creación de una experiencia de comprador. Le proporciona una forma fiable, segura y rápida de crear esa experiencia y comenzar a vender.

Dónde: Esta función es nueva en Lightning Experience en Personal Edition, Enterprise Edition, Performance Edition y Developer Edition.

Quién: Esta función está disponible para usuarios con una licencia B2B Commerce.

Por qué: Existe demasiada complejidad cuando crea una solución de B2B Commerce. Catálogos, asignaciones de comprar, traducciones, precios: desea que estas cosas de fondo para ser precisas y robustas. Pero también desea colocarlo detrás de una bonita interfaz de usuario que protege sus compradores desde los detalles elaborados. Esa interfaz debe ofrecer múltiples vistas de productos, formas de incorporar y mostrar datos de productos y una forma de realizar una vista previa de páginas antes de que los compradores las vean. La aplicación Commerce le lleva un largo camino hacia sus objetivos comerciales. La plantilla de B2B Commerce le proporciona un acabado uniforme con una bonita experiencia de cara al cliente.

La plantilla de B2B Commerce tiene lógica de almacenamiento integrada en sus páginas y componentes. Varios componentes le permite seleccionar los campos de productos para mostrar en resultados de búsqueda. No se requiere ninguna codificación porque los datos de los campos que seleccionó son extraídos directamente en la página. En la página Detalles de producto, un carrusel de imágenes le permite mostrar múltiples perspectivas del producto. Con la alineación de cierre con CMS, puede extraer imágenes y archivos adjuntos fácilmente en su establecimiento. Además, obtiene múltiples vistas de página. Las páginas están disponibles para mostrar vistas de producto de detalles, cuadrícula y lista para páginas de catálogo y resultados de búsqueda.

Estas son algunas de las páginas listas para Commerce que proporciona la plantilla:

- Las páginas Carrito y Paso por caja respaldan compradores cuando seleccionan y compran productos.
- Las páginas Catálogo muestran, por ejemplo, todos los productos en una categoría seleccionada.
- Las páginas de búsqueda le proporcionan control sobre el formato y el aspecto de resultados de búsqueda de productos.
- La página No se han encontrado resultados de búsqueda le permite crear la experiencia de sus compradores cuando la búsqueda no devuelve productos.
- La página Pedido rápido proporciona a los compradores una forma rápida de realizar un pedido de uno o más productos conocidos.
- La página Historial de pedidos proporciona un acceso práctico a los pedidos anteriores de un comprador.
- Con la página Listas (Beta), los compradores obtienen una vista de hasta 10 listas personales con hasta 100 artículos de lista en cada una.

• La página Gestión de cuenta proporciona a los gestores de su establecimiento una vista concisa de cuentas de compradores y herramientas para gestionarlas.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Salesforce B2B Commerce para Lightning Experience (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Páginas de plantilla de B2B Commerce (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Gestión de pedidos de Salesforce

Amplíe funciones de procesamiento de pedidos con compatibilidad para múltiples divisas, tipo de impuestos brutos en pedidos, reembolsos en cancelaciones, descuentos de productos de pedidos, pedidos no gestionados, cuentas y contactos y procesamiento de pagos con Adyen.

EN ESTA SECCIÓN:

Activar múltiples divisas

Configure la capacidad de utilizar múltiples divisas en campos de división a través de Gestión de pedidos activando la función de múltiples divisas de Salesforce para su organización.

Dar servicio a pedidos utilizando valores de impuestos brutos o netos

Los países que utilizan un tipo de impuestos brutos, como un impuesto de valor añadido (IVA), incluyen importes de impuestos en productos de pedidos, ajustes y envío algo diferente a países que utilizan un tipo de impuestos neto, como un impuesto de venta. Ahora puede gestionar pedidos utilizando el tipo de impuestos en Gestión de pedidos de Salesforce.

Procesar reembolsos o artículos de pedidos cancelados

Puede procesar pagos de reembolso al cancelar artículos de un pedido si captura el pago en el momento de la creación de pedidos.

Aplicar descuentos a resúmenes de productos de pedidos

Puede aplicar descuentos resúmenes de productos de pedidos. También puede realizar una vista previa del resultado de la aplicación de un descuento antes de aplicarlo actualmente. Gestión de pedidos de Salesforce incluye un flujo estándar, acciones en Flow Builder, métodos de Connect en Apex y recursos de API de REST de Connect para procesar descuentos. La función es muy similar a las funciones cancelar y devolver que conoce y le encantan.

Almacenar registros para pedidos no gestionados en Gestión de pedidos de Salesforce

Puede almacenar datos de pedidos gestionados de forma externa en su organización de Salesforce junto con los pedidos que gestiona en Gestión de pedidos de Salesforce creando resúmenes de pedidos no gestionados. Los usuarios pueden modificar directamente resúmenes de pedidos no gestionados y registros relacionados, pero las herramientas de Gestión de pedido de Salesforce no pueden procesarlos.

Representar compradores con Contactos y Cuentas estándar en vez de cuentas personales

Ahora puede configurar Gestión de pedidos de Salesforce para representar compradores con registros de cuenta y contacto estándar. Ya no se requieren cuentas personales.

Procesar transacciones de pago asíncronas con Adyen

Ahora puede utilizar la plataforma de pagos Adyen para procesar transacciones de pago asíncrona en Gestión de pedidos de Salesforce.

Acceder a nuevas funciones de procesamiento con flujos estándar actualizados

Los flujos estándar (Flujo de devolución, Flujo de cancelación y Flujo de resumen de pedidos) se actualizan para respaldar nuevas funciones en esta versión.

Actualizar Gestión de pedidos de Salesforce desde versión 224 a versión 226

Para actualizar una implementación de Gestión de pedidos de Salesforce existente a versión 226, siga las instrucciones en la sección Actualizar desde una versión anterior de la Guía de implementación de Gestión de pedidos de Salesforce. Si no utiliza las nuevas funciones, se requieren algunos pasos.

Activar múltiples divisas

Configure la capacidad de utilizar múltiples divisas en campos de división a través de Gestión de pedidos activando la función de múltiples divisas de Salesforce para su organización.

Dónde: Este cambio se aplica a Gestión de pedidos de Salesforce, que está disponible por un costo adicional en Lightning Experience en Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: Si su compañía dirige negocios en más de un país, la activación de la función de múltiples divisas le permite gestionar pedidos utilizando las divisas para todos los países donde hace negocios.

Cuando activa múltiples divisas, su administrador de Salesforce establece la divisa corporativa, que refleja la divisa de las sedes corporativas. Su administrador también configura una lista de divisas activas y su tasa de conversión a la divisa corporativa. Las divisas activas representan los países donde hace negocios. Gestión de pedidos solo importa pedidos que utilizan una de sus divisas activas.

Cómo: Para activar esta función, vaya a Configuración e ingrese Información de la compañía en el cuadro Búsqueda rápida. A continuación, seleccione Información de la compañía y haga clic en Modificar. Active Activar varias divisas y quarde los cambios.

Importante: La activación de divisas múltiples introduce cambios permanentes en su organización. Esta función no se puede desactivar. Revise las Consideraciones para la activación de múltiples divisas antes de activar.

CONSULTE TAMBIÉN

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

Dar servicio a pedidos utilizando valores de impuestos brutos o netos

Los países que utilizan un tipo de impuestos brutos, como un impuesto de valor añadido (IVA), incluyen importes de impuestos en productos de pedidos, ajustes y envío algo diferente a países que utilizan un tipo de impuestos neto, como un impuesto de venta. Ahora puede gestionar pedidos utilizando el tipo de impuestos en Gestión de pedidos de Salesforce.

Dónde: Este cambio se aplica a Gestión de pedidos de Salesforce, que está disponible por un costo adicional en Lightning Experience en Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: De forma predeterminada, Gestión de pedidos muestra valores de impuestos netos en pedidos, resúmenes de pedidos, pedidos de realización, facturas y memorándums de crédito. Si su compañía dirige el negocio en países que utilizan un impuesto de valor añadido, debe ver los valores de impuestos brutos en pedidos, resúmenes de pedidos, pedidos de realización, facturas y memorándums de crédito de modo que pueda dar servicio a estos pedidos de forma apropiada. Gestión de pedidos ahora le permite distinguir entre pedidos de impuestos netos y brutos y ajusta la visualización de interfaz de usuario para objetos de pedidos en consecuencia.

Cuando se crea un pedido, Gestión de pedidos determina si el pedido de transacción original es un pedido de impuestos brutos o netos. El tipo de impuestos para el pedido se muestra en el campo Tipo de configuración regional de impuestos en la página Resumen de pedido. El tipo de configuración regional de impuestos determina qué campos mostrar en la interfaz de usuario.

- Bruto: Si el tipo de configuración regional de impuestos está establecido como bruto, la mayoría de precios e impuestos se muestra como valores combinados.
- Neto: Si el tipo de configuración regional de impuestos está establecido como neto, la mayoría de precios e impuestos se muestra como valores separados.

Puede tener pedidos utilizando impuestos brutos y pedidos utilizando impuestos netos, pero no puede utilizar ambos tipos de impuestos en un solo pedido. Si la configuración regional de impuestos no está especificada en la orden de transacción, el tipo de configuración regional de impuestos toma como valor predeterminado neto.

Cómo: Para mostrar campos y valores brutos en el componente Totales en la página Resumen de pedido, modifique los campos de componente utilizando Generador de aplicaciones Lightning.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía de implementación de gestión de pedidos de Salesforce (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Procesar reembolsos o artículos de pedidos cancelados

Puede procesar pagos de reembolso al cancelar artículos de un pedido si captura el pago en el momento de la creación de pedidos.

Dónde: Este cambio se aplica a Gestión de pedidos de Salesforce, que está disponible por un costo adicional en Lightning Experience en Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: Si captura le pago cuando se crea un pedido, y su cliente cancela uno o más artículos del pedido antes de que se complete, debe un reembolso al cliente. El flujo Cancelar artículo se actualiza para comprobar exceso de fondos cuando inicia una cancelación utilizando la acción Cancelar artículo en la página Resumen de pedido. Si el flujo Cancelar artículo detecta exceso de fondos, el flujo llama la acción Garantizar reembolsos para iniciar un reembolso para los artículos cancelados. La pantalla de vista previa Cancelar artículo muestra el importe de reembolso aplicado al pedido para los artículos cancelados. Los detalles de reembolso se muestran en la ficha Noticias en tiempo real en la página Resumen de pedido tras enviar la cancelación. Gestión de pedidos no genera una factura o un memorándum de crédito para las transacciones de captura y reembolso en este escenario.

Cómo: Para utilizar el nuevo flujo Cancelar artículo, duplique y active el nuevo flujo y haga que cualquier versión existente sea inactiva. A continuación actualice la implementación Acciones y Recomendaciones correspondiente con el nuevo flujo Cancelar artículo.

CONSULTE TAMBIÉN

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

Aplicar descuentos a resúmenes de productos de pedidos

Puede aplicar descuentos resúmenes de productos de pedidos. También puede realizar una vista previa del resultado de la aplicación de un descuento antes de aplicarlo actualmente. Gestión de pedidos de Salesforce incluye un flujo estándar, acciones en Flow Builder, métodos de Connect en Apex y recursos de API de REST de Connect para procesar descuentos. La función es muy similar a las funciones cancelar y devolver que conoce y le encantan.

Dónde: Este cambio se aplica a Gestión de pedidos de Salesforce, que está disponible por un costo adicional en Lightning Experience en Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Almacenar registros para pedidos no gestionados en Gestión de pedidos de Salesforce

Puede almacenar datos de pedidos gestionados de forma externa en su organización de Salesforce junto con los pedidos que gestiona en Gestión de pedidos de Salesforce creando resúmenes de pedidos no gestionados. Los usuarios pueden modificar directamente resúmenes de pedidos no gestionados y registros relacionados, pero las herramientas de Gestión de pedido de Salesforce no pueden procesarlos.

Dónde: Este cambio se aplica a Gestión de pedidos de Salesforce, que está disponible por un costo adicional en Lightning Experience en Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. También se aplica a B2B Commerce de Salesforce, que está disponible por un costo adicional en Lightning Experience en Personal Edition, Enterprise Edition, Performance Edition y Developer Edition.

Por qué: Como los objetos de Gestión de pedidos tienen relaciones muy complejas y gestionan datos financieros confidenciales, la capacidad de modificarlos es estrictamente limitada. Por ejemplo, no puede cambiar directamente la cantidad de un resumen de producto de pedido o disminuir el importe total cargado para un resumen de pedido. En su lugar, proporcionamos herramientas como flujos estándar y API para procesar pedidos y datos de pedidos. Estas herramientas mantienen los registros sincronizados y evitan manipulaciones malintencionadas.

¿Qué hay de los pedidos que no está gestionando en Gestión de pedidos de Salesforce, pero desea almacenar en su organización de Salesforce? Por ejemplo, un minorista online tiene datos históricos de un sistema de gestión de pedidos heredado, pero no desea difundir sus registros de pedidos entre múltiples sistemas. Creando resúmenes de pedidos no gestionados para representar los datos históricos, pueden mantener un repositorio combinado de todos los datos de pedidos, pasados y presentes. Además, no tienen que preocuparse por intentos accidentales de procesar un pedido heredado.

Cómo: Para crear un resumen de pedidos no gestionados, especifique el Tipo de ciclo de vida de pedido como *No gestionado* en la entrada para un flujo Crear resumen de pedido, acción o API.

Para permitir a un usuario modificar directamente datos en registros relacionados en un resumen de pedido no gestionado, asígnele el permiso Modificar resúmenes de pedidos no gestionados o Usuario integrador de B2B Commerce.

CONSULTE TAMBIÉN

Salesforce B2B Commerce: Diseñar, crear e iniciar una solución de negocio a negocio comercial

Representar compradores con Contactos y Cuentas estándar en vez de cuentas personales

Ahora puede configurar Gestión de pedidos de Salesforce para representar compradores con registros de cuenta y contacto estándar. Ya no se requieren cuentas personales.

Dónde: Este cambio se aplica a Gestión de pedidos de Salesforce, que está disponible por un costo adicional en Lightning Experience en Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Para representar compradores con cuentas personales, active la configuración de organización Cuentas personales para compradores en Gestión de pedidos. Para representar compradores con cuentas y contactos estándar, desactive Cuentas personales para compradores. Puede incluso cambiar de idea, aunque las cosas pueden complicarse. Cuando Gestión de pedidos está configurada para utilizar cuentas personales, la integración de B2C Commerce no reconoce registros de comprador que se crearon como cuentas estándar. Si uno de estos compradores realiza un pedido, crea un registro de cuenta personal separado para ellos y lo asocian con el nuevo pedido. Pero cuando Gestión de pedidos está configurada para utilizar cuentas estándar, reconoce compradores existentes que se crearon como cuentas personales. Asocia cualquier nuevo pedido que realizan con sus cuentas personales existentes.



Nota: Los cambios en esta configuración pueden tardar hasta una hora en entrar en funcionamiento.

Procesar transacciones de pago asíncronas con Adyen

Ahora puede utilizar la plataforma de pagos Adyen para procesar transacciones de pago asíncrona en Gestión de pedidos de Salesforce.

Dónde: Este cambio se aplica a Gestión de pedidos de Salesforce, que está disponible por un costo adicional en Lightning Experience en Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: Utilice las API asíncronas de Adyen para procesar transacciones de pago posteriores a la compra y ver el estado de transacciones pendientes, completadas y fallidas, incluyendo reembolsos y captura de pago.

Cómo: Acceda a la integración de Adyen para Gestión de pedidos de Salesforce en AppExchange.

Acceder a nuevas funciones de procesamiento con flujos estándar actualizados

Los flujos estándar (Flujo de devolución, Flujo de cancelación y Flujo de resumen de pedidos) se actualizan para respaldar nuevas funciones en esta versión.

Dónde: Este cambio se aplica a Gestión de pedidos de Salesforce, que está disponible por un costo adicional en Lightning Experience en Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: E Flujo de devolución, Flujo de cancelación y Flujo de resumen de pedidos se actualizan para respaldar múltiples divisas y configuraciones regionales de impuestos brutos y netos. Estos flujos también se actualizan para ejecutarse solo en resúmenes de pedidos gestionados. No se ejecutan en resúmenes de pedidos no gestionados (externos). Además, Flujo de cancelación se actualiza para respaldar reembolsos para artículos cancelados. Para utilizar estos nuevos flujos estándar, duplique y active las nuevas versiones y haga que cualquier versión existente sea inactiva. A continuación actualice la implementación Acciones y Recomendaciones correspondiente con los nuevos flujos.

Si personalizó los flujos en una versión anterior, debe volver a aplicar sus personalizaciones a los nuevos flujos. Recomendamos poner personalizaciones en un subflujo de modo que se puedan duplicar actualizaciones futuras en flujos estándar en un nuevo flujo, y luego se puede llamar el subflujo personalizado desde el nuevo flujo duplicado.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía de implementación de gestión de pedidos de Salesforce (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Actualizar Gestión de pedidos de Salesforce desde versión 224 a versión 226

Para actualizar una implementación de Gestión de pedidos de Salesforce existente a versión 226, siga las instrucciones en la sección Actualizar desde una versión anterior de la *Guía de implementación de Gestión de pedidos de Salesforce*. Si no utiliza las nuevas funciones, se requieren algunos pasos.

Dónde: Este cambio se aplica a Gestión de pedidos de Salesforce, que está disponible por un costo adicional en Lightning Experience en Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía de implementación de gestión de pedidos de Salesforce (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Comunidades: Personalización mejorada, Componentes de menú renovados y Seguridad de usuario invitado

Personalización conoce un montón de mejoras disponibles en Experience Builder y la API. Muestre diferentes conjuntos de vínculos ne componentes de navegación, como el Menú de mosaico renovado y mucho más. Las diversas mejoras de seguridad ayudan a mantener sus datos seguros. Y a partir de Winter '21, ya no tendrá la opción de anular la activación de parámetros de seguridad de usuario invitado, así que ahora es el momento de prepararse.

EDICIONES

Disponible en: Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition



Sugerencia: Hay mucho movimiento de Lightning en Salesforce estos días: Lightning Experience, el marco de trabajo Lightning, componentes web Lightning, y saber cómo se aplicará todo a Comunidades puede ser complicado. Aquí el resumen.

Las comunidades Lightning usan la misma tecnología subyacente que Lightning Experience (es decir, la Plataforma Lightning y los componentes Lightning), pero no se requiere que active Lightning Experience para poder usarlos.

Además, consulte las sección Componentes Lightning de las notas de versión para cambios que afectan a usuarios de la comunidad.

EN ESTA SECCIÓN:

Comunidades Lightning: Menú de mosaico renovado, Gestión de página más sencilla y Generación de mapa de sitio on demand

Personalice su comunidad con el componente Menú de mosaico renovado. Gestione las páginas de su comunidad con mayor facilidad con carpetas. Además, genere el mapa de sitio de SEO de su sitio siempre que desee.

Productividad de desarrolladores: Personalización, ExperienceBundle y Construir su propia plantilla (LWC)

Desarrolle comunidades de forma más eficiente con mejoras en personalización, ExperienceBundle y Construir su propia plantilla (LWC).

Usuario invitado: Políticas de seguridad aplicadas

En las últimas versiones, Salesforce implementó varias configuraciones de seguridad que contienen una política de seguridad de sitio público general. En Summer '20, algunas configuraciones son de activación automática en su organización, de las puede anular la suscripción, aunque no lo recomendamos. A partir de la próxima versión, Winter '21, se activan las configuraciones de seguridad de sitio público y ya no tendrá la opción de anular la suscripción. Asegúrese de que su organización activa todas las configuraciones de seguridad necesarias y pruebe su implementación.

Seguridad y Colaboración: Autenticación de dos factores para usuarios externos, Inicio de sesión integrado

Active la autenticación de dos factores para sus usuarios externos. Configure Inicio de sesión integrado para utilizar el tipo de página de inicio de sesión ya configurado para su comunidad.

Otros cambios en comunidades

Obtenga información acerca de ligeros cambios para mejorar su experiencia con comunidades.

Comunidades Lightning: Menú de mosaico renovado, Gestión de página más sencilla y Generación de mapa de sitio on demand

Personalice su comunidad con el componente Menú de mosaico renovado. Gestione las páginas de su comunidad con mayor facilidad con carpetas. Además, genere el mapa de sitio de SEO de su sitio siempre que desee.

EN ESTA SECCIÓN:

Preparar su comunidad para próximos cambios de CSP

En Spring '21 (febrero de 2021), el parámetro de CSP **Permitir las secuencias de comandos en línea y el acceso a cualquier host externo** se va a retirar. Si su comunidad se creó antes de Spring '19 y utiliza este parámetro en estos momentos, es necesario que se prepare ahora.

Sustituir acciones estándar en comunidades Lightning

Personalice la experiencia de los usuarios de su comunidad agregando un componente Lightning personalizado para sustituir formularios estándar cuando los usuarios hacen clic en el botón Nuevo o Modificar. Utilice sustituciones de acciones cuando los usuarios de su comunidad y portal requieren una experiencia de usuario más personalizada que la proporcionada por la página estándar de Salesforce.

Llevar la personalización más allá con Menús de navegación, Menús de mosaico y Recopilaciones de CMS

Ahora puede determinar no solo qué componente ve un usuario, sino también qué ven en un componente. Puede personalizar variaciones de recopilaciones de CMS, menú de navegación y menú de mosaico en sus componentes. Anteriormente, solo podía personalizar variaciones de página, conjuntos de marca y componentes.

Restablecer conteos de actividad de misión

Con el clic de un botón, ahora puede restablecer los contadores de actividad de insignia de misión. Anteriormente, cuando creábamos una misión, no se restablecían los conteos de actividad y los miembros obtenían insignias sin esfuerzo adicional. Por lo que lo solucionamos. Pero utilice este poder de forma inteligente, ya que restablece los contadores para todas las actividades de gamificación en su comunidad.

Gestionar mejor sus páginas de comunidad

El menú Páginas de comunidad mejorado facilita la navegación y modificación de sus páginas. Busque una página para ver la carpeta donde se encuentra una página y seleccione y modifique la página directamente desde los resultados de búsqueda.

Generar mapas de sitios para sus páginas de comunidad

Ahora puede generar un mapa de sitio de SEO para su comunidad fuera del proceso de generación de mapas de sitios automático. Inicie fácilmente una actualización manual de su mapa de sitio una vez cada 24 horas. El mapa de sitio completo se actualiza automáticamente una vez cada domingo, mientras que el mapa de sitio incluyendo todas las nuevas páginas se actualiza una vez cada 24 horas.

Agregar propiedades de SEO dinámicas a páginas de detalles de contenido

Mejore los resultados del motor de búsqueda y ayude los clientes a encontrar el contenido de Salesforce CMS que buscan agregando valores de SEO dinámicos a las páginas de detalles de contenido de su comunidad Lightning.

Superpersonalizar su comunidad con el Menú de mosaico renovado

Utilice el componente web Lightning renovado Menú de mosaico para crear una experiencia de navegación atractiva visualmente en su comunidad. Las personalizaciones en el nuevo Menú de mosaico le proporcionan muchas más opciones para la personalización que la antigua versión. Busque el nuevo Menú de mosaico en el panel de componente. Si actualmente utiliza la antigua versión de Menú de mosaico en sus páginas de comunidad y desea probar la nueva versión, simplemente elimine ese componente y utilice la nueva versión. La nueva versión contiene todas las personalizaciones de la versión antigua y mucho más.

Conseguir flexibilidad con el nuevo componente Menú de perfil de usuario

Ahora puede configurar elementos de menú, utilizar personalización y elegir mostrar el nombre y el logotipo de compañía del usuario. A partir de Summer '20, el componente Menú Perfil de usuario personalizable sustituye el componente Perfil de usuario en comunidades Lightning que empleen la nueva Plantilla de B2B Commerce y las nuevas comunidades que utilicen temas específicos, incluyendo Ember, Stella, Webster, Citizen, Cypress y Jepson. Las comunidades existentes que utilicen estos temas obtienen el nuevo componente en lugar de la versión anterior cuando vuelven a aplicar o cambiar temas.

Obtener más opciones para navegación de múltiples niveles en su comunidad

Utilice el nuevo componente Menú de navegación de múltiples niveles para aplicar un aspecto actualizado a la navegación de comunidad.

Preparar su comunidad para próximos cambios de CSP

En Spring '21 (febrero de 2021), el parámetro de CSP **Permitir las secuencias de comandos en línea y el acceso a cualquier host externo** se va a retirar. Si su comunidad se creó antes de Spring '19 y utiliza este parámetro en estos momentos, es necesario que se prepare ahora.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: La opción de CSP **Permitir las secuencias de comandos en línea y el acceso a cualquier host externo** le permite el acceso a todos los hosts externos y no proporciona seguridad agregada. De este modo, para mejorar la seguridad de todas las comunidades, el parámetro se va a retirar en Spring '21.

Para prepararse para ese cambio y garantizar que tiene el tiempo adecuado para realizar pruebas, recomendamos cambiar su comunidad a una opción más segura ahora. Puede elegir entre los siguientes niveles de seguridad.

Nivel de seguridad	Descripción
CSP estricta: Bloquear las secuencias de comandos en línea y el acceso a todos los hosts externos	 Proporciona un nivel de seguridad máximo. Bloquea la ejecución de todas las secuencias de comandos en línea y todas las solicitudes para archivos JavaScript remotos. Permite la visualización de recursos que no sean secuencias de comandos, como imágenes, provenientes de hosts externos que se permitan explícitamente. Lightning Locker está activado.
Permitir las secuencias de comandos en línea y el acceso a hosts externos en la lista blanca	 Proporciona un nivel de seguridad moderado. Permite que se ejecuten las secuencias de comandos en línea en su sitio. Permite la carga de archivos JavaScript remotos y la visualización de recursos que no sean secuencias de comandos, como imágenes, provenientes de hosts externos que se permitan explícitamente. Le permite desactivar Lightning Locker.

CONSULTE TAMBIÉN

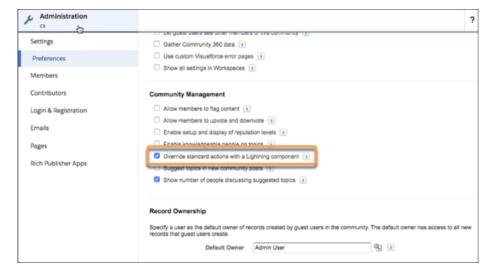
Ayuda de Salesforce: CSP y Lightning Locker en comunidades Lightning (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Sustituir acciones estándar en comunidades Lightning

Personalice la experiencia de los usuarios de su comunidad agregando un componente Lightning personalizado para sustituir formularios estándar cuando los usuarios hacen clic en el botón Nuevo o Modificar. Utilice sustituciones de acciones cuando los usuarios de su comunidad y portal requieren una experiencia de usuario más personalizada que la proporcionada por la página estándar de Salesforce.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Para sustituir acciones en una comunidad, seleccione la opción Sustituir acciones estándar con el componente Lightning en Espacios de trabajo de Experience > Administración. La acción que elige en Lightning Experience es la misma acción que utiliza para sustituir acciones en comunidades Lightning.



CONSULTE TAMBIÉN

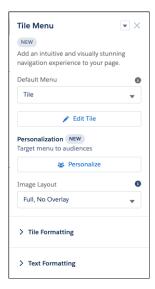
Ayuda de Salesforce: Sustituciones de acciones estándar (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Llevar la personalización más allá con Menús de navegación, Menús de mosaico y Recopilaciones de CMS

Ahora puede determinar no solo qué componente ve un usuario, sino también qué ven en un componente. Puede personalizar variaciones de recopilaciones de CMS, menú de navegación y menú de mosaico en sus componentes. Anteriormente, solo podía personalizar variaciones de página, conjuntos de marca y componentes.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: En Experience Builder, haga clic en el componente. Haga clic en **Personalizar**, y asigne audiencias a la recopilación, el menú de navegación o el menú de mosaico.



Restablecer conteos de actividad de misión

Con el clic de un botón, ahora puede restablecer los contadores de actividad de insignia de misión. Anteriormente, cuando creábamos una misión, no se restablecían los conteos de actividad y los miembros obtenían insignias sin esfuerzo adicional. Por lo que lo solucionamos. Pero utilice este poder de forma inteligente, ya que restablece los contadores para todas las actividades de gamificación en su comunidad.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: En Espacios de trabajo, haga clic en Gamificación. Abra la página de misiones y haga clic en Restablecer conteo de actividad.

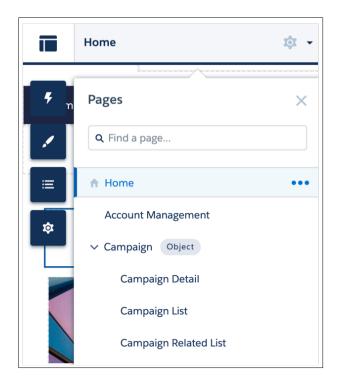
También puede restablecer conteos de actividad de misión con API de REST de Connect y Connect en Apex.

Gestionar mejor sus páginas de comunidad

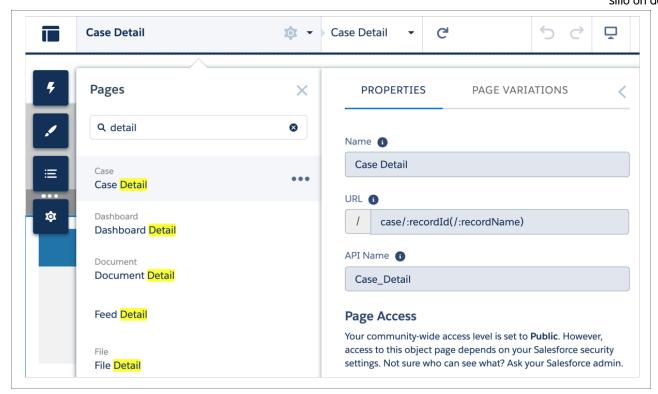
El menú Páginas de comunidad mejorado facilita la navegación y modificación de sus páginas. Busque una página para ver la carpeta donde se encuentra una página y seleccione y modifique la página directamente desde los resultados de búsqueda.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: En Experience Builder, navegue al panel de menú Páginas para ver todas las páginas en su comunidad. Las páginas Objeto y Contenido están agrupadas con sus páginas asociadas, como páginas de detalles y lista relacionada.



Haga clic en una página en el Menú Página para verla en el lienzo y modificar sus propiedades de página. También puede modificar propiedades de página directamente desde los resultados de búsqueda cuando busca el título de una página.



Generar mapas de sitios para sus páginas de comunidad

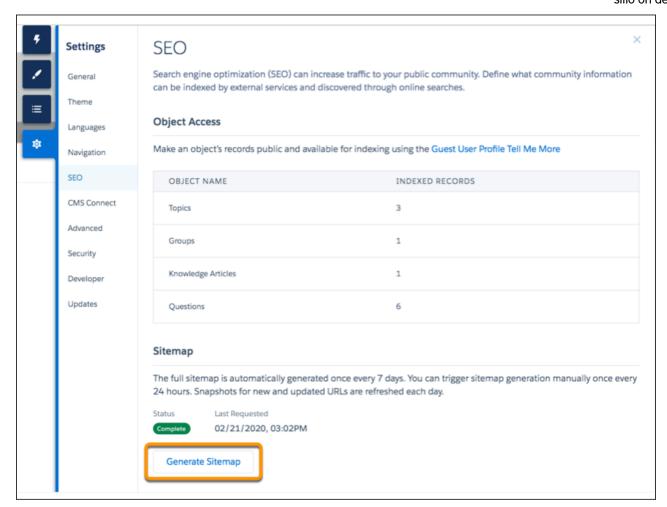
Ahora puede generar un mapa de sitio de SEO para su comunidad fuera del proceso de generación de mapas de sitios automático. Inicie fácilmente una actualización manual de su mapa de sitio una vez cada 24 horas. El mapa de sitio completo se actualiza automáticamente una vez cada domingo, mientras que el mapa de sitio incluyendo todas las nuevas páginas se actualiza una vez cada 24 horas.

Dónde: Este cambio se aplica a Salesforce CMS y comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience en Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: En Experience Builder, navegue a la ficha SEO en configuración y haga clic en el botón **Generar mapa de sitio** para generar manualmente un mapa de sitio para su comunidad. Puede generar manualmente un mapa de sitio una vez cada 24 horas, y realizar un seguimiento del estado del mapa de sitio conforme se procesa.

Una vez generado su mapa de sitio, el estado del mapa de sitio se actualiza para leer **Completo**. Para la mejor experiencia posible, asegúrese de realizar una generación de mapa de sitio manual en un momento de menor actividad sin realizar ningún cambio en Generador.

Cuando agrega nuevas páginas a su comunidad, estos vínculos se incluyen en una actualización de mapa de sitio automática cada 24 horas. Si agrega nuevas páginas tras generar manualmente un mapa de sitio, se agregan al mapa de sitio automáticamente.



Agregar propiedades de SEO dinámicas a páginas de detalles de contenido

Mejore los resultados del motor de búsqueda y ayude los clientes a encontrar el contenido de Salesforce CMS que buscan agregando valores de SEO dinámicos a las páginas de detalles de contenido de su comunidad Lightning.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning utilizando Salesforce CMS, a las que se accede a través de Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

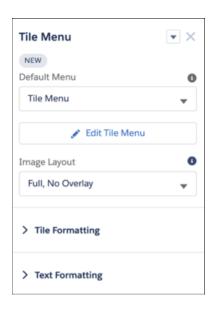
Agregar propiedades de SEO dinámicas a páginas de detalles de contenido

Superpersonalizar su comunidad con el Menú de mosaico renovado

Utilice el componente web Lightning renovado Menú de mosaico para crear una experiencia de navegación atractiva visualmente en su comunidad. Las personalizaciones en el nuevo Menú de mosaico le proporcionan muchas más opciones para la personalización que la antigua versión. Busque el nuevo Menú de mosaico en el panel de componente. Si actualmente utiliza la antigua versión de Menú de mosaico en sus páginas de comunidad y desea probar la nueva versión, simplemente elimine ese componente y utilice la nueva versión. La nueva versión contiene todas las personalizaciones de la versión antigua y mucho más.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Utilice el nuevo Menú de mosaico en Experience Builder.



Utilice la nueva sección Formato de mosaico y Formato de texto de las propiedades de componente para personalizar el Menú de mosaico a su gusto.



Nota: Si está utilizando la versión antigua y la elimina, no puede recuperar. Utilice la nueva versión una vez eliminada la versión antigua.

CONSULTE TAMBIÉN

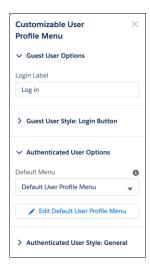
Ayuda de Salesforce: Menú de mosaico (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Conseguir flexibilidad con el nuevo componente Menú de perfil de usuario

Ahora puede configurar elementos de menú, utilizar personalización y elegir mostrar el nombre y el logotipo de compañía del usuario. A partir de Summer '20, el componente Menú Perfil de usuario personalizable sustituye el componente Perfil de usuario en comunidades Lightning que empleen la nueva Plantilla de B2B Commerce y las nuevas comunidades que utilicen temas específicos, incluyendo Ember, Stella, Webster, Citizen, Cypress y Jepson. Las comunidades existentes que utilicen estos temas obtienen el nuevo componente en lugar de la versión anterior cuando vuelven a aplicar o cambiar temas.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Abra Experience Builder. En el encabezado, haga clic en el perfil de usuario para abrir el editor de propiedades. Amplíe Opciones de usuario autenticado y haga clic en Modificar menú de perfil de usuario predeterminado. Personalice para ajustar a sus necesidades. ¿No ve las opciones de modificación? Haga clic en el componente de encabezado y compruebe que el componente Menú de perfil de usuario personalizable se muestra en el menú desplegable Componente de perfil de usuario.

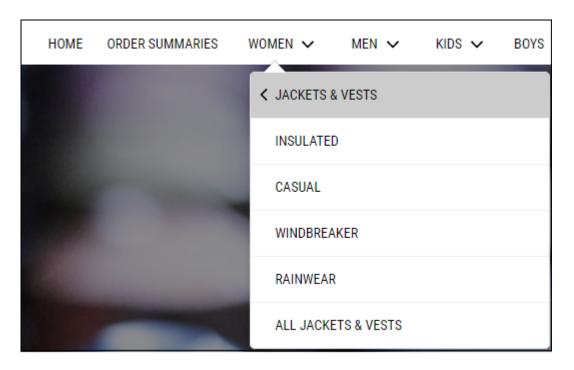


Obtener más opciones para navegación de múltiples niveles en su comunidad

Utilice el nuevo componente Menú de navegación de múltiples niveles para aplicar un aspecto actualizado a la navegación de comunidad.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: Puede utilizar el componente Menú de navegación de múltiples niveles tanto en su comunidad como en su almacenamiento B2B. En vez de mostrar una jerarquía de menú, el nuevo componente muestra un nivel a la vez con iconos que guían los usuarios arriba y abajo en los niveles. Muestre hasta cinco niveles de categoría.



Productividad de desarrolladores: Personalización, ExperienceBundle y Construir su propia plantilla (LWC)

Desarrolle comunidades de forma más eficiente con mejoras en personalización, ExperienceBundle y Construir su propia plantilla (LWC).

EN ESTA SECCIÓN:

Crear experiencias rápidas y eficientes con la plantilla basada en LWC (Vista previa de desarrollador)

Utilice la plantilla Build Your Own (LWC) más reciente para desarrollar comunidades que cargan rápidamente y se adaptan bien. Basándose en Componentes web Lightning (LWC), un nuevo modelo de programación que entrega un desempeño excepcional, esta ligera plantilla admite soluciones de LWC completamente personalizadas. Esta plantilla incluye algunos cambios desde la versión anterior.

Obtener información acerca de la comunidad actual en Componentes web Lightning

Utilice el módulo con ámbito @salesforce/community para importar información acerca del contexto de comunidad actual al desarrollar componentes web Lightning para comunidades Lightning.

ExperienceBundle es compatible con Propiedades de formato de tema

ExperienceBundle ahora incluye propiedades de formato de tema cuando se recupera, facilitando más que nunca l atarea de actualizar comunidades Lightning de forma programática.

Crear experiencias rápidas y eficientes con la plantilla basada en LWC (Vista previa de desarrollador)

Utilice la plantilla Build Your Own (LWC) más reciente para desarrollar comunidades que cargan rápidamente y se adaptan bien. Basándose en Componentes web Lightning (LWC), un nuevo modelo de programación que entrega un desempeño excepcional, esta ligera plantilla admite soluciones de LWC completamente personalizadas. Esta plantilla incluye algunos cambios desde la versión anterior.

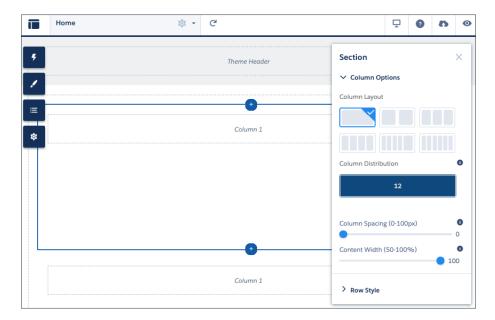
Dónde: Esta vista previa de desarrollador se aplica a las comunidades a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en ediciones Developer.



Nota: La plantilla Build Your Own (LWC) está disponible como una vista previa de desarrollador en organizaciones de Developer. La función Build Your Own (LWC) no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación, en comunicados de prensa o declaraciones públicas. Todos los comandos, parámetros y otras funciones están sujetas a cambios o desuso en cualquier momento, con o sin previo aviso. No implemente funciones desarrolladas con estos comandos o herramientas. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para la plantilla en el grupo Comunidades de tiempo de ejecución web Lightning en la Trailblazer Community.

Por qué: La plantilla Build Your Own (LWC) está basada exclusivamente en el modelo de programación Componentes web Lightning y proporciona velocidades de carga de página y desempeño sin precedentes. Desde la versión anterior, realizamos varias mejoras, incluyendo:

Formatos flexibles para páginas de modo que puede ajustar el espacio entre columnas del mismo modo que en comunidades Aura.



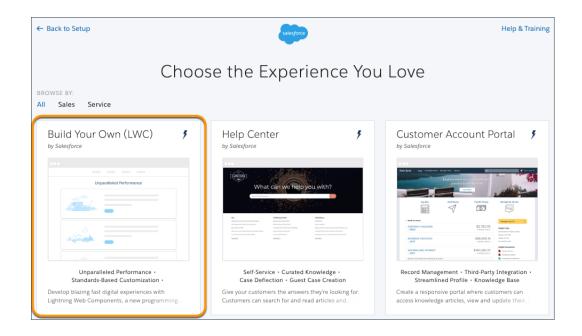
Nuevos componentes Menú de mosaico y Editor de contenido enriquecido.



- Se eliminaron varias limitaciones de modo que los módulos @salesforce pueden proporcionar un comportamiento más coherente entre comunidades Aura y LWC. La integridad de referencia es compatible; por ejemplo, ya no debe volver a publicar la comunidad cuando cambia un nombre de activo de contenido. Además, ahora se admiten los siguientes módulos @salesforce:
 - @salesforce/community
 - @salesforce/messageChannel (Beta)
- Sugerencia: Build Your Own (LWC) es una plantilla mínima que proporciona algunos componentes y solo las páginas más esenciales. De modo que la plantilla está mejor adaptada a usuarios cómodos con el desarrollo de componentes web Lightning y el trabajo con Salesforce DX, API de interfaz de usuario y Apex.

Cómo: Para empezar a utilizar la plantilla, desde Configuración, ingrese *Configuración de comunidades* en el cuadro Búsqueda rápida y luego seleccione **Configuración de comunidades**. Seleccione **Activar la plantilla Build Your Own (LWC)** y guarde sus cambios.

Tras activar la plantilla, aparece en el asistente de creación de comunidades.



(1) Importante: Para participantes de vista previa del desarrollador anteriores, debe volver a activar el diseño SLDS en la marca de encabezado de su comunidad. De lo contrario, el Editor de contenido enriquecido y las mejoras de formato flexible no se muestran correctamente

En Experience Builder, haga clic en **Configuración** > **Avanzada** > **Modificar marca de encabezado**, y cambie todas las expresiones entre corchetes dobles a expresiones entre corchetes simples.

Por ejemplo, sustituya:

```
<link rel="stylesheet" href="{{ basePath }}/assets/styles.css?{{ versionKey }}"
/>
```

Con:

<link rel="stylesheet" href="{basePath}/assets/styles.css?{versionKey}" />

CONSULTE TAMBIÉN

Superpersonalizar su comunidad con el Menú de mosaico renovado

Obtener información acerca de la comunidad Lightning actual

Obtener información acerca de la comunidad actual en Componentes web Lightning

Utilice el módulo con ámbito @salesforce/community para importar información acerca del contexto de comunidad actual al desarrollar componentes web Lightning para comunidades Lightning.

Dónde: Este cambio se aplica a componentes web Lightning en comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

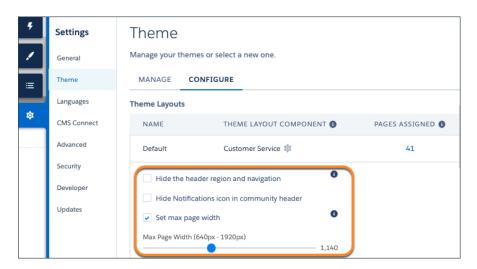
Obtener información acerca de la comunidad Lightning actual

ExperienceBundle es compatible con Propiedades de formato de tema

ExperienceBundle ahora incluye propiedades de formato de tema cuando se recupera, facilitando más que nunca l atarea de actualizar comunidades Lightning de forma programática.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: En Experience Builder, cada formato de tema incluye varias propiedades que le permiten configurar el formato, como ocultar el encabezado y la navegación o establecer la anchura de página máxima.



Anteriormente, ExperienceBundle no incluía estas propiedades en los archivos .json theme name incluidos en la carpeta de temas.

```
{} Capricorn Coffee.json ×
 EXPLORER
> OPEN EDITORS
                          themes > {} Capricorn Coffee.json >
 CAPRICORN_COFFEE1
                                      "componentAttributes" : {
  > brandingSets
                                        "IsDefaultHeaderHidden" : false,
 > config
                                        "IsDefaultNotificationsHidden" : false,
 > routes
                                        "fixedPageWidth" : 1140,
                                        "isPageWidthFixed" : true
  themes
  () Capricorn Coffee.json
                                      "componentName" : "siteforce:serviceBody
  {} Jepson.json
                                      "id": "06ce2db9-2c79-4ccc-9ca8-94c7b50efb6b".
  > views
                                      "label" : "Default",
                                      "regions" : [ {
                                        "id": "c84ce62f-7901-4fff-9a60-6db9daef694b",
                                        "regionName" : "customHeader",
                                        "type" : "region"
```

Usuario invitado: Políticas de seguridad aplicadas

En las últimas versiones, Salesforce implementó varias configuraciones de seguridad que contienen una política de seguridad de sitio público general. En Summer '20, algunas configuraciones son de activación automática en su organización, de las puede anular la suscripción, aunque no lo recomendamos. A partir de la próxima versión, Winter '21, se activan las configuraciones de seguridad de sitio público y ya no tendrá la opción de anular la suscripción. Asegúrese de que su organización activa todas las configuraciones de seguridad necesarias y pruebe su implementación.

EN ESTA SECCIÓN:

Bloquear ciertos campos en el registro Usuario para organizaciones con comunidades y portales (Actualización y alerta de seguridad presentada anteriormente, Aplicada)

Salesforce está dando a los clientes la opción de activar un ajuste de usuario que permite la ocultación de ciertos campos de información personal en los registros de usuarios en organizaciones con comunidades o portales. Los campos se ocultan de la vista cuando los usuarios externos están accediendo a registros de usuarios. Los usuarios externos siguen viendo sus propios registros de usuario. Este cambio no se aplica a consultas que se ejecutan en Modo del sistema.

Asignar automáticamente registros creados por usuarios invitados a un propietario predeterminado (Alerta de seguridad publicada anteriormente)

Para aumentar la seguridad de sus datos de Salesforce, configure su organización de modo que los usuarios invitados ya no sean automáticamente el propietario de registros que crean. En su lugar, cuando un usuario crea un registro, el registro se asigna a un usuario activo predeterminado en el organización, que se convierte en el propietario.

Anular suscripción a Políticas de seguridad de usuario invitado antes de Summer '20 (Actualización presentada anteriormente)

Activando esta actualización, anula la suscripción a tres políticas dirigidas al aumento de la seguridad de sus datos para usuarios invitados o no autenticados. La activación de esta actualización anula la suscripción de su organización a la tenencia de las siguientes configuraciones automáticamente activadas con la versión Summer '20: Proteger el acceso de registro de usuario invitado, Asignar nuevos registros creados por usuarios invitados al propietario predeterminado y Asignar nuevos registros creados por usuarios invitados de Sitios de Salesforce. Si su organización ya tiene estas configuraciones activadas, la activación de esta actualización no cambia su configuración.

Los usuarios invitados no se pueden asignar como propietarios de registros ya existentes

Antes de la versión Summer '20, los usuarios invitados no se podían asignar como propietarios de registros recién creados. A partir de Summer '20, los usuarios invitados no se pueden asignar como propietarios de registros ya existentes en la organización.

Proteger el modelo de colaboración y los valores predeterminados de toda la organización de usuarios invitados (Alerta de seguridad publicada anteriormente, aplicada)

Obtenga información acerca de la configuración Proteger acceso de registro de usuario invitado en esta alerta de seguridad y cómo proteger los datos de su organización. Este parámetro aplica los valores predeterminados privados de toda la organización para usuarios invitados y restringe los mecanismos de colaboración que puede utilizar para otorgar acceso a registros a usuarios invitados. Si tiene una organización de Salesforce creada antes de Winter '20, le recomendamos revisar los valores predeterminados de toda la organización externa, grupos públicos, colas, colaboración manual y colaboración gestionada por Apex que utiliza para otorgar acceso a usuarios invitados. A continuación, sustituya el acceso otorgado anteriormente por estos mecanismos de colaboración con reglas de colaboración de usuario invitado antes de que se aplique la alerta de seguridad.

Crear reglas de colaboración de usuario invitado antes de activar acceso de registro seguro

Para ayudarle a preparar su organización de Salesforce para las mejoras de seguridad de usuario, ahora puede crear reglas de colaboración de usuarios invitados antes de activar el parámetro Proteger acceso de registro de usuario invitado. Una regla de colaboración de usuario invitado es un tipo de regla de colaboración basada en criterios que puede otorgar acceso de Solo lectura a usuarios invitados. Cuando se activa el parámetro de acceso de registro seguro de usuarios invitados, puede otorgar a los usuarios invitados acceso a registros solo a través de reglas de colaboración de usuario.

Ver todos los usuarios y otros permisos en Perfiles de usuario invitado (Alerta de seguridad publicada anteriormente, aplicada)

Los usuarios invitados habitualmente no necesitan acceso para ver todos los usuarios en una organización de Salesforce, de modo que para promover la seguridad de datos, desactivamos el permiso Ver todos los usuarios en perfiles de usuario invitado. Si tiene una organización de producción creada antes de Winter '20, le recomendamos comprobar el acceso de usuarios y anular la selección del permiso Ver todos los usuarios en todos sus perfiles de usuario invitado. Para mejorar la seguridad, también eliminamos estos permisos del perfil de usuario invitado: Puede aprobar comentarios y publicaciones de noticias en tiempo real, Activar Arquitectura de niveles de interfaz de usuario, Eliminar personas de mensajes directos, Ver temas y Enviar email no de negocio.

Modificar todos los datos, Ver todos los datos, Modificar y Eliminar permisos en perfiles de usuario invitado en organizaciones creadas en Summer '20

Las organizaciones creadas en la versión Summer '20 no tienen los permisos Modificar todos los datos, Ver todos los datos o Eliminar sobre ningún objeto estándar o personalizado para perfiles de usuario invitado. Los usuarios invitados en organizaciones creadas en Summer '20 aún tienen los permisos de modificación sobre objetos personalizados y los siguientes tres objetos estándar: Pedido, Contrato y Respuesta de encuesta.

Modificar todos los datos, Ver todos los datos, Modificar y Eliminar permisos en perfiles de usuario invitado en organizaciones creadas antes de Summer '20

En organizaciones creadas antes de la versión Summer '20, estamos retirando los permisos Modificar todos los datos, Ver todos los datos o Eliminar sobre objetos estándar y personalizados para usuarios invitados, pero solo si no se activaron nunca en el perfil de invitado o conjuntos de permisos para usuarios invitados. En organizaciones creadas antes de la versión Summer '20, los perfiles de usuario invitado retienen los permisos de modificación sobre todos los objetos personalizados y los siguientes objetos estándar: Pedido, Contrato y Respuesta de encuesta. Los usuarios invitados solo tenían permisos de modificación sobre los tres objetos estándar mencionados, y este comportamiento no cambió. Si su organización se creó antes de la versión Summer '20, y tiene los permisos Ver todos los datos, Modificar todos los datos, modificar o eliminar en cualquier objeto para un usuario invitado, se le notifica mediante una Alerta de seguridad para realizar los cambios necesarios en su organización.

Permitir a usuarios invitados cargar archivos de forma segura

Los usuarios invitados pueden no poder cargar archivos en comunidades públicas si el parámetro Proteger acceso de registro de usuario invitado está activado. Para permitir a usuarios invitados cargar archivos en un registro, los desarrolladores pueden especificar los atributos fileFieldName y fileFieldValue en lightning: fileUpload. Los atributos se utilizan para almacenar un valor en un campo personalizado en el objeto ContentVersion.

Reducir permisos de objeto para usuarios invitados en la versión Winter '21 (Alerta de seguridad)

Con la versión Winter '21, Salesforce está retirando los permisos Ver todos los datos, Modificar todos los datos y eliminar para usuarios invitados, y nunca se pueden utilizar para usuarios invitados en ningún objeto. Si un objeto personalizado o estándar tiene los permisos Ver todos los datos, Modificar todos los datos o eliminar para usuarios invitados, todos los permisos se desactivan con la versión Winter '21. Reduzca permisos de objetos para usuarios invitados si tienen los permisos Ver todos los datos, Modificar todos los datos o eliminar en un objeto estándar o personalizado.

Anular suscripción a Desactivación de configuración específica de la comunidad para usuarios invitados para ver otros miembros (Actualización presentada anteriormente)

Activando esta actualización, anula la suscripción de la desactivación de la configuración específica de la comunidad Permitir a los usuarios invitados ver otros miembros de esta comunidad en la versión Winter '21.

Garantizar acceso de usuario invitado a mensajes de email creados con plantillas de email de Visualforce

Proteja el acceso a los datos de su compañía cuando envía mensajes de email que utilizan plantillas de email de Visualforce Classic a usuarios invitados. Revise y actualice estas plantillas de modo que aún se puedan utilizar.

CONSULTE TAMBIÉN

Los usuarios invitados no obtienen automáticamente registros de relaciones inversas

Bloquear ciertos campos en el registro Usuario para organizaciones con comunidades y portales (Actualización y alerta de seguridad presentada anteriormente, Aplicada)

Salesforce está dando a los clientes la opción de activar un ajuste de usuario que permite la ocultación de ciertos campos de información personal en los registros de usuarios en organizaciones con comunidades o portales. Los campos se ocultan de la vista cuando los usuarios externos están accediendo a registros de usuarios. Los usuarios externos siguen viendo sus propios registros de usuario. Este cambio no se aplica a consultas que se ejecutan en Modo del sistema.

Dónde: Este cambio se aplica a todas las organizaciones con comunidades o portales.

Cuándo: Esta actualización se activó automáticamente el 5 de enero de 2020, en organizaciones de producción.

Cómo: Salesforce está presentando un parámetro de organización que permite la ocultación de la información personal de otros usuarios en páginas que muestran el registro de usuario a perfiles de usuario externos, así como en consultas SOSL y SOQL que se ejecutan como usuarios externos.

Los campos afectados son

- Alias
- EmployeeNumber
- FederationIdentifier
- SenderEmail
- Signature
- Username
- Division
- Title
- Department
- Extension

Los administradores pueden activar el parámetro **Ocultar información personal** para la organización bajo Configuración de gestión de usuario. Después de activar el parámetro, las búsquedas de los registros de usuarios no muestran los campos afectados de otros usuarios a usuarios externos.

Importante:

La activación del parámetro Ocultar información personal es una mejor práctica de seguridad de Salesforce.

Sugerencia: Esta actualización es a la vez una actualización y una alerta de seguridad, y aparece tanto en el nodo Actualizaciones de versión como la página Alertas de seguridad en Configuración. Para garantizar una transición sin problemas, siga las recomendaciones paso a paso en la página Alertas de seguridad.

CONSULTE TAMBIÉN

Actualizaciones de versión (Beta)

Asignar automáticamente registros creados por usuarios invitados a un propietario predeterminado (Alerta de seguridad publicada anteriormente)

Para aumentar la seguridad de sus datos de Salesforce, configure su organización de modo que los usuarios invitados ya no sean automáticamente el propietario de registros que crean. En su lugar, cuando un usuario crea un registro, el registro se asigna a un usuario activo predeterminado en el organización, que se convierte en el propietario.

Dónde: Este cambio se aplica a organizaciones con comunidades activas en Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: Hacer que un usuario de organización interno sea el propietario de registros creados por usuarios invitados es una mejor práctica de seguridad de Salesforce. Aunque le recomendamos encarecidamente que asigne un propietario predeterminado, el cambio de la propiedad de registro puede afectar a la capacidad de acceder a registros de sus usuarios invitados. Pruebe todos los cambios en un entorno de sandbox para ver los efectos en la visibilidad y colaboración de datos antes de cambiar su implementación en producción.

Cómo: En Configuración, ingrese *Configuración de comunidades* en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Configuración de comunidades**. Seleccione Asignar nuevos registros creados por usuarios invitados al propietario predeterminado. Haga clic en **Guardar**.

En comunidades recién creadas, Salesforce asigna automáticamente el usuario que creó la comunidad como el propietario predeterminado de todos los registros creados por usuarios invitados. Cambie el propietario predeterminado en el espacio de trabajo Administración de su comunidad, bajo Preferencias.



Nota: Los registros existentes en la organización que ya son propiedad de usuarios invitados no se ven afectados por este cambio. Sin embargo, para mejorar la seguridad de los datos, aún recomendamos transferir la propiedad de registros propiedad de usuarios invitados a otro usuario en su organización.

Anular suscripción a Políticas de seguridad de usuario invitado antes de Summer '20 (Actualización presentada anteriormente)

Activando esta actualización, anula la suscripción a tres políticas dirigidas al aumento de la seguridad de sus datos para usuarios invitados o no autenticados. La activación de esta actualización anula la suscripción de su organización a la tenencia de las siguientes configuraciones automáticamente activadas con la versión Summer '20: Proteger el acceso de registro de usuario invitado, Asignar nuevos registros creados por usuarios invitados al propietario predeterminado y Asignar nuevos registros creados por usuarios invitados de Sitios de Salesforce. Si su organización ya tiene estas configuraciones activadas, la activación de esta actualización no cambia su configuración.

Dónde: La actualización de la versión está visible en organizaciones con comunidades activas en Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cuándo: Las configuraciones Proteger el acceso de registro de usuario invitado, Asignar nuevos registros creados por usuarios invitados al propietario predeterminado y Asignar nuevos registros creados por usuarios invitados de Sitios de Salesforce se activan automáticamente con la versión Summer '20. Esta actualización le proporciona tiempo adicional para prepararse. Si anula la suscripción a estas configuraciones para la versión Summer '20, debe cumplir nuestras nuevas políticas de seguridad de invitados antes de Winter '21, cuando se aplican en todas las organizaciones.

Cómo: Para anular la suscripción de la activación automática de estas configuraciones, active la actualización. Para acceder a las configuraciones en la interfaz de usuario para ver si están activadas o no:

- En Configuración, ingrese *Configuración de colaboración* en el cuadro Búsqueda rápida. Seleccione **Configuración de colaboración**. Puede ver la casilla de verificación Proteger acceso de registro de usuario invitado en la página.
- En Configuración, ingrese *Configuración de comunidades* en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Configuración de comunidades**. Puede ver la casilla de verificación Asignar nuevos registros creados por usuarios invitados al propietario predeterminado en la página.
- En Configuración, ingrese Sitios en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Sitios**. Puede ver la casilla de verificación Asignar nuevos registros creados por usuarios invitados de Sitios de Salesforce en la página.
- (1) Importante: La activación de esta actualización solo afecta a organizaciones que no tienen estas configuraciones activadas. Si su organización ya tiene estas configuraciones activadas, la activación de esta actualización no cambia su configuración.

CONSULTE TAMBIÉN

Proteger el modelo de colaboración y los valores predeterminados de toda la organización de usuarios invitados (Alerta de seguridad publicada anteriormente, aplicada)

Asignar automáticamente registros creados por usuarios invitados a un propietario predeterminado (Alerta de seguridad publicada anteriormente)

Los usuarios invitados no se pueden asignar como propietarios de registros ya existentes

Antes de la versión Summer '20, los usuarios invitados no se podían asignar como propietarios de registros recién creados. A partir de Summer '20, los usuarios invitados no se pueden asignar como propietarios de registros ya existentes en la organización.

Dónde: Este cambio se aplica a todas las organizaciones con perfiles de usuarios invitados para comunidades, Sitios de site.com y Sitios de Salesforce.

Cómo: Este cambio se aplica a nuevas organizaciones creadas después de la versión Summer '20. Consulte Anular suscripción a Políticas de seguridad de usuario invitado antes de Summer '20 (Actualización crítica) para organizaciones creadas antes de la versión Summer '20.

CONSULTE TAMBIÉN

Anular suscripción a Políticas de seguridad de usuario invitado antes de Summer '20 (Actualización presentada anteriormente)

Proteger el modelo de colaboración y los valores predeterminados de toda la organización de usuarios invitados (Alerta de seguridad publicada anteriormente, aplicada)

Obtenga información acerca de la configuración Proteger acceso de registro de usuario invitado en esta alerta de seguridad y cómo proteger los datos de su organización. Este parámetro aplica los valores predeterminados privados de toda la organización para usuarios invitados y restringe los mecanismos de colaboración que puede utilizar para otorgar acceso a registros a usuarios invitados. Si tiene una organización de Salesforce creada antes de Winter '20, le recomendamos revisar los valores predeterminados de toda la organización externa, grupos públicos, colas, colaboración manual y colaboración gestionada por Apex que utiliza para otorgar acceso a usuarios invitados. A continuación, sustituya el acceso otorgado anteriormente por estos mecanismos de colaboración con reglas de colaboración de usuario invitado antes de que se aplique la alerta de seguridad.

Dónde: Este cambio se aplica a organizaciones con comunidades activas y sitios en Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cuándo: La cronología para la implementación y la aplicación de esta configuración está publicada en Cronología y políticas de seguridad de usuario invitado.

Cómo: Revise las acciones requeridas antes de aplicar esta alerta de seguridad. Desde Configuración, ingrese Alertas de seguridad en el cuadro Búsqueda rápida y luego seleccione **Alertas de seguridad**. Para proteger el modelo de colaboración y los valores predeterminados de toda la organización de usuarios invitados, haga clic en **Primeros pasos**. Siga las instrucciones en las guías paso a paso para revisar los parámetros de colaboración de usuario invitado y crear reglas de colaboración de usuario invitado.

CONSULTE TAMBIÉN

Anular suscripción a Políticas de seguridad de usuario invitado antes de Summer '20 (Actualización presentada anteriormente) Alertas de seguridad

Ayuda de Salesforce: Proteger acceso de registro y configuración de colaboración de usuarios invitados (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Crear reglas de colaboración de usuario invitado antes de activar acceso de registro seguro

Para ayudarle a preparar su organización de Salesforce para las mejoras de seguridad de usuario, ahora puede crear reglas de colaboración de usuarios invitados antes de activar el parámetro Proteger acceso de registro de usuario invitado. Una regla de colaboración de usuario invitado es un tipo de regla de colaboración basada en criterios que puede otorgar acceso de Solo lectura a usuarios invitados. Cuando se activa el parámetro de acceso de registro seguro de usuarios invitados, puede otorgar a los usuarios invitados acceso a registros solo a través de reglas de colaboración de usuario.

Dónde: Este cambio se aplica a todas las comunidades a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Essentials Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cuándo: Antes de que se active la configuración Proteger acceso de registro del usuario invitado, le recomendamos que cree reglas de colaboración de usuario invitado que sustituyen los mecanismos de colaboración que utilizaba previamente para otorgar acceso a usuarios invitados. La cronología para la implementación y la aplicación de esta configuración está publicada en Cronología y políticas de seguridad de usuario invitado.

Cómo: En Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese *Configuración de colaboración* y luego seleccione **Configuración de colaboración**. En la lista relacionada Reglas de colaboración para el objeto, haga clic en **Nuevo** y seleccione el tipo de regla **Acceso de usuario invitado, basado en criterios**.

CONSULTE TAMBIÉN

Proteger el modelo de colaboración y los valores predeterminados de toda la organización de usuarios invitados (Alerta de seguridad publicada anteriormente, aplicada)

Ayuda de Salesforce: Proteger acceso de registro y configuración de colaboración de usuarios invitados Ayuda de Salesforce: Crear reglas de colaboración

Ver todos los usuarios y otros permisos en Perfiles de usuario invitado (Alerta de seguridad publicada anteriormente, aplicada)

Los usuarios invitados habitualmente no necesitan acceso para ver todos los usuarios en una organización de Salesforce, de modo que para promover la seguridad de datos, desactivamos el permiso Ver todos los usuarios en perfiles de usuario invitado. Si tiene una organización de producción creada antes de Winter '20, le recomendamos comprobar el acceso de usuarios y anular la selección del permiso Ver todos los usuarios en todos sus perfiles de usuario invitado. Para mejorar la seguridad, también eliminamos estos permisos del perfil de usuario invitado: Puede aprobar comentarios y publicaciones de noticias en tiempo real, Activar Arquitectura de niveles de interfaz de usuario, Eliminar personas de mensajes directos, Ver temas y Enviar email no de negocio.

Dónde: Este cambio se aplica a organizaciones con comunidades activas en Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cuándo: La cronología para la implementación y la aplicación de esta configuración está publicada en Cronología y políticas de seguridad de usuario invitado.

Cómo: Estos cambios se activan automáticamente en su organización. Sin embargo, puede anular la suscripción. En la versión Summer '20, estos cambios serán obligatorios y no tendrá la opción de no suscribirlos.



Nota: Estos permisos se eliminaron completamente en sandboxes actualizados antes de la versión Spring '20. Los sandbox actualizados después de la versión Spring '20 reflejan los permisos vistos en su organización de producción.

Modificar todos los datos, Ver todos los datos, Modificar y Eliminar permisos en perfiles de usuario invitado en organizaciones creadas en Summer '20

Las organizaciones creadas en la versión Summer '20 no tienen los permisos Modificar todos los datos, Ver todos los datos o Eliminar sobre ningún objeto estándar o personalizado para perfiles de usuario invitado. Los usuarios invitados en organizaciones creadas en Summer '20 aún tienen los permisos de modificación sobre objetos personalizados y los siguientes tres objetos estándar: Pedido, Contrato y Respuesta de encuesta.

Dónde: Este cambio se aplica a todas las organizaciones con perfiles de usuarios invitados para comunidades, Sitios de site.com y Sitios de Salesforce.



Importante: Aunque no estamos retirando aún el permiso de modificación para usuarios invitados sobre los objetos personalizados y Pedido, Contrato y Respuesta de encuesta, lo haremos con la versión Winter '21. Pruebe su configuración eliminando el permiso de modificación en todos los objetos para usuarios invitados para ver cómo se ve afectada su implementación.

Modificar todos los datos, Ver todos los datos, Modificar y Eliminar permisos en perfiles de usuario invitado en organizaciones creadas antes de Summer '20

En organizaciones creadas antes de la versión Summer '20, estamos retirando los permisos Modificar todos los datos, Ver todos los datos o Eliminar sobre objetos estándar y personalizados para usuarios invitados, pero solo si no se activaron nunca en el perfil de invitado o conjuntos de permisos para usuarios invitados. En organizaciones creadas antes de la versión Summer '20, los perfiles de usuario invitado retienen los permisos de modificación sobre todos los objetos personalizados y los siguientes objetos estándar: Pedido, Contrato y Respuesta de encuesta. Los usuarios invitados solo tenían permisos de modificación sobre los tres objetos estándar mencionados, y este comportamiento no cambió. Si su organización se creó antes de la versión Summer '20, y tiene los permisos Ver todos los datos, Modificar todos los datos, modificar o eliminar en cualquier objeto para un usuario invitado, se le notifica mediante una Alerta de seguridad para realizar los cambios necesarios en su organización.

Dónde: Este cambio se aplica a todas las organizaciones con perfiles de usuarios invitados para comunidades, Sitios de site.com y Sitios de Salesforce.



Importante: Aunque no estamos retirando aún el permiso de modificación para usuarios invitados sobre los objetos personalizados y Pedido, Contrato y Respuesta de encuesta, lo haremos con la versión Winter '21. Pruebe su configuración eliminando el permiso de modificación en todos los objetos para usuarios invitados para ver cómo se ve afectada su implementación.

CONSULTE TAMBIÉN

Reducir permisos de objeto para usuarios invitados en la versión Winter '21 (Alerta de seguridad)

Permitir a usuarios invitados cargar archivos de forma segura

Los usuarios invitados pueden no poder cargar archivos en comunidades públicas si el parámetro Proteger acceso de registro de usuario invitado está activado. Para permitir a usuarios invitados cargar archivos en un registro, los desarrolladores pueden especificar los atributos fileFieldName y fileFieldValue en lightning: fileUpload. Los atributos se utilizan para almacenar un valor en un campo personalizado en el objeto ContentVersion.

Dónde: La actualización de la versión está visible en organizaciones con comunidades públicas activas en Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Reducir permisos de objeto para usuarios invitados en la versión Winter '21 (Alerta de seguridad)

Con la versión Winter '21, Salesforce está retirando los permisos Ver todos los datos, Modificar todos los datos y eliminar para usuarios invitados, y nunca se pueden utilizar para usuarios invitados en ningún objeto. Si un objeto personalizado o estándar tiene los permisos Ver todos los datos, Modificar todos los datos o eliminar para usuarios invitados, todos los permisos se desactivan con la versión Winter '21. Reduzca permisos de objetos para usuarios invitados si tienen los permisos Ver todos los datos, Modificar todos los datos o eliminar en un objeto estándar o personalizado.

Dónde: Este cambio se aplica a todas las organizaciones de Salesforce con uno o más objetos personalizados con los permisos Ver todos los datos, Modificar todos los datos, actualizar o eliminar activados para usuarios invitados.

Cómo: Siga las recomendaciones paso a paso de la alerta de seguridad si aparece en su organización.

Si aparece una alerta de seguridad en su organización, los datos de su organización podrían estar expuestos a usuarios invitados porque tiene uno o más objetos estándar o personalizados con los permisos Ver todos los datos, Modificar todos los datos, actualizar o eliminar activados para usuarios invitados.



Importante: Aunque aún no estamos eliminando el permiso actualizar para usuarios invitados, lo eliminaremos en una fecha futura. Pruebe su configuración eliminando el permiso actualizar en todos los objetos para usuarios invitados para ver cómo se ve afectada su implementación.

Anular suscripción a Desactivación de configuración específica de la comunidad para usuarios invitados para ver otros miembros (Actualización presentada anteriormente)

Activando esta actualización, anula la suscripción de la desactivación de la configuración específica de la comunidad Permitir a los usuarios invitados ver otros miembros de esta comunidad en la versión Winter '21.

Dónde: La actualización está visible en organizaciones de Salesforce con comunidades públicas activas en Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cuándo: La configuración Permitir a los usuarios invitados ver otros miembros de esta comunidad se desactiva automáticamente en todas las comunidades en Winter '21. Esta actualización le proporciona tiempo adicional que podría necesitar para prepararse.

Cómo: Antes de Winter '20, la configuración **Visibilidad de usuario de comunidad**, cuando se activaba, permitía a los usuarios invitados y los usuarios de comunidad autenticados verse en la comunidad. En la versión Winter '20, presentamos una nueva configuración específica de la comunidad, Permitir a los usuarios invitados ver otros miembros de esta comunidad, que permite a los administradores controlar la visibilidad del usuario invitado independientemente de la visibilidad del usuario de comunidad.

Dependiendo de su configuración de seguridad, esta configuración podría permitir a un usuario invitado, básicamente cualquiera en Internet, acceder a información de identificación personal de usuarios de la comunidad. Esto puede incluir nombre y apellidos, email, personalizado y otros campos.

Para proteger la privacidad y los datos de su cliente, Salesforce está desactivando la configuración Permitir a los usuarios invitados ver otros miembros de esta comunidad para todas las comunidades.

Dependiendo de sus necesidades de negocio, se podría requerir la activación de esta configuración y permitir a los usuarios invitados verse para su sitio con el fin de funcionar correctamente. Por lo tanto, le estamos solicitando volver a evaluar y validar la necesidad de activar Permitir a los usuarios invitados ver otros miembros de esta comunidad para cada comunidad. Si tiene una o más comunidades que deben tener esta configuración activada, active esta actualización para anular la suscripción de la actualización de Winter '21. Sin embargo, le animamos a trabajar en la modificación de la personalización de su sitio para permitir la desactivación de esta configuración. La limitación de visibilidad de usuario invitado es una mejor práctica de seguridad de Salesforce.

Si no activa esta actualización, la configuración Permitir a los usuarios invitados ver otros miembros de esta comunidad se desactiva en todas sus comunidades (no solo aquellas creadas después de Winter '20). Asegúrese de evaluar todas las comunidades en su organización, incluyendo aquellas creadas después de Winter '20.

Garantizar acceso de usuario invitado a mensajes de email creados con plantillas de email de Visualforce

Proteja el acceso a los datos de su compañía cuando envía mensajes de email que utilizan plantillas de email de Visualforce Classic a usuarios invitados. Revise y actualice estas plantillas de modo que aún se puedan utilizar.

Dónde: Este cambio se aplica a organizaciones de Salesforce con comunidades públicas activas, sitios y portales en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cuándo: Esta política de seguridad se presentó en Spring '20 y se aplicó inmediatamente.

Quién: Este cambio se aplica a plantillas de email de Visualforce que apuntan a usuarios invitados en comunidades.

Por qué: Los mensajes de email que utilizan plantillas de email de Visualforce envían información basándose en el acceso de un usuario a datos de Salesforce. Pero como el acceso de datos para usuarios invitados está limitado en Salesforce, la plantilla no funciona.

(1) Importante: Evalúe la repercusión de la política de seguridad de invitados y, si es necesario, actualice plantillas de email de Visualforce enviadas a usuarios invitados.

Cómo: Agregue un atributo a la etiqueta emailTemplate en su plantilla de email de Visualforce.

- 1. Asegúrese de tener el permiso de usuario Apex de autor.
 - Nota: Cualquier usuario que crea o actualiza plantillas de email de Visualforce debe tener este permiso.
- 2. Abra una plantilla de email de Visualforce y agregue este atributo a la etiqueta emailTemplate:

renderUsingSystemContextWithoutSharing="True"

3. Guarde la plantilla.

CONSULTE TAMBIÉN

Plantillas de email: Actualizar plantillas de email de Visualforce para usuarios invitados

Ayuda de Salesforce: Crear una plantilla de email de Visualforce en Salesforce Classic (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Cronología y políticas de seguridad de usuario invitado (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Seguridad y Colaboración: Autenticación de dos factores para usuarios externos, Inicio de sesión integrado

Active la autenticación de dos factores para sus usuarios externos. Configure Inicio de sesión integrado para utilizar el tipo de página de inicio de sesión ya configurado para su comunidad.

EN ESTA SECCIÓN:

Configurar autenticación de dos factores para identidad externa con un permiso de usuario

Active la autenticación de dos factores para sus usuarios externos simplemente asignando el permiso Autenticación de dos factores para inicios de sesión de interfaz de usuario, que se agrega a la licencia de External Identity.

Asignar el tipo de página de inicio de sesión de su comunidad a inicio de sesión integrado

Configure Inicio de sesión incrustado para utilizar el tipo de página de inicio de sesión detectable o cualquier otro tipo de página de inicio de sesión personalizado ya configurado para su comunidad.

Mejorar la experiencia de inicios de sesión de su comunidad con direcciones URL personalizadas

Utilice direcciones URL de inicio de sesión opcionales para su comunidad con el fin de simplificar el proceso de inicio de sesión único para sus usuarios.

Configurar autenticación de dos factores para identidad externa con un permiso de usuario

Active la autenticación de dos factores para sus usuarios externos simplemente asignando el permiso Autenticación de dos factores para inicios de sesión de interfaz de usuario, que se agrega a la licencia de External Identity.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Essentials Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

Activar autenticación de dos factores para usuarios externos

Asignar el tipo de página de inicio de sesión de su comunidad a inicio de sesión integrado

Configure Inicio de sesión incrustado para utilizar el tipo de página de inicio de sesión detectable o cualquier otro tipo de página de inicio de sesión personalizado ya configurado para su comunidad.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

Personalizar su tipo de página de inicio de sesión incrustado

Mejorar la experiencia de inicios de sesión de su comunidad con direcciones URL personalizadas

Utilice direcciones URL de inicio de sesión opcionales para su comunidad con el fin de simplificar el proceso de inicio de sesión único para sus usuarios.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

Mejorar SSO con direcciones URL de comunidad personalizadas

Otros cambios en comunidades

Obtenga información acerca de ligeros cambios para mejorar su experiencia con comunidades.

EN ESTA SECCIÓN:

Compartir datos con socios a través de jerarquías de cuentas externas

Las jerarquías de cuentas externas eliminan la complejidad de compartir datos. Ahora los socios y los clientes pueden compartir datos fácilmente con otras cuentas externas en su jerarquía.

Pláticas enfocadas con un encabezado de chat mejorado

Proporcione una experiencia moderna para sus clientes con un encabezado de Chat integrado simplificado El diseño más reducido mantiene el contenido crítico en la ventana principal para una interacción más enfocada.

Ver una vista previa de menú de canal en vivo

Realice una vista previa rápidamente de sus opciones de marca de Menú de canal durante la configuración. Vea el aspecto de sus colores, iconos, tipos de letra y texto en una vista en vivo antes de implementar en su sitio web o comunidad de Salesforce.

Compartir datos con socios a través de jerarquías de cuentas externas

Las jerarquías de cuentas externas eliminan la complejidad de compartir datos. Ahora los socios y los clientes pueden compartir datos fácilmente con otras cuentas externas en su jerarquía.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Esta función está disponible solo para usuarios de Socio y Cliente.

Qué: Del mismo modo que las jerarquías de funciones de Salesforce, los datos que pertenecen a cuentas en una jerarquía de cuentas externa están disponibles para las principales en la jerarquía. Como resultado, los usuarios externos no tienen que depender de reglas de colaboración para acceder a los datos desde sus cuentas secundarias.

Cómo: Active jerarquías de cuentas externas en Configuración de comunidades. Después de activar la preferencia, el objeto Jerarquía de cuentas externas estará disponible en su organización.

Pláticas enfocadas con un encabezado de chat mejorado

Proporcione una experiencia moderna para sus clientes con un encabezado de Chat integrado simplificado El diseño más reducido mantiene el contenido crítico en la ventana principal para una interacción más enfocada.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Essentials Edition, Professional Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

Mejorar pláticas con un encabezado de chat mejorado

Ver una vista previa de menú de canal en vivo

Realice una vista previa rápidamente de sus opciones de marca de Menú de canal durante la configuración. Vea el aspecto de sus colores, iconos, tipos de letra y texto en una vista en vivo antes de implementar en su sitio web o comunidad de Salesforce.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Essentials Edition, Professional Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

Ver una vista previa de menú de canal en vivo

Salesforce CMS: Nuevos tipos de imagen y documento, Importación masiva e Integración de B2B

Gestione su contenido de Salesforce CMS de forma más fácil con nuevos tipos de contenido de documento e imagen. Importe rápidamente múltiples elementos de contenido, como imágenes, noticias, documentos o tipos de contenido personalizado. Además, utilice su contenido de CMS en B2B Commerce en Lightning Experience.

EN ESTA SECCIÓN:

Centralizar su contenido de CMS con tipos de documento e imagen

Con tipos de contenido de documento e imagen, puede organizar su contenido sin salir de la aplicación CMS. Cree, gestione y comparta su trabajo: todo en un solo lugar.

Importar contenido en su espacio de trabajo de Salesforce CMS

Importe contenido, como imágenes, noticias, documentos o tipos de contenido personalizado, en un espacio de trabajo en Salesforce CMS cargando un archivo .zip de archivos JSON. Transfiera contenido desde un origen externo o importe imágenes de forma masiva desde un gestor de activos digitales externo (DAM) para el enriquecimiento de productos.

Agregar propiedades de SEO dinámicas a páginas de detalles de contenido

Mejore los resultados del motor de búsqueda y ayude los clientes a encontrar el contenido de Salesforce CMS que buscan. Ahora puede agregar valores de SEO dinámicos a las páginas de detalles de contenido de su comunidad Lightning.

Personalizar recopilaciones de CMS

Cree una experiencia personalizada para sus usuarios con la nueva opción Personalización en el componente Recopilación de CMS. Utilícelo para determinar qué recopilación ve su usuario basándose en criterios de audiencia.

Utilizar contenido de Salesforce CMS con B2B Commerce en Lightning Experience

Salesforce CMS admite B2B Commerce en Lightning Experience, que está ahora disponible de forma general. Agregue imágenes y archivos adjuntos a un espacio de trabajo de a CMS en Salesforce CMS, y luego inclúyalos con los productos y las categorías en su establecimiento.

Permiso de usuario Crear canales y espacios de trabajo de CMS

Actualizamos el nombre del permiso de usuario que controla quién puede crear canales y espacios de trabajo de Salesforce CMS. El permiso de usuario Gestionar canales y espacios de trabajo de CMS se denomina ahora Crear canales y espacios de trabajo de CMS. Cuando se activa, el permiso Crear canales y espacios de trabajo de CMS permite a los usuarios crear y modificar Espacios de trabajo de CMS y agregar Canales de CMS.

Centralizar su contenido de CMS con tipos de documento e imagen

Con tipos de contenido de documento e imagen, puede organizar su contenido sin salir de la aplicación CMS. Cree, gestione y comparta su trabajo: todo en un solo lugar.

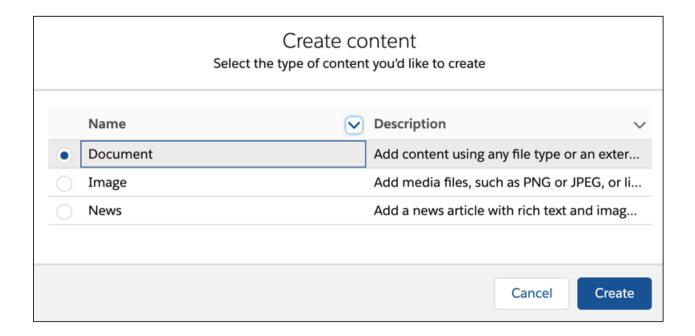
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Para crear contenido, debe tener una función de colaborador en ese espacio de trabajo de CMS.

Cómo: La gestión de su contenido de Salesforce CMS se tornó más fácil con tipos de contenido de documento e imagen. Cuando agrega contenido a un espacio de trabajo, puede elegir cargar un archivo directamente desde su escritorio o vincular a una URL externa.



Nota: Para vínculos URL, asegúrese de que el dominio que está utilizando está permitido por su organización de modo que sus usuarios puedan acceder a su contenido.



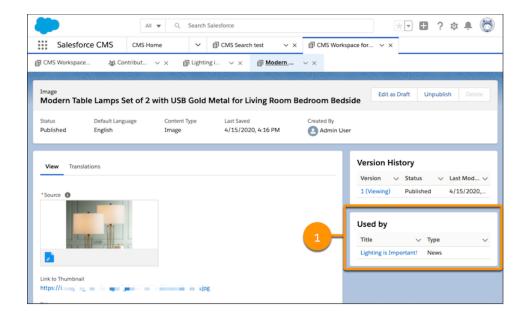
Redefina la experiencia de contenido para sus usuarios sin preocuparse por ningún límite de registro, porque las imágenes y los documentos no cuentan en los límites de registro de contenido. Conforme crece su negocio, lo hace su contenido.



Nota: Revise las directrices para sin embargo tantos archivos puede almacenar en su organización. Cualquier contenido que agreque cuenta en el límite de almacenamiento de su organización.

Su contenido está en la página de inicio de su Espacio de trabajo de CMS. Aquí, puede buscar por título una imagen o un documento que agregó a su espacio de trabajo, consultar el estado de borrador de sus elementos y hacer crecer su comunidad con el nuevo contenido para ajustarse a sus necesidades de negocio.

Puede encontrar imágenes que se almacenaron anteriormente en la Biblioteca de activos en el espacio de trabajo de CMS donde se utilizaron. Ahora, puede ver qué otro contenido hace referencia a una imagen con una tarjeta Utilizado por global en la página de detalles de imagen. (1) Incluya imágenes ya en su espacio de trabajo en un artículo de noticias o cualquier contenido personalizado sin salir de la aplicación CMS. Publique sus imágenes para ver y seleccionarlas desde la página de detalles de contenido. O bien publique imágenes directamente cuando agregue una nueva imagen desde un tipo de contenido personalizado o noticias.



La actualización de su contenido con imágenes es sencilla. Publique una nueva versión de una imagen y todo el contenido que hace referencia a ella se actualiza también. Anule la publicación de una imagen y todo el contenido que hace referencia a ella ya no muestra la imagen. La tarjeta Utilizado por global en la página de detalles de imagen muestra dónde se hace referencia a una imagen. Aún puede publicar una publicación de blog con una referencia a una imagen no publicada o eliminada. Mostraremos un mensaje en la página de detalles de redacción para hacerle saber que la referencia de la imagen no está disponible sin contenerle de publicar su contenido.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Agregar su sitio web a la lista blanca de CORS (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de

Ayuda de Salesforce: Asignaciones de almacenamiento de datos y archivos (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

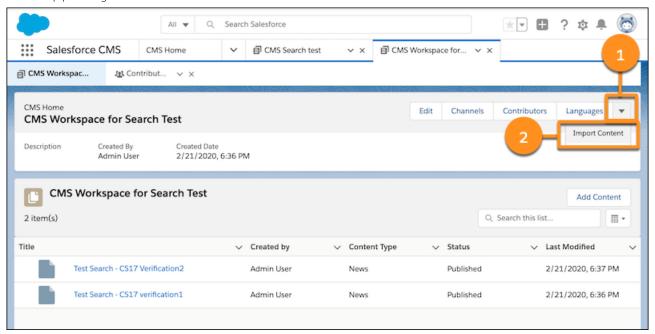
Importar contenido en su espacio de trabajo de Salesforce CMS

Importe contenido, como imágenes, noticias, documentos o tipos de contenido personalizado, en un espacio de trabajo en Salesforce CMS cargando un archivo .zip de archivos JSON. Transfiera contenido desde un origen externo o importe imágenes de forma masiva desde un gestor de activos digitales externo (DAM) para el enriquecimiento de productos.

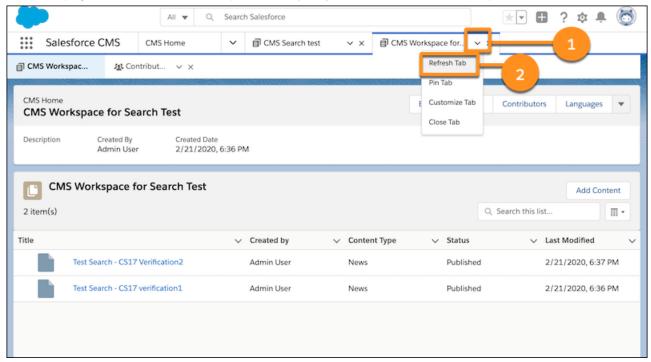
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Para importar contenido, debe tener una función de administrador de contenido en ese espacio de trabajo de CMS o ser un administrador de Salesforce..

Cómo: Ingrese los detalles de contenido en archivos JSON y cree un archivo .zip de los archivos. A continuación, cuando el espacio de trabajo esté abierto en Salesforce CMS, haga clic en el menú desplegable (1) y seleccione Importar contenido (2), luego seleccione el archivo .zip para cargar.



Cuando se importa el contenido con éxito en Salesforce CMS, rellena la lista de contenido del espacio de trabajo de CMS. Haga clic en el menú desplegable en la ficha de título de espacio de trabajo (1) y seleccione **Actualizar ficha** (2) para verlo.



CONSULTE TAMBIÉN

Importar contenido en su espacio de trabajo de Salesforce CMS

Agregar propiedades de SEO dinámicas a páginas de detalles de contenido

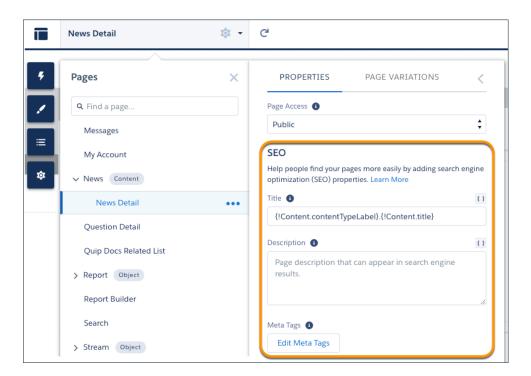
Mejore los resultados del motor de búsqueda y ayude los clientes a encontrar el contenido de Salesforce CMS que buscan. Ahora puede agregar valores de SEO dinámicos a las páginas de detalles de contenido de su comunidad Lightning.

Dónde: Este cambio se aplica a Salesforce CMS con canales de comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: En las propiedades de la página en Experience Builder, puede utilizar expresiones para agregar valores de descripción y título de página dinámica desde el contenido asociado, junto con etiquetas de metadatos dinámicas.

Por ejemplo, puede mostrar el título y tipo de un elemento de contenido en resultados de búsqueda utilizando la expresión {!Content.contentTypeLabel}. {!Content.title}.

Estas propiedades de SEO están disponibles en todas las páginas de detalles de contenido, como páginas Detalles de noticias, Detalles de documentos y Detalles de imágenes. Además, las páginas de detalles de contenido se incluyen automáticamente en el mapa de sitio.



Personalizar recopilaciones de CMS

Cree una experiencia personalizada para sus usuarios con la nueva opción Personalización en el componente Recopilación de CMS. Utilícelo para determinar qué recopilación ve su usuario basándose en criterios de audiencia.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning utilizando Salesforce CMS, a las que se accede a través de Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

Llevar la personalización más allá con Menús de navegación, Menús de mosaico y Recopilaciones de CMS

Utilizar contenido de Salesforce CMS con B2B Commerce en Lightning Experience

Salesforce CMS admite B2B Commerce en Lightning Experience, que está ahora disponible de forma general. Agregue imágenes y archivos adjuntos a un espacio de trabajo de a CMS en Salesforce CMS, y luego inclúyalos con los productos y las categorías en su establecimiento.

Dónde: Este cambio se aplica a B2B Commerce con Salesforce CMS activado, accesibles a través de Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Esta función está disponible para usuarios con una licencia B2B Commerce.

CONSULTE TAMBIÉN

B2B Commerce en Lightning Experience

Permiso de usuario Crear canales y espacios de trabajo de CMS

Actualizamos el nombre del permiso de usuario que controla quién puede crear canales y espacios de trabajo de Salesforce CMS. El permiso de usuario Gestionar canales y espacios de trabajo de CMS se denomina ahora Crear canales y espacios de trabajo de CMS. Cuando se activa, el permiso Crear canales y espacios de trabajo de CMS permite a los usuarios crear y modificar Espacios de trabajo de CMS y agregar Canales de CMS.

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

Archivos: Seguridad de archivos aumentada y retirada de compatibilidad para representación de Adobe Flash

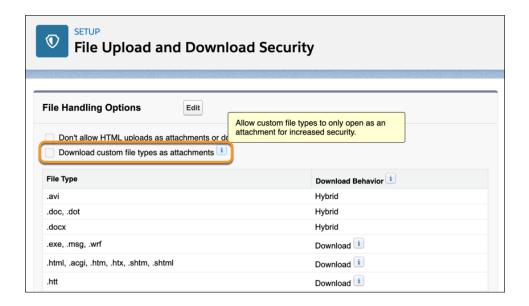
Permita a sus usuarios descargar todos los tipos de archivo personalizados como archivos adjuntos. Cambie su representación de archivos en la API de REST de Connect desde Adobe Flash a SVG.

Permitir tipos de archivo personalizado para descargar como archivos adjuntos

Para aumentar la seguridad de sus datos de Salesforce, permita a sus usuarios descargar todos los tipos de archivo personalizados como archivos adjuntos.

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

Cómo: Seleccione Descargar tipos de archivo personalizado como archivos adjuntos desde la página Seguridad de carga y descarga de archivos en Configuración. Con esta preferencia activada, Salesforce descarga de forma segura tipos de archivo no reconocidos en vez de abrirlos en el navegador. Recomendamos encarecidamente que active la configuración y vea cómo afecta a su configuración antes de que se active esta preferencia automáticamente.



Cambiar su representación de archivos en API de REST de Connect

Con Summer '20, API de REST de Connect ya no devuelve una representación de Adobe Flash de forma predeterminada. En Winter '21, API de REST de Connect deja de crear representaciones de Adobe Flash. Cambie a una representación de SVG.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en cada edición, excepto Professional Edition.

Cómo: Si requiere representaciones de Adobe Flash en Summer '20, haga contacto con el Servicio de atención al cliente. Recomendamos el uso del recurso Vista previa de archivos de API de REST de Connect para obtener una representación de SVG en su lugar.

Móvil Mejoras de aplicación móvil Salesforce y notificaciones

Haga más sin salir de la aplicación móvil Salesforce con navegación personalizada y recordatorios de actividad móviles (piloto). Envíe más notificaciones distribuidas y envíe notificaciones personalizadas a aplicaciones externas. Cualquiera con acceso a una comunidad Lightning puede ahora acceder a la aplicación Mobile Publisher Playground (beta).

EN ESTA SECCIÓN:

Aplicación móvil Salesforce: Mejoras de navegación y Recordatorios de actividades móviles (Piloto)

Vaya desde su email a Salesforce para iOS fácilmente con Vínculos universales. Reordene sus elementos de navegación para aplicaciones Lightning justo desde la aplicación móvil. Coloque recordatorios de actividad al alcance de sus usuarios con la versión piloto móvil.

Notificaciones: Plataforma de Generador de notificaciones y más notificaciones distribuidas

Envíe notificaciones personalizadas a sus aplicaciones conectadas externas. Llegue a más usuarios más a menudo con límites de notificaciones distribuidas aumentados.

Publicador móvil para comunidades: Cambiar entre diferentes modos de prueba y Mejor acceso a la aplicación Publisher Playground La aplicación móvil Publisher Playground está ahora disponible para más usuarios que tienen acceso a comunidades Lightning. También existe una nueva pantalla de configuración que le permite cambiar entre diferentes modos de prueba.

Salesforce Anywhere: Simplificar y optimizar la colaboración de Salesforce (Beta)

Centralice la experiencia de colaboración de Salesforce y aumente la productividad del equipo con la aplicación móvil Salesforce Anywhere. Sus usuarios pueden chatear y colaborar en registros de Salesforce, obtener alertas personalizadas acerca de cambios en sus datos de Salesforce, y realizar actualizaciones de registros en aplicación durante sus desplazamientos.

Aplicación móvil Salesforce: Mejoras de navegación y Recordatorios de actividades móviles (Piloto)

Vaya desde su email a Salesforce para iOS fácilmente con Vínculos universales. Reordene sus elementos de navegación para aplicaciones Lightning justo desde la aplicación móvil. Coloque recordatorios de actividad al alcance de sus usuarios con la versión piloto móvil.

EN ESTA SECCIÓN:

Todas las novedades en la aplicación móvil Salesforce

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

Todas las novedades en la aplicación móvil Salesforce

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

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

La mayoría de las funciones serán disponibles para la aplicación móvil Salesforce la semana del 20 de julio de 2020.

Mejoras y cambios de la aplicación móvil Salesforce	Salesforce para Android	Salesforce para iOS	Configuración en el sitio completo
Navegador y Sistema operativo			
Los requisitos de aplicación móvil Salesforce han cambiado en la página 390	✓	✓	
Retirada de la experiencia de navegador móvil de Salesforce en la página 391			
Acceso a datos y vistas			
Acceder a todas las listas en páginas de inicio de objeto de Android en la página 391	✓		
Borrar su caché en cualquier momento en Android en la página 392	✓		
Ir al centro de la cuestión con aspectos destacados de reportes en la página 392		✓	~
Navegación y acciones			
Reordenar elementos de menú de navegación para aplicaciones Lightning en la página 393	✓	*	
Abrir vínculos con un solo toque en iOS en la página 394		✓	

Mejoras y cambios de la aplicación móvil Salesforce	Salesforce para Android	Salesforce para iOS	Configuración en el sitio completo
Notificaciones			
Los límites de notificaciones distribuidas han aumentado en la página 395	✓	✓	
Acceso y seguridad			
Proteger sus datos con actualizaciones de seguridad móviles mejoradas en la página 395	✓	✓	~

Los requisitos de aplicación móvil Salesforce han cambiado

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

Requisitos de plataforma móvil

Requisitos de versión y sistema operativo

Los usuarios de Android pueden ahora ejecutar la aplicación móvil Salesforce en Android 7.0 o posterior. Anteriormente, admitíamos Android 6.0 o posterior.

Requisitos de navegador móvil

Retiramos la web móvil de Salesforce. Para acceder a Salesforce desde un dispositivo móvil, utilice la aplicación móvil Salesforce descargable desde Google Play o App Store o utilice Lightning Experience en navegadores de iPad.

Para permitir la innovación y mantener Salesforce actualizada en el mercado móvil en rápida evolución, los requisitos de plataforma mínimos están sujetos a cambios a la única discreción de Salesforce, con o sin previo aviso.

Dispositivos móviles utilizados para pruebas de Salesforce

Salesforce realiza pruebas manuales y automatizadas de la aplicación móvil Salesforce para Android, iOS en un conjunto seleccionado de dispositivos móviles. Esta es la lista de dispositivos para Summer '20.

Plataforma	Teléfonos	Tablets
Android	Google Pixel 4 XL	
	Google Pixel 3a	
	• 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 	

Plataforma	Teléfonos	Tablets
	• Samsung Galaxy Note 8	
iOS	• iPhone 11 Pro / Pro Max	• iPad Pro 10,5"
	• iPhone 11	• iPad Air 2
	• iPhone XR	• iPad Mini 4
	 iPhone XS Max 	
	• iPhone X	
	• iPhone 8 / 8 Plus	
	• iPhone 7 / 7 Plus	
	• iPhone SE	
	• iPhone 6S	
	• iPhone 6	

No se impide a los clientes utilizar Salesforce en dispositivos no probados que cumplen los requisitos de plataforma actuales. Es posible que Salesforce no pueda replicar algunos problemas de clientes que utilizan Salesforce en dispositivos no probados debido a personalizaciones específicas de los fabricantes.

Para permitir la innovación y mantener Salesforce actualizada en el mercado móvil en rápida evolución, la lista de dispositivos probados por Salesforce está sujeta a cambios a la única discreción de Salesforce, con o sin previo aviso.

Retirada de la experiencia de navegador móvil de Salesforce

Retiramos el acceso a la web móvil de Salesforce en Summer '20. Para acceder a Salesforce desde un dispositivo móvil, utilice la aplicación móvil Salesforce descargable desde Google Play o App Store. O utilice Lightning Experience en iPad Safari.

Dónde: Este cambio se aplica a la web móvil Salesforce en todas las ediciones excepto Database.com.

CONSULTE TAMBIÉN

Artículo de Knowledge: Retirada de la experiencia web móvil de Salesforce

Acceder a todas las listas en páginas de inicio de objeto de Android

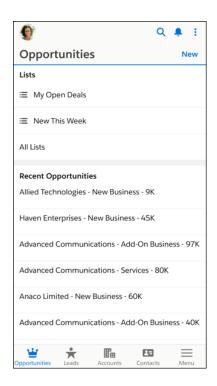
Los usuarios de Android pueden acceder a todas sus listas en páginas de inicio de objetos. Anteriormente, los usuarios solo veían las dos listas más recientes a las que accedían en el sitio de escritorio de Salesforce, lo que dejaba nuevos usuarios con páginas de inicio de objeto vacías y no tan útiles.

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

Cuándo: Esta cambio estará disponible la semana del 20 de julio de 2020.

Por qué: Para varios usuarios, las listas son una excelente forma de ordenar, priorizar y analizar los registros más importantes para ellos. Además de las dos listas a las que se accedió recientemente del usuario, cada página de inicio de objeto incluye un vínculo para ver Todas las listas para ese objeto.

Debajo de las listas, los usuarios pueden fácilmente revisitar registros a los que se accedió recientemente para el objeto.



Borrar su caché en cualquier momento en Android

Los usuarios de Android pueden asegurarse de ver los datos y los formatos de registro más actualizados borrando el caché justo en la aplicación móvil Salesforce. Anteriormente, los usuarios de Android tenían que ir a la configuración de su dispositivo para borrar el caché.

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

Cuándo: Esta cambio estará disponible la semana del 20 de julio de 2020.

Por qué: En vez de salir de la aplicación, luego volver a abrirla para forzar la actualización de datos, los usuarios pueden ahora ir a su menú de perfil. Bajo Configuración, toque **Avanzado**, luego toque **Borrar datos en caché**.

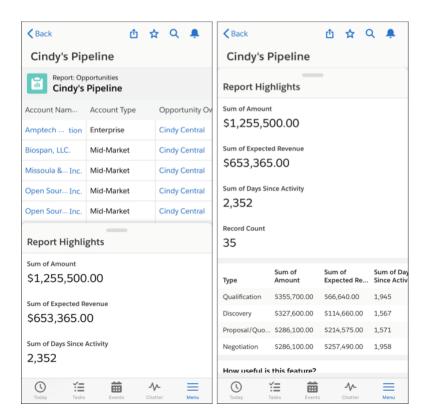
Ir al centro de la cuestión con aspectos destacados de reportes

Los usuarios pueden obtener una visión general de alto nivel de sus reportes en la aplicación móvil Salesforce. Aspectos destacados de reporte muestra resúmenes de hasta ocho mediciones clave, incluyendo importes medios, totales generales, subtotales, conteo de registros y resultados de columnas de fórmulas. Para reportes de resumen y matriciales, los usuarios también pueden ver los totales para grupos basados en el campo de grupo de primer nivel.

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

Cuándo: Esta cambio estará disponible la semana del 20 de julio de 2020.

Por qué: Cuando los usuarios ven reportes en un dispositivo móvil, desean información de un vistazo en vez de desplazarse (y desplazarse) por una tabla de reporte detallado larga. Los totales sumados les ayudan a registrar y extraer sus datos en su jornada.



Los usuarios pueden personalizar las mediciones que aparecen en Aspectos destacados de reporte desde la página de ejecución del reporte en la versión de escritorio de Lightning Experience.

Reordenar elementos de menú de navegación para aplicaciones Lightning

Los usuarios móviles tienen más control sobre cómo configuran su barra de navegación y menú de navegación. En cualquier aplicación Lightning con personalización activada, los usuarios pueden reordenar sus elementos de navegación en la aplicación móvil Salesforce. Anteriormente, los usuarios tenían que realizar cambios en la versión de escritorio de una aplicación Lightning. Estos cambios afectan al menú de navegación móvil, la barra de navegación móvil y la barra de navegación de escritorio.

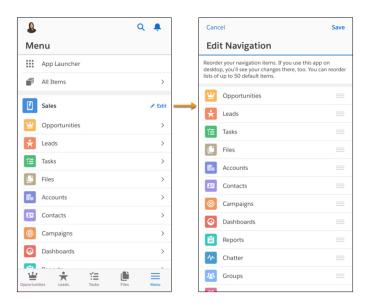
Dónde: Este cambio se aplica a la aplicación móvil Salesforce para iOS y Android en todas las ediciones, excepto Database.com.

Cuándo: Esta cambio estará disponible la semana del 20 de julio de 2020.

Por qué: Si un usuario es mayoritariamente móvil o solo en un largo viaje, la reorganización de elementos de navegación para ajustarse al flujo de trabajo móvil es un movimiento de productividad inteligente. Los usuarios pueden reordenar sus elementos de navegación para poner los elementos que más utilizan en la parte superior de su menú de navegación. Los cuatro primeros elementos en el menú también aparecen en la barra de navegación en la parte inferior de la pantalla, donde siempre están a mano. Además, ahora que los usuarios pueden realizar cambios desde la aplicación móvil Salesforce, puede personalizar los elementos de navegación para una aplicación Lightning solo móvil sin necesidad de solicitar ayuda a sus administradores.

Notα: Los elementos disponibles únicamente en la aplicación móvil Salesforce, como Today, no se pueden reordenar.

Para reordenar elementos, vaya al menú de navegación, toque el icono Modificar, luego arrastre elementos según sea necesario.



Cómo: La personalización está activada de forma predeterminada en una aplicación Lightning. Pero si no desea que sus usuarios personalicen la barra de navegación para una aplicación específica, desactive la personalización. Desde Configuración en Lightning Experience, vaya al **Gestor de aplicaciones**. Para la aplicación deseada, seleccione **Opciones de aplicación**. Seleccione **Desactivar la personalización del usuario final de los elementos de navegación en esta aplicación**.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Personalizar un menú de navegación de aplicaciones Lightning en la aplicación móvil Salesforce (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

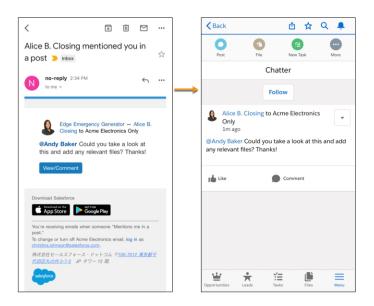
Abrir vínculos con un solo toque en iOS

Los usuarios de la aplicación móvil Salesforce con iOS 13 o posterior pueden ahora tocar una sola vez para abrir vínculos de notificación de Chatter y URL de Lightning en sus celulares. Anteriormente, los usuarios se hacían camino entre una carrera de obstáculos de pantallas para ver el contenido.

Dónde: Este cambio se aplica a la aplicación móvil Salesforce para iOS en todas las ediciones, excepto Database.com. Este cambio no se aplica a la aplicación móvil Salesforce creada desde el programa Mobile Publisher.

Cuándo: Esta cambio estará disponible la semana del 20 de julio de 2020.

Por qué: Anteriormente, cuando los usuarios tocaban un vínculo de Salesforce desde su email móvil, tocaban a través del cuadro emergente "¿Abrir en Salesforce?" antes de obtener su contenido. Si los usuarios no tenían la aplicación móvil instalada, había más pantallas y más toques. Ahora, la obtención de la aplicación móvil es simple.



Esta función también funciona en iPad para usuarios que tienen la aplicación móvil Salesforce instalada en su dispositivo. Los usuarios de iPad sin la aplicación instalada se dirigen a la página en Lightning Experience en sus navegadores. Se solicita a los usuarios de iPhone sin la aplicación instalada instalarla.

Se solicita a los usuarios de Android elegir la aplicación correcta la primera vez que tocan un vínculo de Salesforce, y pueden indicar a Android recordar su elección. Esa experiencia no cambia.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Abrir vínculos con un toque en iOS (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Los límites de notificaciones distribuidas han aumentado

Puede enviar hasta 20.000 notificaciones distribuidas para iOS y 10.000 para Android por hora y por organización.

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

Proteger sus datos con actualizaciones de seguridad móviles mejoradas

Se ha puesto más protección en la seguridad móvil mejorada para la aplicación móvil Salesforce. Ahora puede aplicar nuevas políticas como forzar un usuario a volver a iniciar sesión cuando se reinicia su dispositivo móvil. Estas nuevas políticas protegen aún más los datos de su aplicación Salesforce y los datos personales de sus usuarios.

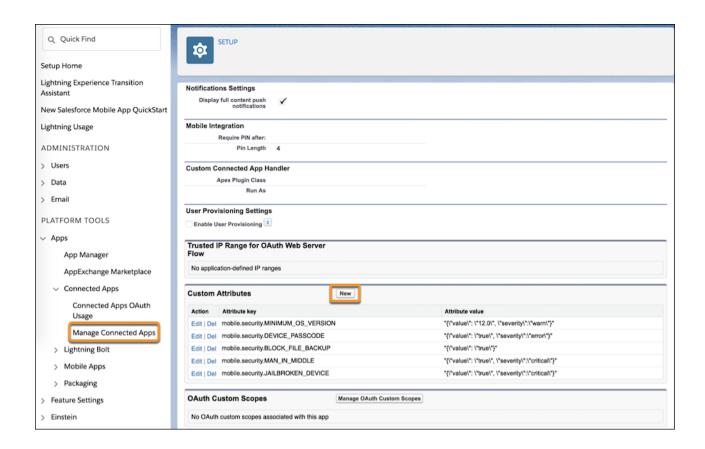
Dónde: Está disponible por un costo adicional para la nueva aplicación móvil Salesforce en todas las ediciones excepto Essentials y Database.com.

Cuándo: Este cambio estará disponible la semana del lunes, 20 de julio de 2020.

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

Por qué: Las actualizaciones de seguridad móvil mejoradas incluyen forzar los usuarios a volver a iniciar sesión cuando se reinician sus dispositivos móviles o cuando se agrega un nuevo ld. biométrico. También puede especificar un número de días en que un usuario está desconectado sin una actualización de política y desactivar caché de URL (solo iOS).

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



CONSULTE TAMBIÉN

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

Notificaciones: Plataforma de Generador de notificaciones y más notificaciones distribuidas

Envíe notificaciones personalizadas a sus aplicaciones conectadas externas. Llegue a más usuarios más a menudo con límites de notificaciones distribuidas aumentados.

EN ESTA SECCIÓN:

Enviar notificaciones personalizadas a aplicaciones externas con la plataforma de Generador de notificaciones

Con Plataforma de generador de notificaciones, las notificaciones personalizadas están progresando. Los propietarios de aplicaciones pueden suscribir sus aplicaciones conectadas a tipos de notificación personalizada con el fin de recibir y mostrar notificaciones en aplicación y distribuidas. Anteriormente, las notificaciones personalizadas estaban disponibles solo para aplicaciones proporcionadas por Salesforce.

Ver más notificaciones distribuidas con límites aumentados

Aumentamos nuestros límites para notificaciones distribuidas móviles a 20.000 notificaciones distribuidas para iOS y 10.000 para Android por hora por organización. Anteriormente, limitábamos las notificaciones distribuidas por día, y los límites variaban por tipo de aplicación móvil.

Enviar notificaciones personalizadas a aplicaciones externas con la plataforma de Generador de notificaciones

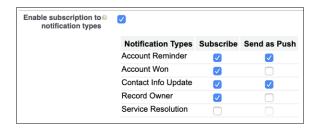
Con Plataforma de generador de notificaciones, las notificaciones personalizadas están progresando. Los propietarios de aplicaciones pueden suscribir sus aplicaciones conectadas a tipos de notificación personalizada con el fin de recibir y mostrar notificaciones en aplicación y distribuidas. Anteriormente, las notificaciones personalizadas estaban disponibles solo para aplicaciones proporcionadas por Salesforce.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. El empaquetado de aplicaciones conectadas con notificaciones personalizadas está disponible en Developer Edition.

Por qué: Las notificaciones personalizadas mantienen los usuarios de aplicaciones conectadas implicados con sus flujos de trabajo. Utilice Plataforma de generador de notificaciones para enviar actualizaciones y recordatorios relevantes a usuarios en su propia organización. O bien empaquete su aplicación para su distribución y las notificaciones personalizadas a las que está suscrita, incluyendo los desencadenadores y tipos de notificación. Las notificaciones funcionan desde el principio.

Cómo: Puede suscribir su aplicación a notificaciones personalizadas tras crear el tipo de notificación y activar los canales compatibles apropiados para el tipo. Puede gestionar sus tipos de notificación personalizada a través de la página Notificaciones personalizadas en Configuración o a través de la API. Para asociar desencadenadores con su tipo de notificación personalizada, agréguelo a un proceso o un flujo.

Para suscribir una aplicación conectada a un tipo de notificación personalizada, desde Configuración, ingrese Aplicaciones en el cuadro Búsqueda rápida, luego seleccione **Gestor de aplicaciones**. Localice la aplicación que desee, luego seleccione **Modificar** desde el menú desplegable. En la sección Configuración de aplicación móvil en la página de aplicación conectada, seleccione **Activar suscripción** a tipos de notificación. Seleccione **Suscribirse** o tanto **Suscribirse** como **Enviar como distribuida** para los tipos de notificación personalizado que desee, luego guarde sus cambios.



Utilice la Guía de implementación de notificaciones distribuidas de Salesforce Mobile para implementar notificaciones en aplicación y distribuidas para su aplicación. Utilice los nuevos Recursos de notificaciones de API de REST de Connect para obtener, actualizar o ver el estado de notificaciones personalizadas en su organización.

Para empaquetar sus notificaciones personalizadas con su aplicación conectada, desde Configuración, ingrese *Paquete* en el cuadro Búsqueda rápida, luego seleccione **Gestor de paquetes**. Cuando crea un nuevo paquete gestionado o modifica un paquete gestionado existente, agregue su aplicación conectada y los tipos de notificación personalizada a la que se suscribe como componentes.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Enviar notificaciones personalizadas con la plataforma de Generador de notificaciones (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Guía de implementación de notificaciones distribuidas de Salesforce Mobile (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Guía del desarrollador de la API de REST de Connect: Recursos de notificaciones (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Gestionar sus notificaciones con Generador de notificaciones (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Empaquetar y distribuir sus aplicaciones (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ver más notificaciones distribuidas con límites aumentados

Aumentamos nuestros límites para notificaciones distribuidas móviles a 20.000 notificaciones distribuidas para iOS y 10.000 para Android por hora por organización. Anteriormente, limitábamos las notificaciones distribuidas por día, y los límites variaban por tipo de aplicación móvil.

Dónde: Este cambio se aplica a todas las aplicaciones móviles que envían notificaciones distribuidas a través del Servicio de notificaciones universal, incluyendo:

- Las aplicaciones móviles proporcionadas por Salesforce, incluyendo la aplicación móvil Salesforce, la aplicación móvil Lightning de Field Service, la aplicación móvil Einstein Analytics y aplicaciones creadas con Mobile Publisher
- Las aplicaciones móviles conectadas personalizadas que envían notificaciones distribuidas a través de código Apex o Plataforma de generador de notificaciones
- Las aplicaciones móviles instaladas desde el AppExchange que envía notificaciones distribuidas

Por qué: Los nuevos límites facilitan la tarea de llegar a sus usuarios. Además, son más sencillos. Puede enviar notificaciones distribuidas sin preocuparse de si una aplicación es proporcionada por Salesforce, desarrollada por su compañía o instalada desde AppExchange.



Nota: Cuando se cumple el límite de notificaciones distribuidas por hora de una organización, cualquier notificación adicional se sigue creando para visualización en aplicación y recuperación a través de API de REST.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía de implementación de notificaciones distribuidas de Salesforce Mobile: Límites de notificaciones distribuidas (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Publicador móvil para comunidades: Cambiar entre diferentes modos de prueba y Mejor acceso a la aplicación Publisher Playground

La aplicación móvil Publisher Playground está ahora disponible para más usuarios que tienen acceso a comunidades Lightning. También existe una nueva pantalla de configuración que le permite cambiar entre diferentes modos de prueba.

EN ESTA SECCIÓN:

Cambiar entre modos de prueba con la aplicación Publisher Playground (Beta)

Puede cambiar rápidamente entre modos de prueba Producción, Sandbox y Demostración en la aplicación Publisher Playground (solo iOS).

Acceso más sencillo a la aplicación Publisher Playground (Beta)

Antes de Summer '20, los usuarios tenían que obtener una licencia de cortesía de Salesforce para acceder a la aplicación Publisher Playground. Ahora cualquiera con acceso a una comunidad Lightning puede acceder a la aplicación Publisher Playground.

Los límites de notificaciones distribuidas han aumentado

Puede enviar hasta 20.000 notificaciones distribuidas para iOS y 10.000 para Android por hora y por organización.

Cambiar entre modos de prueba con la aplicación Publisher Playground (Beta)

Puede cambiar rápidamente entre modos de prueba Producción, Sandbox y Demostración en la aplicación Publisher Playground (solo iOS).

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.



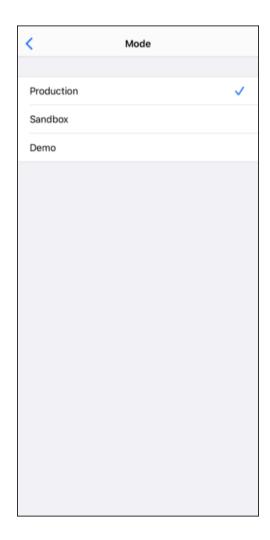
Nota: Proporcionamos esta aplicación a clientes a través de un programa Beta público. Esta aplicación Beta pública no está disponible de forma general, como se indica en este documento o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo según las funciones disponibles de forma general.

Cuándo: Esta aplicación Beta pública está disponible en la versión Summer '20.

Quién: Disponibles para usuarios que tienen acceso a una comunidad Lightning.

Por qué: Deseamos asegurarnos de que puede cambiar rápidamente entre diferentes modos de prueba.

Cómo: En la configuración para iOS de la aplicación Publisher Playground, puede seleccionar entre modos de prueba Producción, Sandbox y Demostración.



Acceso más sencillo a la aplicación Publisher Playground (Beta)

Antes de Summer '20, los usuarios tenían que obtener una licencia de cortesía de Salesforce para acceder a la aplicación Publisher Playground. Ahora cualquiera con acceso a una comunidad Lightning puede acceder a la aplicación Publisher Playground.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.



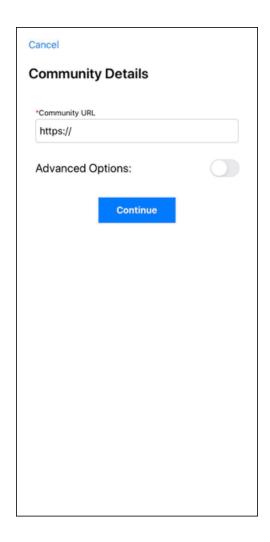
Nota: Proporcionamos esta aplicación a clientes a través de un programa Beta público. Esta aplicación Beta pública no está disponible de forma general, como se indica en este documento o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo según las funciones disponibles de forma general.

Cuándo: Esta aplicación Beta pública está disponible en la versión Summer '20.

Quién: Disponibles para usuarios que tienen acceso a una comunidad Lightning.

Por qué: Deseamos asegurarnos de que los usuarios pueden acceder fácilmente a la aplicación Publisher Playground para probar el funcionamiento de sus comunidades móviles.

Cómo: La aplicación Publisher Playground admite la mayoría de funciones y características de la aplicación Publicador móvil para comunidades completa con marca.



Los límites de notificaciones distribuidas han aumentado

Puede enviar hasta 20.000 notificaciones distribuidas para iOS y 10.000 para Android por hora y por organización.

Dónde: Este cambio se aplica a Mobile Publisher y comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

Ver más notificaciones distribuidas con límites aumentados

Salesforce Anywhere: Simplificar y optimizar la colaboración de Salesforce (Beta)

Centralice la experiencia de colaboración de Salesforce y aumente la productividad del equipo con la aplicación móvil Salesforce Anywhere. Sus usuarios pueden chatear y colaborar en registros de Salesforce, obtener alertas personalizadas acerca de cambios en sus datos de Salesforce, y realizar actualizaciones de registros en aplicación durante sus desplazamientos. **Dónde:** La aplicación móvil Salesforce Anywhere está disponible en celulares iOS en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.



Nota: Salesforce Anywhere es un Servicio no disponible de forma general y no un "Servicio" o parte de los "Servicios", como se define en el Acuerdo general de suscripción ("MSA") con Salesforce. Este tipo de Servicio no disponible de forma general está sujeto a las condiciones del Universal Pilot Research Agreement ("UPRA"), incluyendo el Data Processing Addendum en el UPRA. El uso de este Servicio no disponible de forma general es a su única discreción, y cualquier decisión de compra debe tomarse únicamente en base a los productos y las funciones disponibles de forma general de Salesforce. La disponibilidad automática de Salesforce Anywhere depende de su MSA con Salesforce y el tipo de Servicios que adquirió. Si no ve Salesforce Anywhere en Configuración, haga contacto con su ejecutivo de cuenta para obtener acceso a Salesforce Anywhere.

Cuándo: Salesforce Anywhere estará disponible de forma escalonada a partir del 13 de julio de 2020. Para asegurarse de que su organización está inscrita en el programa beta de Salesforce Anywhere, complete el formulario de inscripción.

Quién: Para utilizar Salesforce Anywhere, los usuarios finales deben tener una licencia de usuario Salesforce, Salesforce Platform o Lightning Platform.

Obtenga información acerca de las funciones móviles de Salesforce Anywhere y Lightning Experience en las Notas de versión de Salesforce Anywhere.

Salesforce Sustainability Cloud: Mejor seguimiento de carbono y Compatibilidad internacional mejorada

Obtenga acceso fácil a indicadores de desempeño clave y tendencias de emisiones con nuevos tableros de Einstein Analytics. Saque provecho de la flexibilidad aumentada y la compatibilidad de Sustainability Cloud. Ingrese datos con SI de unidades (medición) y cambie el idioma a uno de seis idiomas. Ejecute Sustainability Cloud en su organización de Government Cloud.

Para obtener la información más reciente, consulte las notas de versión mensuales en la *Trailblazer Community*: Sustainability Cloud o *Comunidad de socios*: Sustainability Cloud.

EN ESTA SECCIÓN:

Realice un seguimiento de su huella de carbono con tableros de Einstein Analytics

Obtenga una instantánea de las emisiones de carbono y el uso de energía de su compañía con dos tableros de Einstein Analytics. El tablero Acción para el clima y el tablero Repercusión de viajes de negocio utilizan datos de Sustainability Cloud para visualizar indicadores de desempeño clave.

Instalar y ejecutar Sustainability Cloud en organizaciones de Government Cloud

La aplicación Sustainability Cloud es compatible en Government Cloud.

Cambiar el idioma para Sustainability Cloud

Obtenga cinco idiomas más en Sustainability Cloud. Ahora puede utilizar Sustainability Cloud en inglés (en_US), francés (fr), alemán (de), japonés (ja), español (es) y español (México) (es_MX).

Ingresar datos de emisiones y uso de energía en unidades de SI

Ahora puede utilizar el Sistema internacional de unidades (SI) a través de Sustainability Cloud. Ahora puede cambiar el valor de lista de selección de campos de unidades para ingresar datos sin convertirlos en unidades Imperiales. Varios campos calculados muestran valores en unidades del SI.

Realice un seguimiento de su huella de carbono con tableros de Einstein Analytics

Obtenga una instantánea de las emisiones de carbono y el uso de energía de su compañía con dos tableros de Einstein Analytics. El tablero Acción para el clima y el tablero Repercusión de viajes de negocio utilizan datos de Sustainability Cloud para visualizar indicadores de desempeño clave.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación móvil en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Quién: Los tableros de Sustainability Cloud están disponibles para usuarios con el conjunto de permisos Einstein Analytics para Sales Cloud. Para configurar los tableros, debe tener los permisos de usuario Personalizar aplicación, Gestionar perfiles y conjuntos de permisos, Asignar conjuntos de permisos, Gestionar usuarios internos y Gestionar aplicaciones con plantilla de Analytics.

Cómo: En Salesforce, abra Analytics Studio y cree una aplicación desde la plantilla de Sustainability. A continuación, configure un flujo de datos para actualizar automáticamente sus tableros. Agreque uno o ambos tableros a su ficha Inicio para una sencilla visualización.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Configurar el tablero de Einstein Analytics

Ayuda de Salesforce: Obtener perspectivas desde sus datos de inventario de carbono con Einstein Analytics

Instalar y ejecutar Sustainability Cloud en organizaciones de Government Cloud

La aplicación Sustainability Cloud es compatible en Government Cloud.

Dónde: Este cambio está disponible para clientes de Government Cloud y se aplica a Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación móvil en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cambiar el idioma para Sustainability Cloud

Obtenga cinco idiomas más en Sustainability Cloud. Ahora puede utilizar Sustainability Cloud en inglés (en_US), francés (fr), alemán (de), japonés (ja), español (es) y español (México) (es_MX).

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación móvil en Performance Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Los administradores pueden cambiar ajustes de idioma en Configuración y agregar estos idiomas a la lista de idiomas disponibles. Los usuarios pueden elegir un idioma personal desde esta lista.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Seleccionar idiomas para su organización

Ingresar datos de emisiones y uso de energía en unidades de SI

Ahora puede utilizar el Sistema internacional de unidades (SI) a través de Sustainability Cloud. Ahora puede cambiar el valor de lista de selección de campos de unidades para ingresar datos sin convertirlos en unidades Imperiales. Varios campos calculados muestran valores en unidades del SI.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación móvil en Performance Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Si actualiza Sustainability Cloud en vez de realizar una instalación actualizada, los administradores deben agregar manualmente los nuevos campos de unidades a sus formatos de página correspondientes. Para obtener más información acerca de los nuevo campos, consulte las notas de versión mensuales en la *Trailblazer Community*: Sustainability Cloud o *Comunidad de socios*: Sustainability Cloud.

myTrailhead: Mejorar la marca de su compañía con configuración de navegación personalizada

Seleccione las páginas a las que dirigir sus usuarios cuando hacen clic en el icono de ayuda o cierran sesión en myTrailhead. Cree vínculos personalizados para su pie de página de myTrailhead. Elimine filtros que no necesita desde la categoría Productos en las páginas Módulos y Rutas. Eliminamos elementos de marca de Salesforce de myTrailhead de modo que no confundan a sus usuarios.

EN ESTA SECCIÓN:

Personalizar las direcciones URL para las páginas de destino de Cierre de sesión y Ayuda

Dirija sus usuarios de myTrailhead a su sitio de ayuda cuando están atascados, en vez de Ayuda de Salesforce. Envíeles a una página que elijan; como su página de inicio de myTrailhead, cuando cierren sesión en myTrailhead. Puede personalizar estas direcciones URL en la página Navegación en Configuración de Trailmaker.

Personalizar los vínculos de pie de página en myTrailhead

Ponga vínculos que son relevantes para su compañía y sus usuarios en el pie de página en myTrailhead. Incluya vínculos a la página de comunidad de su compañía, declaración de privacidad, condiciones de servicio, lo que desee. En la página Navegación en Configuración de Trailmaker, puede designar hasta tres vínculos personalizados, y cada vínculo puede aparecer en hasta seis idiomas.

Los elementos de marca de Salesforce y Trailhead ya no aparecen en myTrailhead

Astro, Codey, y amigos son compañeros de bienvenida en Salesforce Trailhead. Pero confunden a los usuarios de myTrailhead, que no siempre están familiarizados con la marca de Salesforce. Eliminamos imágenes de caracteres de Trailhead y otros elementos de marca específicos de Salesforce de myTrailhead.

Eliminar filtros de la lista de productos en myTrailhead

Los filtros ayudan a sus usuarios de myTrailhead a centrarse en el contenido que les es más relevante. Por ejemplo, los filtros en la categoría Productos pueden guiar a sus usuarios al contenido que trata Sales Cloud, Service Cloud u otros productos. Puede eliminar filtros de la categoría Productos para restringir la lista a esos productos que son relevantes para su compañía.

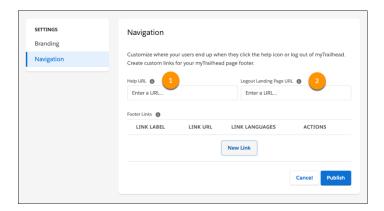
Personalizar las direcciones URL para las páginas de destino de Cierre de sesión y Ayuda

Dirija sus usuarios de myTrailhead a su sitio de ayuda cuando están atascados, en vez de Ayuda de Salesforce. Envíeles a una página que elijan; como su página de inicio de myTrailhead, cuando cierren sesión en myTrailhead. Puede personalizar estas direcciones URL en la página Navegación en Configuración de Trailmaker.

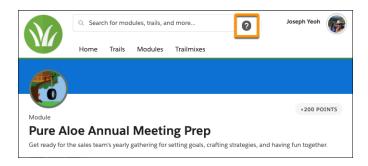
Dónde: myTrailhead está disponible para clientes con Enterprise Edition, Performance Edition o Unlimited Edition por un costo adicional.

Quién: Los usuarios con los permisos Acceso a contenido de myTrailhead y Gestión de marca de myTrailhead pueden iniciar sesión en el sitio de myTrailhead de sus compañías y acceder a Configuración de Trailmaker.

Cómo: En la página Navegación en Configuración de Trailmaker, ingrese las direcciones web de su elección para URL de Ayuda (1) y URL de destino de Cierre de sesión (2).



Cuando los usuarios de myTrailhead cierran sesión o hacen clic en el icono de ayuda, llegan a las páginas que designó.



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Personalizar las direcciones URL para las páginas de destino de cierre de sesión y Ayuda (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

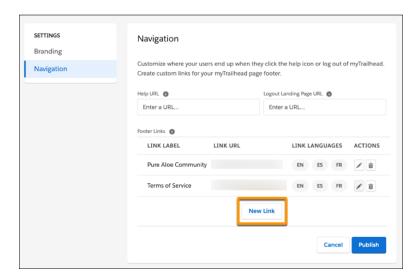
Personalizar los vínculos de pie de página en myTrailhead

Ponga vínculos que son relevantes para su compañía y sus usuarios en el pie de página en myTrailhead. Incluya vínculos a la página de comunidad de su compañía, declaración de privacidad, condiciones de servicio, lo que desee. En la página Navegación en Configuración de Trailmaker, puede designar hasta tres vínculos personalizados, y cada vínculo puede aparecer en hasta seis idiomas.

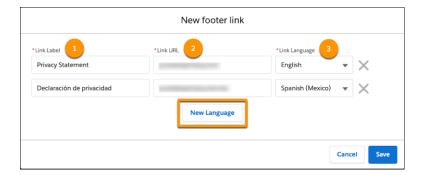
Dónde: myTrailhead está disponible para clientes con Enterprise Edition, Performance Edition o Unlimited Edition por un costo adicional.

Quién: Los usuarios con los permisos Acceso a contenido de myTrailhead y Gestión de marca de myTrailhead pueden iniciar sesión en el sitio de myTrailhead de sus compañías y acceder a Configuración de Trailmaker.

Cómo: En la página Navegación en Configuración de Trailmaker, haga clic en Nuevo vínculo.



Ingrese la etiqueta de vínculo (1) y la URL de vínculo (2),y seleccione el idioma del contenido en la página vinculada (3). Para hacer disponible un vínculo en otro idioma, haga clic en **Nuevo idioma**.



Los usuarios ven los vínculos de pie de página en cualquier idioma que seleccionen desde la lista de selección de idiomas en myTrailhead.



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Personalizar los vínculos en el pie de página de myTrailhead (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

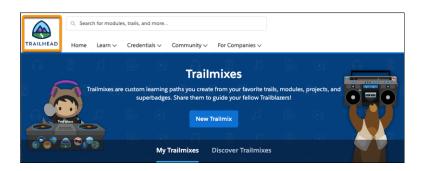
Los elementos de marca de Salesforce y Trailhead ya no aparecen en myTrailhead

Astro, Codey, y amigos son compañeros de bienvenida en Salesforce Trailhead. Pero confunden a los usuarios de myTrailhead, que no siempre están familiarizados con la marca de Salesforce. Eliminamos imágenes de caracteres de Trailhead y otros elementos de marca específicos de Salesforce de myTrailhead.

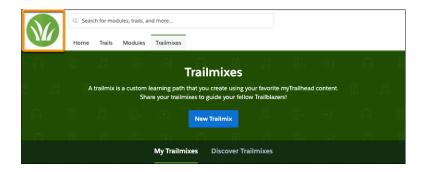
Dónde: myTrailhead está disponible para clientes con Enterprise Edition, Performance Edition o Unlimited Edition por un costo adicional.

Quién: Los usuarios con el permiso Acceso a contenido de myTrailhead pueden iniciar sesión en el sitio de myTrailhead de sus compañías.

Por qué: Por ejemplo, una página Trailmixes en Salesforce Trailhead muestra los caracteres Astro y Codey de Salesforce.



La página Trailmixes en myTrailhead no lo hace.



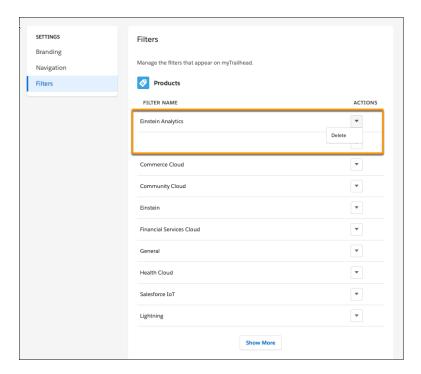
Eliminar filtros de la lista de productos en myTrailhead

Los filtros ayudan a sus usuarios de myTrailhead a centrarse en el contenido que les es más relevante. Por ejemplo, los filtros en la categoría Productos pueden guiar a sus usuarios al contenido que trata Sales Cloud, Service Cloud u otros productos. Puede eliminar filtros de la categoría Productos para restringir la lista a esos productos que son relevantes para su compañía.

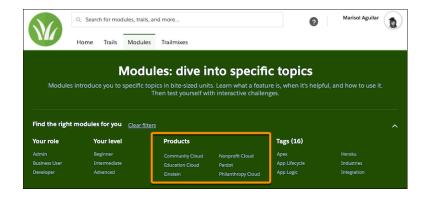
Dónde: myTrailhead está disponible para clientes con Enterprise Edition, Performance Edition o Unlimited Edition por un costo adicional.

Quién: Los usuarios con los permisos Acceso a contenido de myTrailhead y Gestión de marca pueden iniciar sesión en el sitio de myTrailhead de sus compañías y acceder a Configuración de Trailmaker.

Cómo: En la página Filtros en Configuración de Trailmaker, haga clic en el menú Acciones para el filtro que desea eliminar y seleccione **Eliminar**.



El filtro ya no aparecerá en la categoría Productos en myTrailhead.



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Eliminar filtros desde la categoría Productos (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

emergencias, Command Center de lugar de trabajo, Gestión de turnos y Trail Tracker

Work.com: Presentación de Gestión de la respuesta ante emergencias, Command Center de lugar de trabajo, Gestión de turnos y Trail Tracker

Prepare su negocio, empleados e instalaciones. Responda a eventos importantes, como la crisis de la COVID-19 vigente, con las aplicaciones y servicios en Work.com.

Para obtener las actualizaciones más recientes, consulte las notas de versión en *Trailblazer Community*: Work.com.



Disponible en: Enterprise **Edition y Unlimited Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

Alcanzar el éxito en la misión cuando el desastre golpea

Utilice productos y soluciones de Gestión de la respuesta ante emergencias para servir a residentes, comunidades y agencias cuando más lo necesitan. Proporcione acceso a información de emergencias, entregue cuidados a las personas afectadas y asigne recursos y servicios con mayor velocidad y eficacia como nunca antes.

Gestionar su vuelta al trabajo en un único lugar con Command Center de lugar de trabajo

Command Center de lugar de trabajo le ayuda a monitorear su preparación para volver al trabajo y decidir cuándo devolver con seguridad a las personas al lugar de trabajo. Cuando los empleados vuelvan al trabajo, mantenga a todos seguros monitoreando la salud de los empleados y la preparación de las ubicaciones. Command Center de lugar de trabajo incluye los componentes Bienestar de los empleados, Noticias en tiempo real de operaciones y Rastreador global de COVID-19.

Invitar a volver a trabajar con Gestión de turnos

Usted desea que sus equipos vuelvan al trabajo, pero tiene que hacerlo con cuidado. Gestión de turnos para Work.com le ayuda a programar la vuelta de los empleados a sus respectivos lugares de trabajo. Cree planes de instalaciones y utilice respuestas de encuestas de bienestar para programar su transición a lo largo de la crisis de la COVID-19. Obtenga perspectivas de la utilización de su lugar de trabajo y empleados en la página de inicio de Command Center de lugar de trabajo.

Garantizar la preparación de la plantilla de trabajo con Trail Tracker para Work.com

Realice el seguimiento de las tendencias de insignias de myTrailhead en ubicaciones de trabajo específicas o en toda su compañía: directamente en su Command Center de lugar de trabajo. Utilice esa información para determinar la preparación del lugar de trabajo y ver con qué rapidez ganan sus empleados todas sus insignias de vuelta al trabajo en myTrailhead.

Gestionar el proceso de rastreo de contactos para empleados.

Con Rastreo de contactos para empleados, su compañía puede gestionar el proceso de rastreo de contactos manual y realizar un seguimiento de la propagación de enfermedades mientras cuida sus empleados.

CONSULTE TAMBIÉN

Descripción general de la Work.com de Salesforce Ayuda de Salesforce: Volver al lugar de trabajo con Work.com

Alcanzar el éxito en la misión cuando el desastre golpea

Utilice productos y soluciones de Gestión de la respuesta ante emergencias para servir a residentes, comunidades y agencias cuando más lo necesitan. Proporcione acceso a información de emergencias, entregue cuidados a las personas afectadas y asigne recursos y servicios con mayor velocidad y eficacia como nunca antes.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition donde Gestión de la respuesta ante emergencias para el Sector público o Gestión de la respuesta ante emergencias para Salud pública está activada.

Quién: Clientes de Gestión de la respuesta ante emergencias para Salud pública o Gestión de la respuesta ante emergencias para Sector público.

Cómo: Consulte Presentación Gestión de la respuesta ante emergencias para Sector público y Presentación de Gestión de la respuesta ante emergencias para Salud pública.

Gestionar su vuelta al trabajo en un único lugar con Command Center de lugar de trabajo

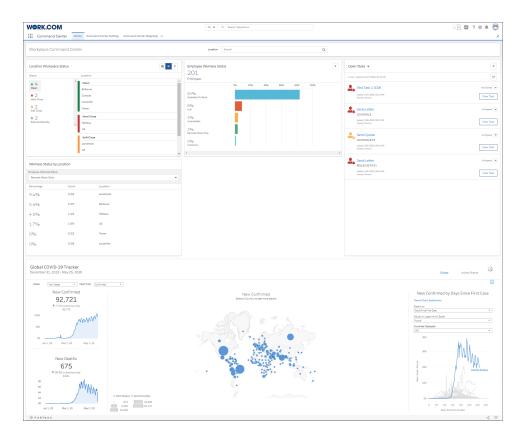
Command Center de lugar de trabajo le ayuda a monitorear su preparación para volver al trabajo y decidir cuándo devolver con seguridad a las personas al lugar de trabajo. Cuando los empleados vuelvan al trabajo, mantenga a todos seguros monitoreando la salud de los empleados y la preparación de las ubicaciones. Command Center de lugar de trabajo incluye los componentes Bienestar de los empleados, Noticias en tiempo real de operaciones y Rastreador global de COVID-19.

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

Quién: Los ejecutivos, gerentes de operaciones de negocio y administradores que buscan una visión única de la preparación de sus empleados par atrabajar y la preparación de la compañía para apoyar a los trabajadores.

Por qué: Command Center de lugar de trabajo es el centro de operaciones de su compañía para reabrir sus lugares de trabajo después de un evento importante, como la propagación de la COVID-19. Monitoree el estado de sus instalaciones por sububicación, como la planta de un edificio. Evalúe la salud de sus empleados a través de encuestas personalizables diseñadas empleando las directrices de expertos como los Centros para el control de enfermedades. Y gracias al sólido modelo de datos de Work.com, puede incorporar datos de otras fuentes. Utilice estos datos combinados para monitorear el estado mundial del evento para evaluar cualquier repercusión sobre su reapertura.

Cómo: Command Center de lugar de trabajo forma parte de la solución Work.com, que incluye Gestión de turnos, Gestión de la respuesta ante emergencias y mucho más. Muestra quién está disponible para trabajar de forma remota o en una ubicación específica. Los datos de encuestas acumulados desde Comprobación del bienestar de los empleados garantiza que los lugares de trabajo se mantienen seguros mientras procesa datos de bienestar y los asigna al modelo de datos de Work.com para que los utilicen componentes y otras aplicaciones.



Invitar a volver a trabajar con Gestión de turnos

Usted desea que sus equipos vuelvan al trabajo, pero tiene que hacerlo con cuidado. Gestión de turnos para Work.com le ayuda a programar la vuelta de los empleados a sus respectivos lugares de trabajo. Cree planes de instalaciones y utilice respuestas de encuestas de bienestar para programar su transición a lo largo de la crisis de la COVID-19. Obtenga perspectivas de la utilización de su lugar de trabajo y empleados en la página de inicio de Command Center de lugar de trabajo.

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

Cómo: Utilizando datos de ubicación, los gerentes de operaciones y del lugar de trabajo pueden definir los edificios, plantas y zonas que utilizan para agrupar a empleados. Los gerentes del lugar de trabajo crean un plan de instalaciones que establece la densidad reducida y los límites de ocupación para cada ubicación. Los planificadores de equipos crean turnos abiertos y solicitan a los empleados que rellenen los turnos en base a su estado de comprobación de bienestar y disponibilidad personal. Los planificadores pueden luego crear programaciones optimizadas para colocar los empleados disponibles en el espacio que se disponga.

Sus empleados gestionan su disponibilidad y turnos en la aplicación móvil Salesforce. Puede escalonar las horas de llegada para evitar aglomeraciones en vestíbulos y elevadores. Y cuando sus puertas están abiertas, acelere las comprobaciones de seguridad con pases de llegada en la aplicación móvil que muestran la hora de llegada designada de cada empleado.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Gestión de turnos para Work.com

Garantizar la preparación de la plantilla de trabajo con Trail Tracker para Work.com

Realice el seguimiento de las tendencias de insignias de myTrailhead en ubicaciones de trabajo específicas o en toda su compañía: directamente en su Command Center de lugar de trabajo. Utilice esa información para determinar la preparación del lugar de trabajo y ver con qué rapidez ganan sus empleados todas sus insignias de vuelta al trabajo en myTrailhead.

Dónde: Trail Tracker para Work.com está disponible para clientes de Work.com con Enterprise Edition y Unlimited Edition que tengan instalado Trail Tracker.

Quién: Las personas y ejecutivos de operaciones del lugar de trabajo que sean responsables de coordinar e implementar los planes de vuelta al trabajo de sus compañías.

CONSULTE TAMBIÉN

Artículo de Knowledge: Información general sobre myTrailhead

AppExchange: Trail Tracker

AppExchange: Trail Tracker para Work.com

Gestionar el proceso de rastreo de contactos para empleados.

Con Rastreo de contactos para empleados, su compañía puede gestionar el proceso de rastreo de contactos manual y realizar un seguimiento de la propagación de enfermedades mientras cuida sus empleados.



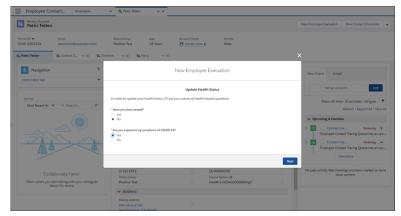
Nota: Rastreo de contactos para empleados está disponible en la versión Spring '20. La incluimos en las notas de versión Summer '20 para una visibilidad adicional.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition donde Rastreo de contactos para empleados está activada.

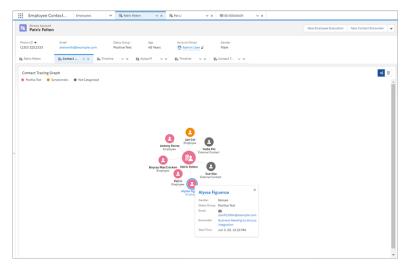
Quién: Para utilizar Rastreo de contactos para empleados, debe tener las licencias de conjunto de permisos Health Cloud y Health Cloud Platform proporcionadas en Salesforce. Para utilizar Rastreo de contactos para empleados en Work.com, también debe tener la licencia de conjunto de permisos Command Center de lugar de trabajo proporcionada.

Por qué: Rastreo de contactos para empleados de Salesforce le ayuda a monitorear sus empleados, sus contactos y los eventos que fueron una fuente de posible infección.

Rastrear y hacer contacto con personas que estuvieron posiblemente expuestas a una persona infectada es una de las formas más eficientes de combatir la infección general de la comunidad. Los rastreadores seleccionan tareas para evaluar empleados, recopilar detalles acerca de posibles contactos expuestos e inscribir empleados en programas de cuidados. Tiene el estado del empleado, un mapa de contactos expuestos e información sobre la condición de la persona consolidados en un solo lugar.



El flujo de evaluación de empleados recopila información crucial acerca de la condición de una persona, de modo que puede inscribir empleados afectados en un programa de cuidados y monitorear su estado de salud.



La Gráfica de rastreo de contactos le proporciona una vista integral de empleados y contactos externos de modo que puede rastrear la infección por personas, lugares o eventos. El seguimiento, la evaluación y el triaje puede suceder sin necesidad de salir de la consola.

Salesforce le recomienda poner la función de rastreo de contactos a disposición únicamente de usuarios capacitados en mejores prácticas de privacidad. Le recomendamos compartir datos de rastreo de contactos solo cuando sea necesario.

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

Cree, configure, reporte y depure flujos con mayor facilidad con mejoras en la gestión de flujos y Flow Builder. Mejore las predicciones y gestiónelas de forma eficiente en Generador de predicciones de Einstein. Diseñe y navegue por sus páginas Lightning de nuevas formas en el Generador de aplicaciones Lightning.

EN ESTA SECCIÓN:

Lightning Flow: Desencadenador en eventos y cambios de registro, Opciones de depuración, Análisis de flujo mejorado e Interfaces de usuario personalizadas para componentes de pantalla y Mejoras de acciones invocables (Beta)

Desencadene flujos cuando se guardan los registros o cuando se reciben eventos de plataforma. Depure más tipos de flujo con mayor facilidad. Analice el tiempo empleado en flujos de pantalla utilizando un reporte pregenerado. Configure componentes de pantalla y acciones invocables con mayor facilidad cuando los desarrolladores los crean con editores de propiedad personalizados (beta).

Einstein Prediction Builder: Definir su conjunto de predicciones, Ejecutar reportes y Activar predicciones desde la tarjeta de puntuaje

Haga que sus resultados de predicción sean más relevantes seleccionando qué registros desea que Einstein puntúe. Ejecute reportes de modo que pueda explorar los datos siendo utilizados en su predicción. Ahorre tiempo cuando active o desactive predicciones directamente desde la tarjeta de puntuaje de predicciones. Utilice Comprobador de datos para aún más tipos de registro y campo.

Generador de aplicaciones Lightning: Mejoras de accesibilidad

Navegue fácilmente por la paleta de componentes con su teclado utilizando las teclas Tabulación y Flecha.

Globalización: Traducción de datos, Formatos de configuración regional nuevos y modificados

Traduzca datos almacenados en los registros Producto y Categoría de producto con B2B Commerce. Active formatos nuevos y mejorados para fechas y horas internacionales a través de una actualización de versión. También cambiamos el nombre del idioma Maorí (Nueva Zelanda) y el formato de dirección para las configuraciones regionales Galés (Reino Unido) e Inglés (Reino Unido).

Colaboración: Configuración de colaboración de usuario invitado

Para salvaguardar los datos de su organización de Salesforce, estamos activando la configuración Proteger acceso de registro de usuario invitado. Anteriormente, para crear reglas de colaboración de usuario invitado, activaba esta configuración primero.

Aprobaciones: Valores corregidos para campos de combinación y clasificación programática de aprobaciones

Obtenga los valores correctos para campos de combinación en alertas de email de aprobación. Utilice API de metadatos, conjuntos de cambios y paquetes desbloqueados para controlar el orden en que se evalúan procesos de aprobación.

Configuración general: Vista completa de página de registro está disponible de forma general, Un nuevo perfil de usuario y Traducción de ficha de página Lightning

Muestre todos los detalles y las listas relacionadas en la misma página con la vista Completa de página de registro, ahora disponible de forma general. Proporcione a sus usuarios los permisos mínimos que necesitan con el nuevo perfil Acceso mínimo: Salesforce. Agregue traducciones para páginas Lightning utilizando Configuración en vez de API de metadatos.

Lightning Flow: Desencadenador en eventos y cambios de registro, Opciones de depuración, Análisis de flujo mejorado e Interfaces de usuario personalizadas para componentes de pantalla y Mejoras de acciones invocables (Beta)

Desencadene flujos cuando se guardan los registros o cuando se reciben eventos de plataforma. Depure más tipos de flujo con mayor facilidad. Analice el tiempo empleado en flujos de pantalla utilizando un reporte pregenerado. Configure componentes de pantalla y acciones invocables con mayor facilidad cuando los desarrolladores los crean con editores de propiedad personalizados (beta).

EDICIONES

Disponible en: Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance, Unlimited Edition y Developer Edition

EN ESTA SECCIÓN:

Flow Builder: Evento de plataforma: Flujos desencadenados, Flujos desencadenados pro registro que se ejecutan tras guardar, Más opciones de depuración y Contexto del sistema para ejecución de flujos

Cree flujos desencadenados por evento de plataforma en vez de procesos de eventos. Ejecute flujos desencadenados pro registros tras guardar cada registro en la base de datos. Depure flujos programados, pase valores a variables de registro y revierta ejecuciones de depuración de flujos iniciados automáticamente. Configure flujos para ejecutar en contexto del sistema without sharing.

Gestión de flujos Lightning: Reporte pregenerado para flujos de pantalla, Mensajes de email desde el usuario de proceso automatizado, Consumo de recursos en registros de depuración, Mensajes de email de error de flujo para eventos de plataforma y Mejoras de empaquetado de segunda generación

Ejecute un reporte pregenerado para analizar el tiempo que los usuarios emplean en entrevistas de flujo de pantalla. Permita al Usuario de proceso automatizado enviar mensajes de email para procesos de eventos y flujos iniciados automáticamente con desencadenadores. Utilice registros de depuración para ver cómo cuentan entrevistas de flujo finalizadas en límites por transacción. Obtenga notificaciones cuando un mensaje de evento de plataforma falla en iniciar o reanudar un flujo. Elimine versiones de flujo anteriores de paquetes desbloqueados y paquetes de segunda generación.

Extensiones de Lightning Flow: Interfaces de usuario personalizadas para componentes de pantalla y Mejoras de acciones invocables (Beta), Acceso de entrada y salida para variables definidas por Apex y componentes de pantalla de múltiples objetos (Beta)

Los desarrolladores pueden utilizar componentes web Lightning para proporcionar interfaces de usuario atractivas cuando agrega sus componentes de pantalla y acciones invocables a sus flujos (beta). Haga disponibles variables definidas por Apex fuera del flujo. Los desarrolladores pueden crear componentes de pantalla que funcionan para cualquier objeto que elija (beta).

Actualizaciones de versión de Lightning Flow: Process Builder, Acciones invocables, Fórmulas de flujo y Acciones de Apex

Permita a los procesos evaluar los valores originales de campos de registro. Mejore los comportamientos y efectos de acciones invocables fallidas. Aplique el acceso de datos del usuario que ejecuta al ejecutar fórmulas de flujo. Respete los modificadores de acceso público para acciones de Apex heredadas. Cancele la actualización "Requerir acceso de usuario a clases de Apex invocadas por Flujo".

Flow Builder: Evento de plataforma: Flujos desencadenados, Flujos desencadenados pro registro que se ejecutan tras guardar, Más opciones de depuración y Contexto del sistema para ejecución de flujos

Cree flujos desencadenados por evento de plataforma en vez de procesos de eventos. Ejecute flujos desencadenados pro registros tras guardar cada registro en la base de datos. Depure flujos programados, pase valores a variables de registro y revierta ejecuciones de depuración de flujos iniciados automáticamente. Configure flujos para ejecutar en contexto del sistema without sharing.

EN ESTA SECCIÓN:

Desencadenar un flujo para ejecutarse tras guardar un registro

La creación o actualización de un registro puede ahora desencadenar un flujo más enriquecido para ejecutarse *después* de que se haya guardado en la base de datos. Anteriormente, un flujo desencadenado por un registro solo se ejecuta *antes* de que se guardara el registro y el flujo solo podía realizar actualizaciones en ese registro nuevo o actualizado. Los flujos desencadenados por registro tras el guardado pueden acceder a otros registros, realizar acciones y utilizar más tipos de elementos de flujo. Estos flujos pueden incluso sustituir la mayoría de reglas de flujo de trabajo y procesos de cambio de registro creados en Process Builder.

Desencadenar un flujo para ejecutarse cuando se recibe un mensaje de evento de plataforma

Con flujos desencadenados por evento de plataforma, puede realizar todas las automatizaciones en un solo lugar. Anteriormente, la automatización dirigida por evento de plataforma le requería utilizar Process Builder y Flow Builder. A diferencia de procesos de eventos, los flujos desencadenados por evento de plataforma no requieren un objeto de Salesforce asociado y pueden acceder a todos los registros disponibles.

Depurar más flujos con mayor rapidez

Cuando depura un flujo iniciado automáticamente que guarda cambios en la base de datos como crear registros, ya no tiene que revertir esos cambios manualmente. En Flow Builder, utilice el modo de reversión y deje que le ahorre la molestia. Ahora puede utilizar la opción de depuración en Flow Builder para flujos desencadenados por programación. Además, la opción de depuración incluye el componente de pantalla Búsqueda de modo que puede establecer variables de registro con mayor facilidad.

Crear flujos con el elemento Inicio y la ventana Nuevo flujo mejorados

Simplificamos el proceso para crear flujos iniciados automáticamente con desencadenadores. Ahora ve las opciones para crear un registro-, programación-, o flujo desencadenado por evento de plataforma al hacer clic en **Nuevo flujo** en Configuración. También agregamos información de desencadenador y opciones de configuración al elemento Inicio en el lienzo para facilitar la creación de flujos desencadenados más que nunca.

Configurar elementos de subflujo sin asignar valores de resultado

Cuando agrega un elemento Subflujo a un flujo, almacenamos automáticamente los valores de resultado. Ya no se le requiere crear y asignar variables, pero aún puede optar por hacerlo. Este cambio no afecta a los elementos Subflujo creados antes de Summer '20.

Configurar elementos de bucle sin crear variables de bucle

Cuando agrega un componente Bucle a un flujo, creamos la variable de bucle para usted. La variable de bucle almacena de forma temporal el elemento actual cuando el flujo itera sobre los elementos de la variable de conjunto. Este cambio no afecta a los elementos Bucle creados antes de Summer '20.

Descubrir algunas sugerencias desde directrices para Flow Builder

Obtenga consejos acerca de cómo mejorar sus flujos cuando los crea. Directrices para Flow Builder le indica, por ejemplo, que olvidó cerrar un bucle. O quizás su flujo invoca código de Apex que utiliza la interfaz Process. Plugin heredada en vez de la anotación @InvocableMethod recomendada. Puede mostrar y ocultar estas sugerencias desde el nuevo Menú Ayuda en Flow Builder.

Proporcionar el registro al iniciar un flujo desde una página Lightning o una acción rápida

Ahora es mucho más fácil pasar registros en sus flujos. Cada acción rápida pasa automáticamente el registro en la variable de registro del flujo denominada "recordId". En Generador de aplicaciones Lightning, una sencilla casilla de verificación permite a la página Lightning pasar el registro en unas variable de registro en el flujo.

Acceder a campos anidados de tipos de datos definidos por Apex em flujos

Se eliminaron las limitaciones de acceso de datos para tipos de datos definidos por Apex, de modo que ahora puede acceder a campos anidados de registro y tipos de datos definidos por Apex. Por ejemplo, acceda a

{!MyApexClassOne.MyApexClassTwo.MyField} 0 {!MyApexClass.Account.BillingCity}.
Anteriormente,estaba limitado a un solo nivel de acceso de campo, por ejemplo {!MyApexClassTwo.MyField}.

Ejecutar flujos que omiten permisos de usuario

Permita a los usuarios invitados crear o modificar registros a los que no tienen acceso directo configurando su flujo para ejecutarse en contexto del sistema without sharing. Los flujos que se ejecutan con esta configuración ignoran seguridad a nivel de objeto, seguridad a nivel de campo, configuración predeterminada de toda la organización, jerarquías de funciones, reglas de colaboración, colaboración manual, equipos y territorios.

Opciones de formato de texto actualizado para recurso de flujo de plantilla de texto

Flow Builder ahora tiene nombres de opción de menú actualizados para el recurso de flujo Plantilla de texto para la visualización de texto.

Aumentar el espacio real en pantalla para otros parámetros de configuración en editores de propiedad

Ahora los usuarios pueden ver con mayor facilidad algunos parámetros de configuración en editores de propiedad. Reducimos la cantidad de espacio utilizado por los campos Etiqueta, Nombre de API y Descripción cuando modifique propiedades de flujo o elemento.

Lightning Flow: Desencadenador en eventos y cambios de registro, Opciones de depuración, Análisis de flujo mejorado e Interfaces de usuario personalizadas para componentes

Permitir a los usuarios de flujo buscar registros por cualquier campo con capacidade political de de acciones invocables (Beta)

Ahora los usuarios de flujo puede buscar por cualquier campo que se pueda buscar y elegir desde más de cinco registros. Anteriormente, el componente de búsqueda de flujo solo admitía resultados de búsqueda instantánea. Los usuarios podían buscar solo por el campo de nombre, y los resultados se limitaban a cinco registros.

Mejoras de barra de herramientas de Flow Builder

Ahora, los usuarios de flujo pueden ver el número de versión de un flujo, su estado activo o inactivo y la hora de la última modificación. La barra de herramientas también muestra texto de paso de ratón que proporciona el número de versión y el estado de flujo.

Desencadenar un flujo para ejecutarse tras guardar un registro

La creación o actualización de un registro puede ahora desencadenar un flujo más enriquecido para ejecutarse *después* de que se haya guardado en la base de datos. Anteriormente, un flujo desencadenado por un registro solo se ejecuta *antes* de que se guardara el registro y el flujo solo podía realizar actualizaciones en ese registro nuevo o actualizado. Los flujos desencadenados por registro tras el guardado pueden acceder a otros registros, realizar acciones y utilizar más tipos de elementos de flujo. Estos flujos pueden incluso sustituir la mayoría de reglas de flujo de trabajo y procesos de cambio de registro creados en Process Builder.

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

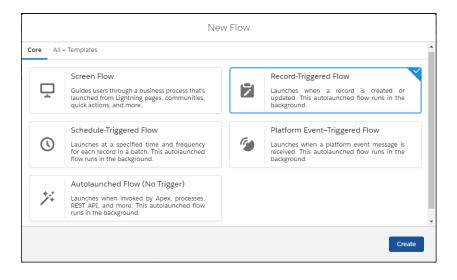
Quién: Para activar un flujo desencadenado por registro que se ejecuta tras guardar el registro, necesita el permiso Ver todos los datos.

Por qué: Quizás está familiarizado con Process Builder y el uso de un proceso de cambio de registro para ejecutar acciones, como envío de email cada vez que se crea una nueva cuenta. Un flujo desencadenado por registro que se ejecuta tras guardar puede alcanzar ese mismo objetivo, pero con estas ventajas adicionales.

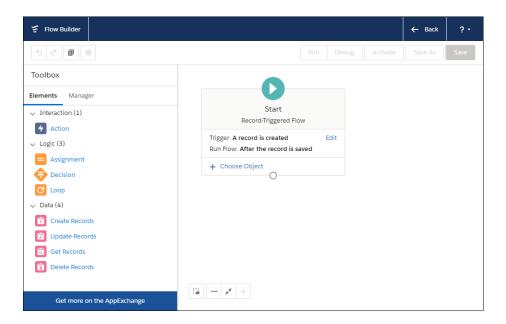
- Puede elegir desencadenar el flujo para ejecutar solo cuando se actualizan los registros. Esta opción no está disponible para procesos de cambio de registro.
- A diferencia de procesos creados en Process Builder, los flujos tienen una vista de lista estándar, de modo que puede organizar y ajustar su vista a su gusto.
- Puede acceder a registros de otros objetos y ejecutar bucles.

Si está familiarizado con desencadenadores de Apex, un flujo desencadenado por registro tras el guardado es similar a un desencadenador after de Apex. En un procedimiento de guardado, los flujos desencadenados por registro tras guardar se ejecutan después de reglas de asignación y antes de actualizaciones de campo de resumen.

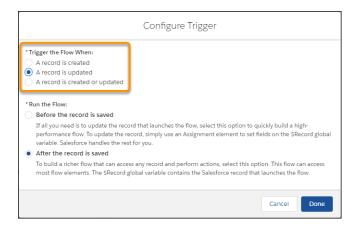
Cómo: Al crea un flujo, seleccione Flujo desencadenado por registro.



De forma predeterminada, los nuevos flujos desencadenados por registro se configuran para ejecutarse cuando se crea un registro y después de guardar el registro. Puede seleccionar esta configuración en el elemento Inicio en el lienzo. Además, desde el elemento Inicio, seleccione el objeto cuyos registros desencadenan el flujo para ejecutarse.



Para desencadenar el flujo para ejecutarse cuando se actualiza un registro, haga clic en Modificar en el elemento Inicio.



En el flujo desencadenado por registro tras guardar, la variable global \$Récord contiene el registro de Salesforce que inicia el flujo. Puede actualizar ese registro utilizando un elemento Asignación para establecer los campos en la variable global \$Record. Sin embargo, a diferencia de flujos desencadenados por registro antes de guardar, se requiere un elemento Actualizar registros para guardar esos cambios en la base de datos.

Configure el elemento Actualizar registros para utilizar el Id. y todos los valores de campo desde la variable global \$Record. Pero asegúrese de activar Filtrar campos inaccesibles desde solicitudes de flujo en la configuración de

Lightning Flow: Desencadenador en eventos y cambios de registro, Opciones de depuración, Análisis de flujo mejorado e Interfaces de usuario personalizadas para componentes

automatización de procesos de su organización. De lo contrario, el flujo falla porque el el pontrallo y timbicar el contrario de tracciones invaciones (Beta) los valores para campos de sistema y otros campos de solo lectura.

CONSULTE TAMBIÉN

IdeaExchange: Process Builder: Desencadenar solo al actualizar

Ayuda de Salesforce: Elemento de flujo: Actualizar registros (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Recurso de flujo: Variables globales (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

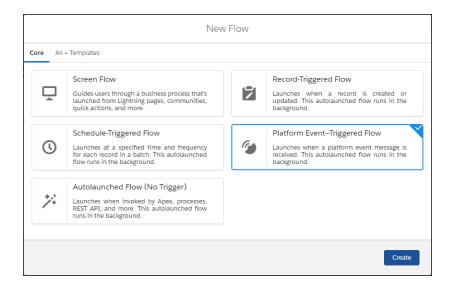
Desencadenar un flujo para ejecutarse cuando se recibe un mensaje de evento de plataforma

Con flujos desencadenados por evento de plataforma, puede realizar todas las automatizaciones en un solo lugar. Anteriormente, la automatización dirigida por evento de plataforma le requería utilizar Process Builder y Flow Builder. A diferencia de procesos de eventos, los flujos desencadenados por evento de plataforma no requieren un objeto de Salesforce asociado y pueden acceder a todos los registros disponibles.

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

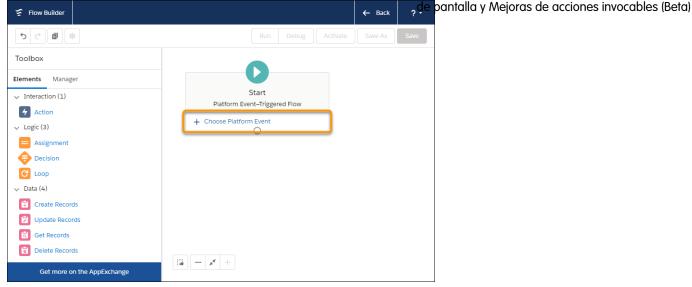
Quién: Para activar un flujo desencadenado por evento de plataforma, necesita el permiso Ver todos los datos.

Cómo: Cuando cree el flujo, seleccione Flujo desencadenado por evento de plataforma.



Desde el elemento Inicio, seleccione el evento de plataforma cuyos mensajes de evento desencadenan el flujo para ejecutarse.

Lightning Flow: Desencadenador en eventos y cambios de registro, Opciones de depuración, Análisis de flujo mejorado e Interfaces de usuario personalizadas para componentes



En un flujo desencadenado por evento de plataforma, la variable global \$Record contiene los valores de campo desde el mensaje de evento de plataforma. Puede utilizar esos valores en el flujo.

CONSULTE TAMBIÉN

IdeaExchange: Iniciar un flujo directamente desde evento de plataforma *IdeaExchange*: Permitir a eventos de plataforma iniciar un flujo

Depurar más flujos con mayor rapidez

Cuando depura un flujo iniciado automáticamente que guarda cambios en la base de datos como crear registros, ya no tiene que revertir esos cambios manualmente. En Flow Builder, utilice el modo de reversión y deje que le ahorre la molestia. Ahora puede utilizar la opción de depuración en Flow Builder para flujos desencadenados por programación. Además, la opción de depuración incluye el componente de pantalla Búsqueda de modo que puede establecer variables de registro con mayor facilidad.

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

Por qué: Si utiliza modo de reversión cuando depura un flujo, Flow Builder revierte cambios que el flujo realiza en la base de datos cuando finaliza el flujo. Flow Builder también revierte cambios de base de datos indirectos. Por ejemplo, un flujo actualiza un registro secundario que hace que un desencadenador de Apex desencadene y actualice el registro principal. La actualización en el registro principal también se revierte.

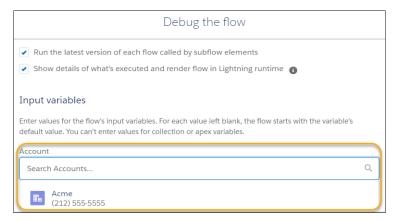
Consideraciones para el modo de reversión:

- Disponible para flujos iniciados automáticamente.
- Las declaraciones no de DML, como solicitudes HTTP, se ejecutan y no se revierten.
- Las acciones asíncronas y las declaraciones DML asíncronas no se revierten.
- El elemento Pause y algunas acciones no admiten el modo de reversión. Si depura un flujo con uno de estos elementos o acciones, el flujo se detiene antes de ejecutar el elemento o la acción. Todas las declaraciones DML que se ejecutan antes del elemento o la acción se revierten.

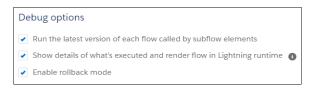
Cuando depura un flujo desencadenado por programación que se ejecuta para un lote de registros, Flow Builder utiliza el registro más antiguo que coincide con las condiciones de filtro.

Lightning Flow: Desencadenador en eventos y cambios de registro, Opciones de depuración, Análisis de flujo mejorado e Interfaces de usuario personalizadas para componentes

El componente Búsqueda facilita la tarea de establecer valores para variables de registre.pantalla y Mejoras de acciones invocables (Beta)



Cómo: Para utilizar el modo de reversión cuando depura un flujo iniciado automáticamente, haga clic en Activar modo de reversión.

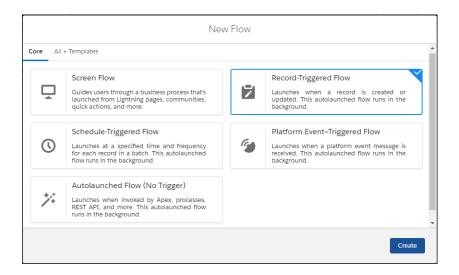


Crear flujos con el elemento Inicio y la ventana Nuevo flujo mejorados

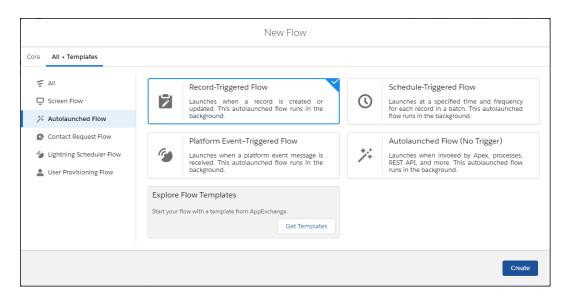
Simplificamos el proceso para crear flujos iniciados automáticamente con desencadenadores. Ahora ve las opciones para crear un registro-, programación-, o flujo desencadenado por evento de plataforma al hacer clic en **Nuevo flujo** en Configuración. También agregamos información de desencadenador y opciones de configuración al elemento Inicio en el lienzo para facilitar la creación de flujos desencadenados más que nunca.

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

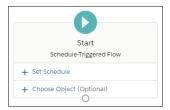
Por qué: Anteriormente, no era obvio cómo agregar un desencadenador a un flujo iniciado automáticamente. Tenía que saber abrir el elemento Inicio y agregar el desencadenador allí. Además, era fácil introducir errores agregando elementos incompatibles con el desencadenador al flujo antes de agregar el desencadenador. Seleccionando el desencadenador antes de abrir Flow Builder, evita elementos incompatibles porque no aparecen en el generador como opciones disponibles.



Desde la ficha Todo + Plantillas, puede elegir desde todos los tipos de flujo disponibles o crear su flujo desde una plantilla. Puede filtrar las opciones por tipo de flujo.



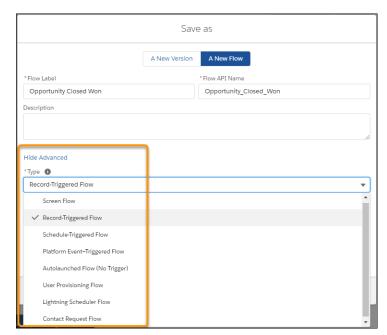
Cuando crea un flujo iniciado automáticamente con un desencadenador, el elemento Inicio en el lienzo ahora muestra la información de desencadenador y opciones de configuración. Si ya está familiarizado con flujos desencadenados por programación, observe que separamos la configuración de programación obligatoria de la configuración opcional del objeto y los registros.



Del mismo modo, para flujos desencadenados por registro, separamos las configuraciones para cuándo ejecutar el flujo y el objeto cuyos registros pueden desencadenar el flujo para ejecutarse.



Si se le requiere cambiar el tipo de desencadenador de un flujo, guárdelo como un nuevo flujo. Haga clic en **Mostrar avanzado** para mostrar el campo Tipo y seleccione el nuevo tipo.



CONSULTE TAMBIÉN

Desencadenar un flujo para ejecutarse tras guardar un registro

Desencadenar un flujo para ejecutarse cuando se recibe un mensaje de evento de plataforma

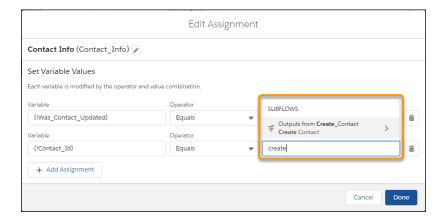
Configurar elementos de subflujo sin asignar valores de resultado

Cuando agrega un elemento Subflujo a un flujo, almacenamos automáticamente los valores de resultado. Ya no se le requiere crear y asignar variables, pero aún puede optar por hacerlo. Este cambio no afecta a los elementos Subflujo creados antes de Summer '20.

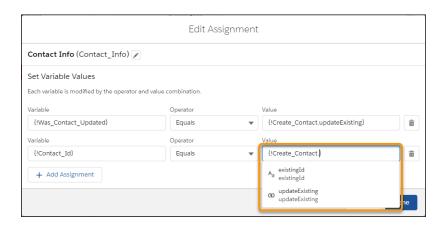
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Cuando establece un campo que admite variables, los resultados almacenados automáticamente aparecen como opciones disponibles como otras variables en el flujo.

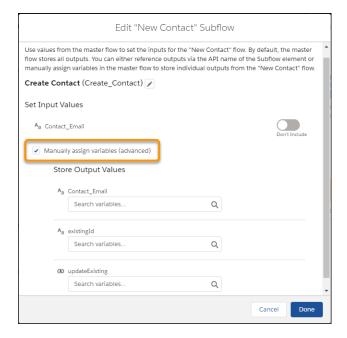
Para acceder a los valores de resultado de un elemento Subflujo, comience a escribir el nombre de API del elemento Subflujo.



A continuación seleccione el valor de resultado específico.



Si no desea que el flujo almacene resultados automáticamente para el elemento Subflujo, seleccione **Asignar variables manualmente** (avanzado).



CONSULTE TAMBIÉN

IdeaExchange: Flow Builder: Gestión de resultados automática para subflujos

Configurar elementos de bucle sin crear variables de bucle

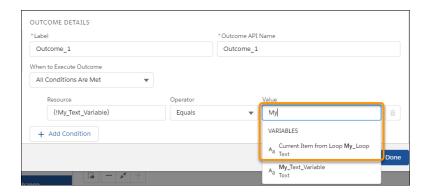
Cuando agrega un componente Bucle a un flujo, creamos la variable de bucle para usted. La variable de bucle almacena de forma temporal el elemento actual cuando el flujo itera sobre los elementos de la variable de conjunto. Este cambio no afecta a los elementos Bucle creados antes de Summer '20.

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

Lightning Flow: Desencadenador en eventos y cambios de registro, Opciones de depuración, Análisis de flujo mejorado e Interfaces de usuario personalizadas para componentes

Cómo: Para cualquier elemento en la ruta de bucle, cuando establece un campo que adentantalla les Mejores edexaccion es arroccables (Befa) una opción disponible justo como otras variables en el flujo.

Para utilizar el elemento actual en otros elementos en el bucle, comience a escribir el nombre de API del elemento Bucle.

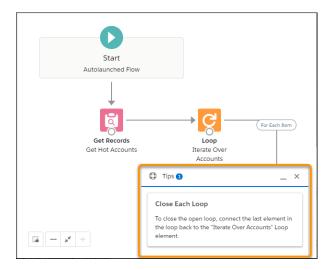


Descubrir algunas sugerencias desde directrices para Flow Builder

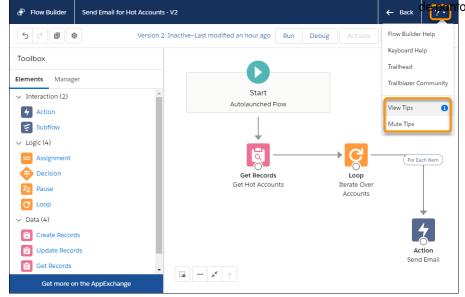
Obtenga consejos acerca de cómo mejorar sus flujos cuando los crea. Directrices para Flow Builder le indica, por ejemplo, que olvidó cerrar un bucle. O quizás su flujo invoca código de Apex que utiliza la interfaz Process. Plugin heredada en vez de la anotación @InvocableMethod recomendada. Puede mostrar y ocultar estas sugerencias desde el nuevo Menú Ayuda en Flow Builder.

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

Cómo: Si existen consejos para su flujo, una solicitud anclada muestra el número de consejos en la parte inferior del lienzo de Flow Builder. Amplíe la solicitud anclada para leer los consejos. Tras solucionar el problema relacionado, la sugerencia desaparece.



Si cierra la solicitud anclada, puede reabrirla haciendo clic en **Ver sugerencias** desde el Menú Ayuda. El Menú Ayuda también tiene una opción **Silenciar sugerencias** para cuando no desea que aparezcan sugerencias.



Observe las otras opciones disponibles en el nuevo Menú Ayuda. Puede mostrar accesos directos de teclado disponibles, abrir contenido de Flow Builder en Ayuda de Salesforce o Trailhead e ir a la Trailblazer Community de Automatización de Salesforce.

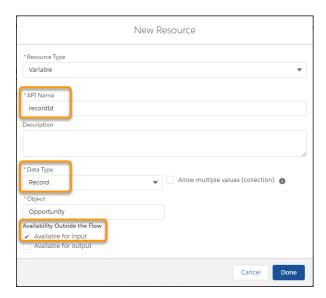
Proporcionar el registro al iniciar un flujo desde una página Lightning o una acción rápida

Ahora es mucho más fácil pasar registros en sus flujos. Cada acción rápida pasa automáticamente el registro en la variable de registro del flujo denominada "recordId". En Generador de aplicaciones Lightning, una sencilla casilla de verificación permite a la página Lightning pasar el registro en unas variable de registro en el flujo.

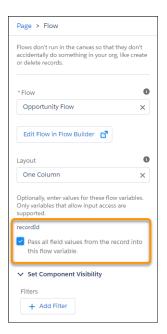
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación móvil en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: Anteriormente, pasar registros en un flujo desde una página Lightning o una acción rápida requería pasos de configuración adicionales. Para una acción rápida, creó una variable de texto denominada "recordId" y agregó un elemento Obtener registros a su flujo. Para una página Lightning, creó una variable de texto, configuró Generador de aplicaciones Lightning para establecer esa variable y utilizó un elemento Obtener registros. Lightning Flow ahora hace la mayoría del trabajo por usted.

Cómo: Para una acción rápida, todo lo que hace ahora es crear una variable de registro en su flujo denominada "recordid" y asegurarse de que está disponible para la entrada.



Para una página Lightning, simplemente seleccione **Pasar todos los valores de campo del registro en esta variable de flujo** en Generador de aplicaciones Lightning.



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Distribuir flujos a usuarios en su organización (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Lightning Flow: Desencadenador en eventos y cambios de registro, Opciones de depuración, Análisis de flujo mejorado e Interfaces de usuario personalizadas para componentes

Acceder a campos anidados de tipos de datos definidos por Appenenta fluyeis ras de acciones invocables (Beta)

Se eliminaron las limitaciones de acceso de datos para tipos de datos definidos por Apex, de modo que ahora puede acceder a campos anidados de registro y tipos de datos definidos por Apex. Por ejemplo, acceda a

{!MyApexClassOne.MyApexClassTwo.MyField} o {!MyApexClass.Account.BillingCity}.

Anteriormente,estaba limitado a un solo nivel de acceso de campo, por ejemplo {!MyApexClassTwo.MyField}.

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

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Consideraciones para el tipo de datos definido por Apex

Ejecutar flujos que omiten permisos de usuario

Permita a los usuarios invitados crear o modificar registros a los que no tienen acceso directo configurando su flujo para ejecutarse en contexto del sistema without sharing. Los flujos que se ejecutan con esta configuración ignoran seguridad a nivel de objeto, seguridad a nivel de campo, configuración predeterminada de toda la organización, jerarquías de funciones, reglas de colaboración, colaboración manual, equipos y territorios.

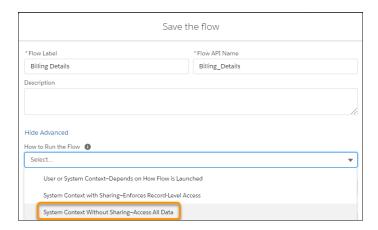
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: Normalmente, el modo en que se inicia un flujo determina si el flujo se ejecuta en el contexto del usuario o el sistema. En una versión anterior, agregamos la capacidad de omitir los permisos del usuario que ejecuta estableciendo un flujo para ejecutarse en contexto de sistema con colaboración. Aunque estos flujos ignoran la seguridad a nivel de campo y de objeto, aún respetan configuración predeterminada de toda la organización, jerarquías de funciones, reglas de colaboración, colaboración manual, equipos y territorios.

Ahora puede establecer su flujo para ejecutarse en contexto del sistema without sharing. Utilice este modo cuando desee distribuir privilegios de un usuario cuando naveguen pero no fuera del flujo. Por ejemplo, permita a los usuarios invitados modificar registros que no les pertenecen, pero solo cuando siguen los pasos definidos en el flujo.

Cuando ejecuta un flujo en modo del sistema without sharing, un conjunto limitado de acciones y operaciones aún se ejecuta en modo de usuario. Por ejemplo, la acción estándar Publicar en Chatter continúa ejecutándose en modo de usuario.

Cómo: Cuando esté guardando un nuevo flujo, haga clic en **Mostrar avanzado**. Para Cómo ejecutar el flujo, seleccione *Contexto de sistema without sharing: Acceder a todos los datos*.



Lightning Flow: Desencadenador en eventos y cambios de registro, Opciones de depuración, Análisis de flujo mejorado e Interfaces de usuario personalizadas para componentes de pantalla y Mejoras de acciones invocables (Beta)

Para seleccionar la misma opción para una versión de flujo existente, haga clic en el icono

CONSULTE TAMBIÉN

API de metadatos

Objetos nuevos y modificados de la API de herramientas

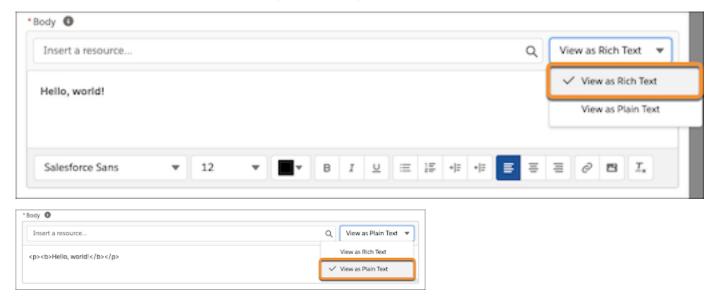
Opciones de formato de texto actualizado para recurso de flujo de plantilla de texto

Flow Builder ahora tiene nombres de opción de menú actualizados para el recurso de flujo Plantilla de texto para la visualización de texto.

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

Cómo: Seleccione Ver como texto enriquecido y aplique formato de texto enriquecido, o Ver como texto sin formato para mostrar el campo de texto y agregar etiquetas HTML. Cuando cambia opciones, el cambio de la opción de afecta al formato de texto. Si aplica formato de texto enriquecido primero y cambia a texto sin formato, Flow Builder convierte el estilo de formato a etiquetas de estilo HTML. Si desea texto sin formato sin ningún estilo aplicado, elimine las etiquetas de estilo HTML.

Por qué: Anteriormente, Flow Builder mostraba Texto enriquecido y Texto sin formato en el recurso de flujo Plantilla de texto. Como estas opciones no aplican o eliminan formato de texto, los administradores pensaban que elegir una opción aplica formato de texto. El comportamiento subyacente del recurso de flujo Plantilla de texto es almacenar todos los formatos de texto como texto enriquecido. La versión Summer '20 muestra nombres actualizados para aclarar las opciones de menú.



CONSULTE TAMBIÉN

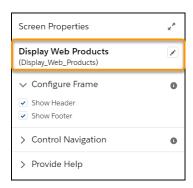
Ayuda de Salesforce: Recurso de flujo: Plantilla de texto

Aumentar el espacio real en pantalla para otros parámetros de configuración en editores de propiedad

Ahora los usuarios pueden ver con mayor facilidad algunos parámetros de configuración en editores de propiedad. Reducimos la cantidad de espacio utilizado por los campos Etiqueta, Nombre de API y Descripción cuando modifique propiedades de flujo o elemento.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Essential **de diciontal Rose (Beta)** Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: Cuando primero arrastra un nuevo elemento en el lienzo, los campos Etiqueta, Nombre de API y Descripción permanecen sin cambios y son fáciles de ver y modificar. Pero cuando modifica un elemento existente, la cantidad de espacio que ocupan estos campos se minimiza. El nombre de API aparece entre paréntesis. El campo Descripción no aparece a menos que contenga un valor. Si la descripción tiene más de tres líneas, la truncamos a tres líneas y la hacemos seguir por una elipsis (...). Haga clic en el icono de lápiz () para modificar los valores de etiqueta, nombre de API y descripción.



Tras hacer clic en el icono de lápiz, los campos no se vuelven a contraer en modo de modificación hasta que cierra y vuelve a abrir el elemento para su modificación.

Permitir a los usuarios de flujo buscar registros por cualquier campo con capacidad de búsqueda

Ahora los usuarios de flujo puede buscar por cualquier campo que se pueda buscar y elegir desde más de cinco registros. Anteriormente, el componente de búsqueda de flujo solo admitía resultados de búsqueda instantánea. Los usuarios podían buscar solo por el campo de nombre, y los resultados se limitaban a cinco registros.

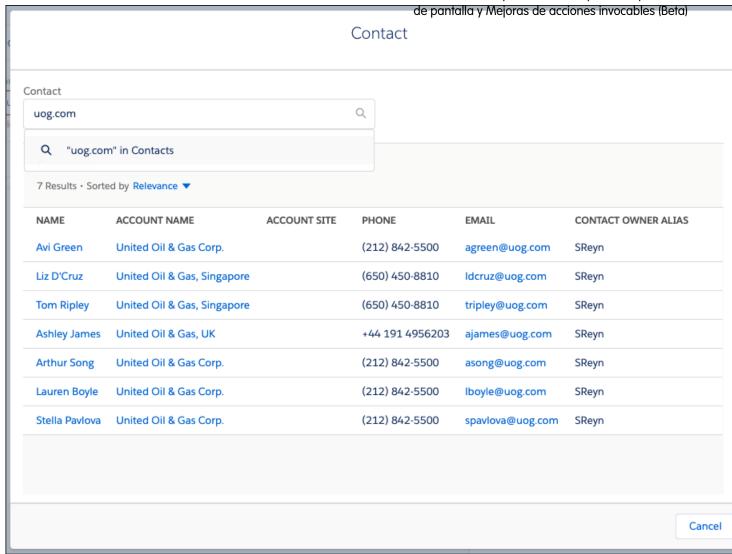
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación móvil en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. Los componentes de pantalla Búsqueda solo se admiten en el tiempo de ejecución de flujos de Lightning.

Por qué: Ahora que la búsqueda completa está activada, existen menos barreras entre usuarios de flujo y el registro específico que estaba buscando. Los resultados de búsqueda instantánea aún están limitados a cinco, como en el campo de búsqueda en un registro.

Supongamos que desea buscar un contacto por su dirección de email en vez de su nombre. Haga clic en Mostrar todos los resultados para "...", y se abre el modal de búsqueda completa.



Puede buscar por cualquier campo; siempre que ese campo se haya activado para la búsqueda. Además, observe que el conjunto de resultados no está limitado a los cinco primeros registros.



CONSULTE TAMBIÉN

IdeaExchange: No se pueden ver resultados de búsqueda completos en componente Búsqueda de flujos, solo 5 registros *IdeaExchange*: Buscar por campo secundario en componente Búsqueda de flujos

Mejoras de barra de herramientas de Flow Builder

Ahora, los usuarios de flujo pueden ver el número de versión de un flujo, su estado activo o inactivo y la hora de la última modificación. La barra de herramientas también muestra texto de paso de ratón que proporciona el número de versión y el estado de flujo.

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

Por qué: El mensaje de estado de barra de herramientas de Flow Builder no indica claramente cuándo modificó el administrador el flujo para la versión actual. El estado era "Guardado hace algunos segundos" aunque los administradores guardaron cambios en la versión de flujo actual hace tiempo. El mensaje de estado ahora proporciona el número de versión del flujo. Cuando el flujo se modifica en vez de guardarlo, Flow Builder notifica con mayor precisión al administrador acerca del tiempo transcurrido del flujo desde la última modificación.

Gestión de flujos Lightning: Reporte pregenerado parte flujals de pantella; Meinsajes (Beta) de email desde el usuario de proceso automatizado, Consumo de recursos en registros de depuración, Mensajes de email de error de flujo para eventos de plataforma y Mejoras de empaquetado de segunda generación

Ejecute un reporte pregenerado para analizar el tiempo que los usuarios emplean en entrevistas de flujo de pantalla. Permita al Usuario de proceso automatizado enviar mensajes de email para procesos de eventos y flujos iniciados automáticamente con desencadenadores. Utilice registros de depuración para ver cómo cuentan entrevistas de flujo finalizadas en límites por transacción. Obtenga notificaciones cuando un mensaje de evento de plataforma falla en iniciar o reanudar un flujo. Elimine versiones de flujo anteriores de paquetes desbloqueados y paquetes de segunda generación.

EN ESTA SECCIÓN:

Analizar uso de flujo de pantalla

Configuramos un nuevo tipo de reporte personalizado Reporte de flujo de ejemplo: Flujos de pantalla y reporte para usted. Vea quién está ejecutando los flujos de pantalla que crea. Descubra conteos de ejecución de entrevista de flujo y tiempos de duración de pantalla. Revise el estado de una entrevista de flujo. No es necesaria ninguna configuración por su parte.

Realizar seguimiento del uso de sus flujos de recursos limitados

Los registros de depuración pueden ahora realizar un seguimiento de recursos para cada entrevista de flujo finalizada. Supongamos que su organización alcanza con frecuencia límites por transacción, como aquellos para consultas de SOQL o declaraciones DML. Para comprobar el uso de sus flujos en esos límites, utilice registros de depuración para realizar un seguimiento de eventos de Flujo de trabajo al nivel FINER.

Obtener notificaciones cuando un mensaje de evento de plataforma inicia o reanuda un proceso o flujo suscrito.

En raras ocasiones, cuando se publica un mensaje de evento de plataforma, algo sucede que evita que el mensaje de evento inicie o reanude un proceso o flujo suscrito. Ahora puede recibir un email de error si este problema se produce n su organización.

Mensajes de email desde el usuario de proceso automatizado

Las acciones de email de flujo Email sencillo y Alertas de email ahora especifican el remitente con la dirección de email utilizada para "Usuario de proceso automatizador" en Configuración. Utilice la dirección de email de toda su organización para "Usuario de proceso automatizado" de modo que los destinatarios reciben mensajes de email de acciones de flujo que invocan flujos iniciados automáticamente con desencadenadores y procesos de evento.

Mejoras de empaquetado de segunda generación: Eliminar flujos anteriores de paquetes

Ahora, los flujos que eliminó de versiones de paquete desbloqueado anteriores se eliminan cuando instala y actualiza paquetes desbloqueados en Salesforce. Además, puede eliminar versiones de Flujo anteriores desde paquetes gestionados de segunda generación.

Analizar uso de flujo de pantalla

Configuramos un nuevo tipo de reporte personalizado Reporte de flujo de ejemplo: Flujos de pantalla y reporte para usted. Vea quién está ejecutando los flujos de pantalla que crea. Descubra conteos de ejecución de entrevista de flujo y tiempos de duración de pantalla. Revise el estado de una entrevista de flujo. No es necesaria ninguna configuración por su parte.

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

Quién: De forma predeterminada, el reporte Reporte de flujo de ejemplo: Flujos de pantalla es visible para todos los usuarios. Sin embargo, cada usuarios puede únicamente ver información para los flujos para los que son el usuario que ejecuta. El reporte utiliza datos de los nuevos objetos principales Registros de entrevista de flujo y Entradas de registro de entrevista de flujo. De forma predeterminada, solo los usuarios con el permiso Ver todos los datos pueden ver datos de registro de flujo de otros usuarios. Para proporcionar a los

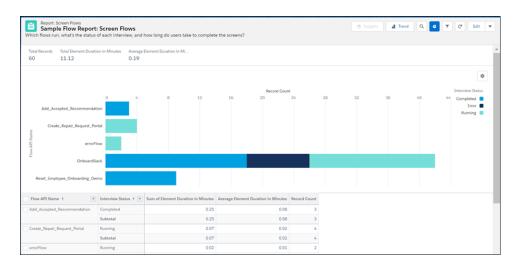
usuarios la capacidad de ver información acerca de flujos ejecutados por otros usuarios de ordigital de proceso de ver información acerca de flujos ejecutados por otros usuarios de ordigital de proceso de verta de flujo. Para restringir el acceso de vista al reporte, muévalo a una carpeta diferente.

Por qué: Escuchamos su opinión de que desea una forma más eficiente y que ahorre tiempo para averiguar detalles de tiempo de ejecución acerca de los flujos que crea. Ahora puede utilizar el nuevo reporte personalizado Flujos de pantalla para descubrir información acerca de sus flujos de pantalla. Por ejemplo, puede ver quién está ejecutando un flujo que creó y obtener una mejor comprensión de su adopción. Además, los gestores de servicio pueden ver cuán rápido completan sus equipos sus tareas con flujos frente a sin flujos. Estas mediciones proporcionan perspectivas acerca de si el negocio podría beneficiarse de más automatización o menos.

Salesforce agrega automáticamente el tipo de reporte personalizado Flujos de pantalla y reporte a organizaciones que no alcanzaron su límite de organización para el número de tipos de reporte personalizado. Las organizaciones que ya tienen un tipo de reporte personalizado con el mismo nombre de API que el tipo de reporte personalizado Flujos de pantalla ("screen_flows_prebuilt_crt") no reciben el tipo de reporte personalizado Flujos de pantalla. Las organizaciones que ya tienen un reporte con el mismo nombre de tipo de reporte ("flow_screen_prebuilt_report") no reciben el reporte Reporte de flujo de ejemplo: Flujos de pantalla. Si su organización no recibe el reporte, puede crear un tipo de reporte personalizado utilizando los objetos Registros de entrevista de flujo y Entradas de registro de entrevista de flujo. Los usuarios pueden luego crear reportes personalizados utilizando el tipo de reporte personalizado.

El objeto Entradas de registro de entrevista de flujo genera un registro para cada flujo de pantalla activo en los últimos 31 días. El límite para el objeto Entradas de registro de entrevista de flujo es 7 millones de registros al mes, para los 31 días anteriores. Las organizaciones raras veces alcanzan este límite. Pero cuando se alcanza el límite, Salesforce detiene el registro de mediciones para nuevos flujos. Tras 7 millones de registros en 31 días, no se cuenta ninguna ejecución de flujo nueva. Sin embargo, si una entrevista de flujo está en curso cuando se alcanza este límite, Salesforce continúa realizando un seguimiento de mediciones para la entrevista de flujo. Salesforce elimina automáticamente todos los registros de más de 31 días, incluso para organizaciones que no alcanzaron el límite de 7 millones de registros.

Cómo: Desde el Iniciador de aplicación, ingrese reporte, haga clic en Reportes y luego Carpetas públicas. Busque y seleccione Reporte de flujo de ejemplo: Flujo de pantalla. Si no ve el reporte, eso significa que no pudimos agregarlo automáticamente. Si su organización está a su límite de tipo de reporte personalizado máximo o su organización tiene un reporte con el mismo nombre de tipo de reporte.



El reporte muestra entrevistas de flujo que se ejecutaron en un intervalo de fecha especificado para los objetos Registros de entrevista de flujo y Entradas de registro de entrevista de flujo. De forma predeterminada, los resultados se ordenan por nombre de API de flujo y estado de entrevista. Los resultados incluyen el tiempo total y el tiempo medio que los usuarios emplean en una pantalla de flujo, y el número de registros de entrevista de flujo generados para un flujo en el periodo de reporte. Para cambiar el modo en que se ordena el reporte o para crear un reporte sobre diferentes campos, modifique el reporte.

El intervalo de fecha predeterminado es los últimos 7 días. Si no ve todos sus flujos, cambie el filtro de fecha a un intervalo más amplio. El intervalo máximo es los últimos 31 días.

Recuerde que los datos en el reporte son solo para flujos de pantalla. El reporte incluy**de partalla y luyrej dras adea da cion less invocrábles (Beta)** iniciaron, detuvieron y finalizaron y flujos de pantalla en que los usuarios hicieron clic en Siguiente. Los flujos iniciados automáticamente y los flujos que no requieren interacción del usuario no se registran.

Normalmente, los reportes miden el trabajo completado. Sin embargo, el reporte Flujos de pantalla realiza un seguimiento de flujos activos que aún están en curso, además de flujos completados.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Límites, limitaciones y asignaciones de reporte (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

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

Ayuda de Salesforce: Gestionar tipos de reporte personalizados (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Objetos nuevos y modificados

Realizar seguimiento del uso de sus flujos de recursos limitados

Los registros de depuración pueden ahora realizar un seguimiento de recursos para cada entrevista de flujo finalizada. Supongamos que su organización alcanza con frecuencia límites por transacción, como aquellos para consultas de SOQL o declaraciones DML. Para comprobar el uso de sus flujos en esos límites, utilice registros de depuración para realizar un seguimiento de eventos de Flujo de trabajo al nivel FINER.

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

Por qué: La creación o actualización de un registro puede desencadenar múltiples automatizaciones en la misma transacción, incluyendo flujos iniciados automáticamente, desencadenadores de Apex y procesos de cambio de registro. Todas estas automatizaciones consumen recursos compartidos que están limitados. Cuando se alcanza un límite, la transacción falla.

Ahora puede utilizar registros de depuración para determinar si y cómo contribuyen los flujos en el consumo de recursos de cada transacción. La información registrada en estos nuevos eventos puede ayudarle a centrarse en sus esfuerzos en la optimización de los flujos correctos y tipos de elemento de flujo.

Este ejemplo muestra que una entrevista de flujo emitió 75 declaraciones DML. Un número tan elevado podría indicar que un bucle en el flujo contiene un elemento que crea, actualiza o elimina registros. En vez de hacer que el bucle ejecute de forma repetida ese elemento, mueva el elemento fuera del bucle de modo que se ejecute una sola vez y actúa sobre una colección.

```
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_departalle & Mejeras de acciones invocables (Beta) 08:45:05.127 (4741484005)|FLOW_INTERVIEW_FINISHED_LIMIT_USAGE|Jobs in queue: 0 out of 50

CONSULTE TAMBIÉN

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

Ayuda de Salesforce: Límites de flujo por transacción (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Guía del desarrollador de Apex: Límites y reguladores de ejecución

Obtener notificaciones cuando un mensaje de evento de plataforma inicia o reanuda un proceso o flujo suscrito.

En raras ocasiones, cuando se publica un mensaje de evento de plataforma, algo sucede que evita que el mensaje de evento inicie o reanude un proceso o flujo suscrito. Ahora puede recibir un email de error si este problema se produce n su organización.

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

Cómo: Los nuevos mensajes de email de error ya están activados para flujos y procesos suscritos a eventos de plataforma en la versión Spring '20 o posterior. Si cualquiera de sus flujos o procesos suscritos a un evento de plataforma antes de la versión Spring '20, desactívelos o reactívelos para activar estos mensajes de email de error.

Los nuevos mensajes de evento de error se envían a los mismos destinatarios como otros mensajes de email de error de flujo y proceso, que puede controlar desde la configuración de automatización de procesos.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Controlar quién recibe mensajes de email de error de proceso y flujo (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Guía del desarrollador de eventos de plataforma: Suscribirse a mensajes de eventos de plataforma con procesos Guía del desarrollador de eventos de plataforma: Suscribirse a mensajes de eventos de plataforma con flujos

Mensajes de email desde el usuario de proceso automatizado

Las acciones de email de flujo Email sencillo y Alertas de email ahora especifican el remitente con la dirección de email utilizada para "Usuario de proceso automatizador" en Configuración. Utilice la dirección de email de toda su organización para "Usuario de proceso automatizado" de modo que los destinatarios reciben mensajes de email de acciones de flujo que invocan flujos iniciados automáticamente con desencadenadores y procesos de evento.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación móvil en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: Para Flujos programados, si la acción principal Enviar email tiene "Usuario de proceso automatizado" como el remitente para el campo de dirección de email Desde, el flujo falla en silencio. "Usuario de proceso automatizado" no tiene una dirección de email "Desde" válida como el usuario de flujo que ejecuta. Como resultado, los usuarios podían no ser notificados sobre cualquier acción que se produjera.

Cómo: En Configuración, vaya a Configuración de automatización de procesos y de contidire y Miejorción de automatización de proceso automatizado.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Modificar configuración de automatización de procesos (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Mejoras de empaquetado de segunda generación: Eliminar flujos anteriores de paquetes

Ahora, los flujos que eliminó de versiones de paquete desbloqueado anteriores se eliminan cuando instala y actualiza paquetes desbloqueados en Salesforce. Además, puede eliminar versiones de Flujo anteriores desde paquetes gestionados de segunda generación.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación móvil en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: Anteriormente, no podía eliminar Flujos de organizaciones donde paquetes instalados tenían el flujo. La actualización de paquetes en estas organizaciones no eliminaba los flujos.



Nota: La eliminación de versiones de Flujo anteriores de paquetes gestionados y no gestionados de primera generación y paquetes gestionados de segunda generación no es compatible en Summer '20.

CONSULTE TAMBIÉN

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

Extensiones de Lightning Flow: Interfaces de usuario personalizadas para componentes de pantalla y Mejoras de acciones invocables (Beta), Acceso de entrada y salida para variables definidas por Apex y componentes de pantalla de múltiples objetos (Beta)

Los desarrolladores pueden utilizar componentes web Lightning para proporcionar interfaces de usuario atractivas cuando agrega sus componentes de pantalla y acciones invocables a sus flujos (beta). Haga disponibles variables definidas por Apex fuera del flujo. Los desarrolladores pueden crear componentes de pantalla que funcionan para cualquier objeto que elija (beta).

EN ESTA SECCIÓN:

Configurar componentes de pantalla de flujo personalizados de forma más sencilla (Beta)

Los desarrolladores pueden crear editores de propiedad personalizados que le facilitan la tarea de configurar componentes de pantalla de flujo en Flow Builder. Un editor de propiedad personalizado es simplemente un componente Lightning.

Configurar acciones invocables en Flow Builder con mayor facilidad (Beta)

Los desarrolladores pueden crear editores de propiedad personalizados que le facilitan la tarea de configurar acciones invocables personalizadas en Flow Builder. Un editor de propiedad personalizado es simplemente un componente Lightning.

Crear componentes de pantalla de flujo que funcionan para múltiples objetos (Beta)

Ahora los desarrolladores pueden crear componentes de pantalla reutilizables que utilizan los tipos de datos genéricos sobject y sobject []. Pueden crear un componente que funciona para múltiples objetos, en vez de un componente para cada objeto individual. Por ejemplo, pueden crear un componente de tabla de datos que funciona con cualquier conjunto de registros, desde cuentas y contactos a objetos personalizados.

Lightning Flow: Desencadenador en eventos y cambios de registro, Opciones de depuración, Análisis de flujo mejorado e Interfaces de usuario personalizadas para componentes de pantalla y Mejoras de acciones invocables (Beta)

Acceder a variables definidas por Apex desde fuera de flujos

Ahora puede pasar valores a variables definidas por Apex cuando inicie un flujo desde un elemento Subflujo, desde una página de Visualforce o como una acción. También puede acceder a los valores de variables definidas por Apex cuando el flujo de ejecuta o cuando finaliza. Anteriormente, podía acceder solo a variables de otros tipos de datos desde fuera de flujos.

Utilizar alertas y chat de Salesforce Anywhere en sus procesos y flujos (Beta)

Lightning Flow ahora incluye acciones estándar de Salesforce Anywhere, de modo que puede fácilmente crear sesiones de chat, agregar usuarios a sesiones de chat existentes y enviar mensajes a sesiones de chat existentes. Además, para ayudar los usuarios a realizar un seguimiento de su trabajo, puede enviarles alertas de Salesforce Anywhere.

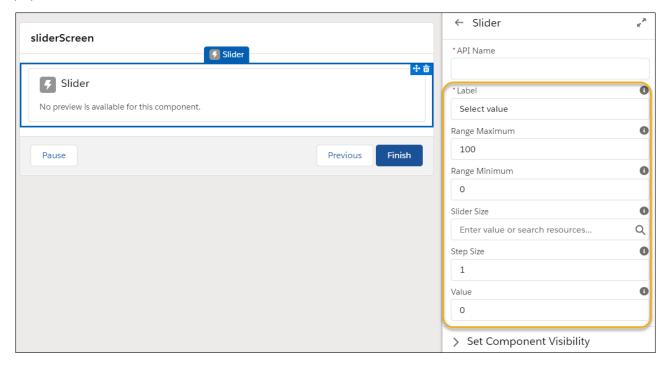
Configurar componentes de pantalla de flujo personalizados de forma más sencilla (Beta)

Los desarrolladores pueden crear editores de propiedad personalizados que le facilitan la tarea de configurar componentes de pantalla de flujo en Flow Builder. Un editor de propiedad personalizado es simplemente un componente Lightning.

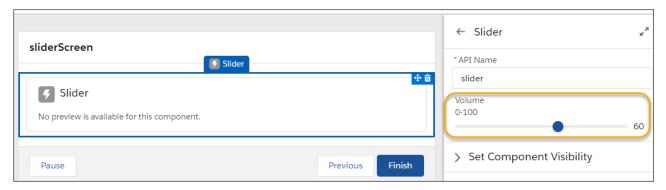
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

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

Por qué: Anteriormente, cuando configuraba un componente de pantalla de flujo personalizado, la interfaz de usuario estaba compuesta de cuadros combinados. El desarrollador que creó el componente no tenía ningún control sobre la interfaz de usuario del editor de propiedad.



Ahora, los desarrolladores pueden crear un componente web Lightning personalizad de particular por Miejor des de vacciones linvoico bles (Beta) sencilla cuando configura un componente de pantalla de flujo.



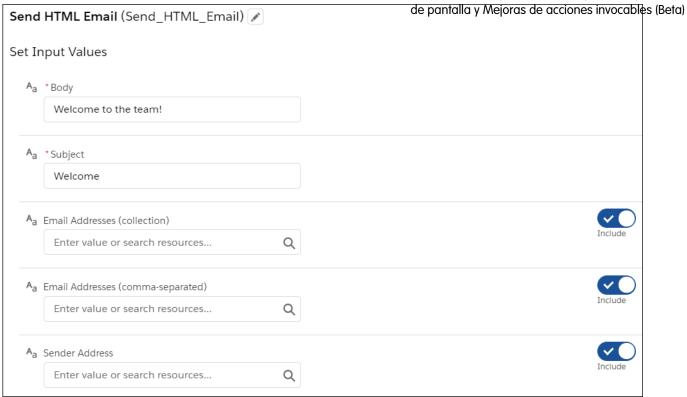
Configurar acciones invocables en Flow Builder con mayor facilidad (Beta)

Los desarrolladores pueden crear editores de propiedad personalizados que le facilitan la tarea de configurar acciones invocables personalizadas en Flow Builder. Un editor de propiedad personalizado es simplemente un componente Lightning.

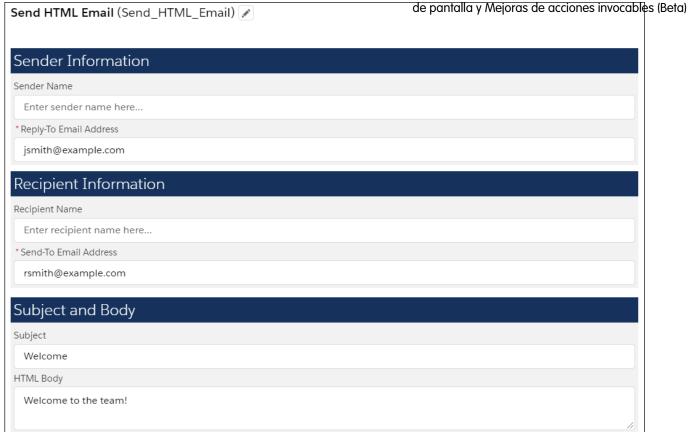
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

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

Por qué: Anteriormente, cuando configuraba una acción personalizada, la interfaz de usuario estaba compuesta de cuadros de texto y cuadros combinados. El desarrollador que creó la acción no tenía ningún control sobre la interfaz de usuario del editor de propiedad.



Ahora, los desarrolladores pueden crear una acción personalizada que le proporciona una experiencia limpia y sencilla cuando la configura.



CONSULTE TAMBIÉN

Crear editores de propiedad personalizados para acciones invocables (Beta)

Crear componentes de pantalla de flujo que funcionan para múltiples objetos (Beta)

Ahora los desarrolladores pueden crear componentes de pantalla reutilizables que utilizan los tipos de datos genéricos sobject y sobject []. Pueden crear un componente que funciona para múltiples objetos, en vez de un componente para cada objeto individual. Por ejemplo, pueden crear un componente de tabla de datos que funciona con cualquier conjunto de registros, desde cuentas y contactos a objetos personalizados.

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



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

Cómo: Cree un componente web Lightning de pantalla de flujo personalizado, o modifiqui pantalliste Mejoras de la voidnes rifigorables (Beta) un componente de pantalla de flujo tiene el destino lightning FlowScreen.

- 1. Defina un tipo que amplía el tipo de datos genérico sobject definiendo un propertyType>.
- 2. Para cada propiedad que se asigna al mismo objeto, defina el atributo type de propiedad como {propertyTypeName}. Si el atributo espera un conjunto de ese objeto, defina el atributo type como {propertyTypeName[]}. Por ejemplo, si propertyTypeName es T, utilice {T} o {T[]}.

Puede hacer referencia al mismo tipo de propiedad para propiedades únicas o de conjunto. Para establecer el atributo type para propiedades de variable únicas o de conjunto, consulte los comentarios en el ejemplo de código.

```
<!-- myComponent.js-meta.xml -->
<targetConfigs>
   <targetConfig targets="lightning FlowScreen">
     <!-- Declare a property type that extends SObject for single and collection variable
properties.-->
      object." />
       <!--To use a collection of the SObject data type, use the braces in this syntax,
type="{T[]}".-->
       cproperty 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."/>
        role="inputOnly"
               description="Which records should be selected by default when the table
renders? Select a Record Collection variable that contains those records."/>
        role="outputOnly"
                description="Which records were selected by the user at runtime? This
value should be stored in a record collection variable."/>
   </targetConfig>
</targetConfigs>
```

Anteriormente, el componente de ejemplo estaba vinculado a un solo objeto, como Cuenta, Contacto o myCustomObject__c. Pero ahora los desarrolladores crean un solo componente, y el administrador de Flow Builder elige el objeto cada vez que utilizan ese componente.



Para esta función beta, cuando un componente de pantalla de flujo define un tipo de date partibiliez y preforas de birdiones involicables (Beta) a los que hace referencia el flujo no están incluidos en el paquete automáticamente. Para implementar el paquete con éxito, agregue manualmente esos objetos personalizados a los que se hace referencia al paquete.

Acceder a variables definidas por Apex desde fuera de flujos

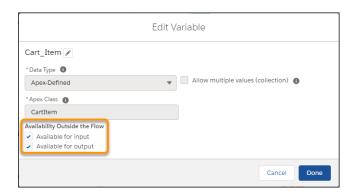
Ahora puede pasar valores a variables definidas por Apex cuando inicie un flujo desde un elemento Subflujo, desde una página de Visualforce o como una acción. También puede acceder a los valores de variables definidas por Apex cuando el flujo de ejecuta o cuando finaliza. Anteriormente, podía acceder solo a variables de otros tipos de datos desde fuera de flujos.

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

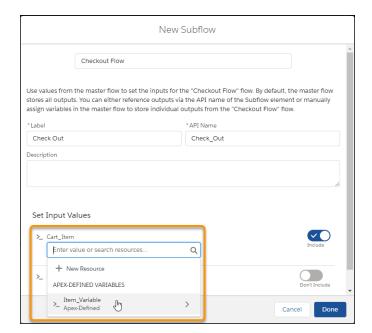
Por qué: El tipo de datos definido por Apex le permite representar datos complejos que no se ajustan bien en objetos de Salesforce. Por ejemplo, puede configurar Servicios externos para acceder a objetos web externos. Para trabajar con esos objetos web en flujos, configure variables de flujo que utilicen el tipo de datos definido por Apex.

Cuando se utiliza con elementos de Subflujo, puede organizar y gestionar mejor sus implementaciones de Flujo. Supongamos que tiene un proceso de negocio de múltiples pasos complejo que gira en torno de un tipo de datos definido por Apex. Ahora puede utilizar un flujo principal que pasa datos complejos entre otros flujos al ejecutarlos a través de elementos de Subflujo. Esta implementación le permite mejorar pasos específicos en el proceso sin afectar a otros pasos en el proceso.

Cómo: Configure cada variable definida por Apex a la que desea acceder desde fuera del flujo como disponible para entrada, salida o ambas. Este ejemplo muestra una variable definida por Apex denominada "Cart_Item" que está disponible para entrada y salida.



A continuación puede acceder a la variable definida por Apex desde fuera del flujo. Este ejemplo muestra cómo un elemento de Subflujo en otro flujo puede establecer el valor de la variable definida por Apex "Cart_Item".



Lightning Flow: Desencadenador en eventos y cambios de registro, Opciones de depuración, Análisis de flujo mejorado e Interfaces de usuario personalizadas para componentes de pantalla y Mejoras de acciones invocables (Beta)



Nota: Algunas interfaces de usuario fuera de Flow Builder no pueden pasar valores en variables definidas por Apex en flujos. Por ejemplo, Generador de aplicaciones Lightning le permite seleccionar una variable definida por Apex en el flujo, pero no puede seleccionar un valor compatible para pasarlo.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Consideraciones para el tipo de datos definido por Apex (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

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

Utilizar alertas y chat de Salesforce Anywhere en sus procesos y flujos (Beta)

Lightning Flow ahora incluye acciones estándar de Salesforce Anywhere, de modo que puede fácilmente crear sesiones de chat, agregar usuarios a sesiones de chat existentes y enviar mensajes a sesiones de chat existentes. Además, para ayudar los usuarios a realizar un seguimiento de su trabajo, puede enviarles alertas de Salesforce Anywhere.

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



Nota: Salesforce Anywhere es un Servicio no disponible de forma general y no un "Servicio" o parte de los "Servicios", como se define en el Acuerdo general de suscripción ("MSA") con Salesforce. Este tipo de Servicio no disponible de forma general está sujeto a las condiciones del Universal Pilot Research Agreement ("UPRA"), incluyendo el Data Processing Addendum en el UPRA. El uso de este Servicio no disponible de forma general es a su única discreción, y cualquier decisión de compra debe tomarse únicamente en base a los productos y las funciones disponibles de forma general de Salesforce. La disponibilidad automática de Salesforce Anywhere depende de su MSA con Salesforce y el tipo de Servicios que adquirió. Si no ve Salesforce Anywhere en Configuración, haga contacto con su ejecutivo de cuenta para obtener acceso a Salesforce Anywhere.

Cuándo: Salesforce Anywhere estará disponible de forma escalonada desde el 13 de julio de 2020 al 20 de julio de 2020.

Cómo: Cree un proceso y agregue una acción. Para Tipo de acción, seleccione **Salesforce Anywhere** y seleccione una acción.

Cree un flujo y arrastre un elemento Acción al lienzo. Ingrese Salesforce Anywhere y seleccione una acción

Actualizaciones de versión de Lightning Flow: Processe Builden, Actualizaciones de versión de Lightning Flow: Processe Builden, Actualizaciones de Serviciones de Apex

Permita a los procesos evaluar los valores originales de campos de registro. Mejore los comportamientos y efectos de acciones invocables fallidas. Aplique el acceso de datos del usuario que ejecuta al ejecutar fórmulas de flujo. Respete los modificadores de acceso público para acciones de Apex heredadas. Cancele la actualización "Requerir acceso de usuario a clases de Apex invocadas por Flujo".

EN ESTA SECCIÓN:

Evaluar criterios basándose en valores de registro originales en Process Builder (Actualización, pospuesta)

Esta actualización de versión se pospuso a Winter '22. Estaba programada originalmente para su activación automática (aplicación) en Summer '20 y luego se pospuso a Winter '21. Esta actualización de versión garantiza que un proceso con múltiples criterios y una actualización de registro evalúa el valor *original* del campo que inició el proceso con un valor de nulo. Esta actualización de versión estuvo disponible por primera vez en Summer '19.

Activar guardado parcial para acciones invocables (Actualización, pospuesta)

Esta actualización de versión se pospuso a Spring '21. Estaba programada originalmente para su activación automática (aplicación) en Spring '20 y luego se pospuso a Winter '21. Esta actualización de versión mejora los comportamientos y efectos de acciones invocables fallidas. Solo afecta a llamadas de API de REST externa ea acciones invocables realizadas de forma masiva. Con esta actualización, al invocar un conjunto de acciones en una sola solicitud, una sola acción invocable fallida ya no causa el fallo de toda la transacción. Sin esta actualización, si una sola acción invocable falla, se revierten otras acciones invocables en la transacción y toda la transacción falla.

Aplicar acceso a datos en fórmulas de flujo (Actualización, pospuesta)

Esta actualización de versión se pospuso a Spring '21. Se programó para activarse automáticamente (aplicación) en Summer '20. Esta actualización aplica el acceso de datos del usuario que ejecuta cuando un flujo utiliza un recurso de fórmula o un campo de fórmula en una variable de registro para acceder a un campo en un registro.

Hacer que flujos respeten modificadores de acceso para acciones de Apex heredadas (Actualización, pospuesta)

Esta actualización de versión se pospuso a Spring '21. Se programó para activarse automáticamente (aplicación) en Summer '20. Con esta actualización de versión activada, los desarrolladores pueden tener la confianza de que sus acciones de Apex heredadas están protegidas correctamente y disponibles únicamente en otros componentes en sus paquetes gestionados. Esta actualización hace que un flujo falle si contiene una acción de Apex heredada pública.

Desactivar reglas para la aplicación explícita de acceso a clases de Apex (Actualización, pospuesta)

La actualización Requerir el acceso de usuario a clases de Apex invocadas por Flujo se ha retirado La actualización de versión Desactivar reglas para la aplicación explícita de acceso a clases de Apex, anunciada originalmente en Summer '20, se pospuso a Summer '21. Se programó para activarse automáticamente (aplicación) en Spring '21. La actualización Desactivar reglas para la aplicación explícita de acceso a clases de Apex devuelve las organizaciones a su estado original: donde los usuarios solo necesitan acceder al flujo para poder ejecutar un flujo que incluye acciones de Apex.

Devolver valores nulos en fórmulas de flujos y procesos (Actualización, pospuesta)

La actualización de versión Comprobar si existen variables de registros nulas o valores nulos de campos de relación de búsqueda en fórmulas de procesos y flujos se pospuso a Spring '21. Se programó para activarse automáticamente (aplicación) en Spring '20. **Nota:** Esta actualización ya se activó en organizaciones de Salesforce que recibieron Summer '20 antes del 10 de julio de 2020. Si este es el caso para su organización, podría desactivar la actualización si lo desea hasta Spring '21. Esta actualización permite a las fórmulas de flujo y proceso devolver valores nulos cuando los cálculos implican una variable de registro nula o un campo de relación de búsqueda nulo.

Requerir el acceso de usuario a clases de Apex invocadas por Flujo (Actualización, Retirada)

Esta actualización, presentada en Summer '19 y pospuesta a Spring '21, se retiró. La actualización se denominaba anteriormente "Mejorar la seguridad requiriendo el acceso de usuario a clases de Apex invocadas por Flujo."

Evaluar criterios basándose en valores de registro originales et Protetas Bujuder (Actualizacia ión; bles (Beta) pospuesta)

Esta actualización de versión se pospuso a Winter '22. Estaba programada originalmente para su activación automática (aplicación) en Summer '20 y luego se pospuso a Winter '21. Esta actualización de versión garantiza que un proceso con múltiples criterios y una actualización de registro evalúa el valor *original* del campo que inició el proceso con un valor de nulo. Esta actualización de versión estuvo disponible por primera vez en Summer '19.

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

Cuándo: Esta actualización se aplica en la versión Winter '22. Para obtener la fecha de actualización de versión más importante, vaya a Estado de confianza, busque su instancia y haga clic en la ficha de mantenimiento.

Cómo: Para aplicar esta actualización, desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese *Actualizaciones de versión* y seleccione **Actualizaciones de versión**. Para evaluar criterios basándose en valores de registro originales en Process Builder, siga los pasos de prueba y activación.

Si tiene un proceso con la opción ¿Desea ejecutar las acciones solo cuando se realicen cambios específicos en el registro? seleccionada o utiliza la función <code>ISCHANGED()</code> en sus criterios, esta actualización podría hacer que el proceso se comporte de forma diferente.

CONSULTE TAMBIÉN

Actualizaciones de versión (Beta)

Activar guardado parcial para acciones invocables (Actualización, pospuesta)

Esta actualización de versión se pospuso a Spring '21. Estaba programada originalmente para su activación automática (aplicación) en Spring '20 y luego se pospuso a Winter '21. Esta actualización de versión mejora los comportamientos y efectos de acciones invocables fallidas. Solo afecta a llamadas de API de REST externa ea acciones invocables realizadas de forma masiva. Con esta actualización, al invocar un conjunto de acciones en una sola solicitud, una sola acción invocable fallida ya no causa el fallo de toda la transacción. Sin esta actualización, si una sola acción invocable falla, se revierten otras acciones invocables en la transacción y toda la transacción falla.

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

Por qué: Sin esta actualización de versión, si una acción invocable falla, otras acciones invocables en la misma transacción se revierten. Con esta actualización de versión, Salesforce prueba tres veces ejecutar las acciones invocables que se ejecutan con éxito y revierte las acciones invocables cuya ejecución falla. Esta función se denomina "almacenamiento parcial".

La mayoría de los tipos de acción invocable que se invocan a través de API de REST se activan con la función de guardado parcial. Sin embargo, incluso con esta actualización de versión, los siguientes tipos de acción no admiten la función de guardado parcial:

- Cancelar pedido de realización
- Pedidos de cancelación
- Capturar fondos
- Espacios de trabajo de contenidos
- Crear pedido de realización
- Crear partida a partir de pedido de cumplimiento
- Crear reporte de servicio

Lightning Flow: Desencadenador en eventos y cambios de registro, Opciones de depuración, Análisis de flujo mejorado e Interfaces de usuario personalizadas para componentes de pantalla y Mejoras de acciones invocables (Beta)

- Servicios externos
- Generar órdenes de trabajo
- Apex invocable
- Enrutamiento basado en habilidades
- Enviar respuesta de formulario digital

El guardado parcial puede hacer que se produzca una llamada externa múltiples veces, y las llamadas externas no se pueden revertir. Las llamadas externas repetidas se pueden producir solo cuando se inicia un flujo desde un proceso o se invoca desde API de REST, y ese flujo realiza varios intentos de ejecutar la acción que está realizando las llamadas externas.

Como el guardado parcial puede realizar varios intentos de ejecutar una acción, la transacción puede tardar más de lo previsto. Esto puede hacer que su organización alcance algunos límites antes de lo esperado.

Cuándo: Esta actualización se aplica en la versión Spring '21. Para obtener la fecha de actualización de versión más importante, vaya a Estado de confianza, busque su instancia y haga clic en la ficha de mantenimiento. Antes de la aplicación, o antes de que active esta actualización de versión en su organización de producción, le recomendamos probarla en una organización de sandbox o Developer Edition para asegurarse de que sus acciones invocables funcionan correctamente. Si debe trabajar en la organización de producción, hágalo durante las horas de menor producción.

Cómo: Para aplicar esta actualización, desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese Actualizaciones de versión y seleccione **Actualizaciones de versión**. Para Activar guardado parcial para acciones invocables, siga los pasos de prueba y activación.

Revise cualquier integración de API que utilice acciones invocables para asegurarse de que se adaptan de forma apropiada a comportamiento de guardado parcial.

CONSULTE TAMBIÉN

Actualizaciones de versión (Beta)

Aplicar acceso a datos en fórmulas de flujo (Actualización, pospuesta)

Esta actualización de versión se pospuso a Spring '21. Se programó para activarse automáticamente (aplicación) en Summer '20. Esta actualización aplica el acceso de datos del usuario que ejecuta cuando un flujo utiliza un recurso de fórmula o un campo de fórmula en una variable de registro para acceder a un campo en un registro.

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

Cuándo: Esta actualización se aplica en la versión Spring '21. Para obtener la fecha de actualización de versión más importante, vaya a Estado de confianza, busque su instancia y haga clic en la ficha de mantenimiento.

Por qué: Con esta actualización actualizada, las fórmulas de flujo respetan los permisos de objeto del usuario que ejecuta, el acceso a nivel de campo y el acceso a nivel de registro, como reglas de colaboración.

Por ejemplo, considere una organización que convierte los casos en privados a menos que el propietario del caso comparta los casos de forma explícita con otros usuarios.

Sin esta actualización, cuando un usuario que no es el propietario del caso ejecuta un flujo que accede a un campo en un caso a través de una fórmula, la entrevista del flujo ignora la seguridad a nivel de registro y accede al campo.

Con esta actualización activada, el acceso a nivel de registro del usuario que ejecuta se aplica de modo que la entrevista del flujo no puede acceder al campo.

Cómo: Le recomendamos probar esta actualización en un entorno de sandbox antes**de patistalla y Mejorgas ideción de sandbos (Beta)** Pruebe todas las rutas de flujo que utilizan fórmulas para acceder a campos en registros que tienen seguridad a nivel de objeto, seguridad a nivel de registro. Por ejemplo, pruebe flujos que utilizan fórmulas para acceder a campos en registros que no están compartidos con el usuario que ejecuta del flujo.

Para aplicar esta actualización, desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese Actualizaciones de versión y seleccione Actualizaciones de versión. Para Aplicar acceso de datos en fórmulas de flujo, siga los pasos de prueba y activación.

Si tiene algún problema, haga contacto con el Servicio de Atención al Cliente de Salesforce.

CONSULTE TAMBIÉN

Actualizaciones de versión (Beta)

Hacer que flujos respeten modificadores de acceso para acciones de Apex heredadas (Actualización, pospuesta)

Esta actualización de versión se pospuso a Spring '21. Se programó para activarse automáticamente (aplicación) en Summer '20. Con esta actualización de versión activada, los desarrolladores pueden tener la confianza de que sus acciones de Apex heredadas están protegidas correctamente y disponibles únicamente en otros componentes en sus paquetes gestionados. Esta actualización hace que un flujo falle si contiene una acción de Apex heredada pública.

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

Por qué: Esta actualización resuelve un problema donde los flujos no respetan los modificadores de acceso público para acciones de Apex heredadas. El problema afecta únicamente acciones de Apex heredadas que hacen referencia a clases de Apex instaladas desde paquetes gestionados.

Las acciones de Apex eran conocidas anteriormente como complementos de Apex. Cuando define una clase de Apex que implementa la interfaz Process. Plugin en su organización, está disponible en Flow Builder como una acción de Apex heredada.



Nota: Para nuevas integraciones de Apex, recomendamos el uso de la anotación InvocableMethod en vez de la instancia Process.Plugin. Esta actualización no afecta a métodos de Apex invocables.

Con esta actualización activada:

- Los flujos fallan cuando ejecutan acciones de Apex heredadas públicas.
- Las acciones de Apex heredadas públicas no están disponibles en Flow Builder.
- Las acciones de Apex heredadas globales con métodos públicos describe o invoke no están disponibles para flujos en un espacio de nombres diferente.

Sin esta actualización, puede agregar acciones de Apex heredadas públicas a flujos incluso cuando no son compatibles. Además, las acciones de Apex heredadas globales con métodos describe o invoke públicos están disponibles para flujos en un espacio de nombres diferente.

Cuándo: Esta actualización se aplica en la versión Spring '21. Para obtener la fecha de actualización de versión más importante, vaya a Estado de confianza, busque su instancia y haga clic en la ficha de mantenimiento.

Cómo: Le recomendamos probar esta actualización en una organización con sandbox o Developer antes de activar la actualización en entornos de producción. Si debe trabajar en la organización de producción, hágalo durante las horas de menor producción. Pruebe todas las rutas que contienen elementos de acción de Apex heredada y asegúrese de que sus flujos funcionan correctamente. Si una acción de Apex heredada es importante para un proceso de negocio pero no es compatible con esta actualización, haga contacto con el desarrollador del paquete. El desarrollador puede considerar convertir una acción de Apex heredada en global o volver a crear la función en una nueva clase de Apex.

Para aplicar esta actualización, desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, in**de partialla y Mejarció de acción es invocables (Beta)** seleccione **Actualizaciones de versión**. Para Hacer que flujos respeten modificadores de acceso para acciones de Apex heredadas, siga los pasos de prueba y activación.

CONSULTE TAMBIÉN

Actualizaciones de versión (Beta)

Desactivar reglas para la aplicación explícita de acceso a clases de Apex (Actualización, pospuesta)

La actualización Requerir el acceso de usuario a clases de Apex invocadas por Flujo se ha retirado La actualización de versión Desactivar reglas para la aplicación explícita de acceso a clases de Apex, anunciada originalmente en Summer '20, se pospuso a Summer '21. Se programó para activarse automáticamente (aplicación) en Spring '21. La actualización Desactivar reglas para la aplicación explícita de acceso a clases de Apex devuelve las organizaciones a su estado original: donde los usuarios solo necesitan acceder al flujo para poder ejecutar un flujo que incluye acciones de Apex.

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

Cuándo: Esta actualización se aplica en la versión Summer '21. Para obtener la fecha de actualización de versión más importante, vaya a Estado de confianza, busque su instancia y haga clic en la ficha de mantenimiento.

Quién: Esta nueva actualización está disponible solo para organizaciones que tienen la actualización Requerir acceso de usuario a clases de Apex invocadas por Flujo activada. Si no ve la actualización Desactivar reglas para la aplicación explícita de acceso a clases de Apex, no tiene nada que hacer para cumplir.

Cómo: Para aplicar esta actualización, desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese Actualizaciones de versión y seleccione **Actualizaciones de versión**. Para Desactivar reglas para la aplicación explícita de acceso a clases de Apex, haga clic en **Activar**. Como estamos eliminando un requisito, la activación de esta actualización no afecta a ninguna de sus personalizaciones existentes. Recomendamos que los administradores revisen permisos, para asegurarse de que los usuarios que requieren acceso a clases de Apex por otros motivos aún tengan acceso a ellas.

CONSULTE TAMBIÉN

Actualizaciones de versión (Beta)

Requerir el acceso de usuario a clases de Apex invocadas por Flujo (Actualización, Retirada)

Devolver valores nulos en fórmulas de flujos y procesos (Actualización, pospuesta)

La actualización de versión Comprobar si existen variables de registros nulas o valores nulos de campos de relación de búsqueda en fórmulas de procesos y flujos se pospuso a Spring '21. Se programó para activarse automáticamente (aplicación) en Spring '20. **Nota:** Esta actualización ya se activó en organizaciones de Salesforce que recibieron Summer '20 antes del 10 de julio de 2020. Si este es el caso para su organización, podría desactivar la actualización si lo desea hasta Spring '21. Esta actualización permite a las fórmulas de flujo y proceso devolver valores nulos cuando los cálculos implican una variable de registro nula o un campo de relación de búsqueda nulo.

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

Por qué: En procesos y flujos, una fórmula puede hacer referencia al campo de un registro a través de un campo de variable de registro o relación de búsqueda. En el momento de ejecución, cuando el campo de variable de registro o relación de búsqueda es nulo, la fórmula devuelve en ocasiones nulo. De lo contrario, devuelve una excepción no gestionada. Con esta actualización, la fórmula siempre devuelve un valor nulo cuando el campo de variable de registro o relación de búsqueda es nulo. Esta actualización no afecta a campos de combinación.

Por ejemplo, cuando actualiza una cuenta, se inicia un proceso y comprueba los criterideaparsidita ya Viejoras ade acciones Linvocitables (Beta) incluyen una fórmula que hace referencia al nombre de la cuenta principal a través del campo Cuenta principal de la cuenta. El campo Cuenta principal es un campo de relación de búsqueda: [Account]. Parent. Name.

Si el valor del campo de relación de búsqueda es nulo, la fórmula devuelve nulo. Sin esta actualización, la fórmula a veces devuelve una excepción no gestionada en vez de nulo.

Cuándo: Esta actualización se aplica en la versión Spring '21. Para obtener la fecha de actualización de versión más importante, vaya a Estado de confianza, busque su instancia y haga clic en la ficha de mantenimiento.

Cómo: Para probar esta actualización crítica, se recomienda trabajar en un entorno sandbox. Pruebe todos los procesos y las fórmulas de flujos que hacen referencia a campos de relación de búsqueda o campos de variable de registro. Los procesos tienen fórmulas en criterios y en acciones. Los flujos tienen fórmulas en recursos y en validación de componentes de entrada. Para aplicar esta actualización, desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese Actualizaciones de versión y seleccione Actualizaciones de versión. Para Comprobar si existen variables de registros nulas o valores nulos de campos de relación de búsqueda en fórmulas de procesos y flujos, siga los pasos de activación y prueba.

CONSULTE TAMBIÉN

Actualizaciones de versión (Beta)

Requerir el acceso de usuario a clases de Apex invocadas por Flujo (Actualización, Retirada)

Esta actualización, presentada en Summer '19 y pospuesta a Spring '21, se retiró. La actualización se denominaba anteriormente "Mejorar la seguridad requiriendo el acceso de usuario a clases de Apex invocadas por Flujo."

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

Cuándo: Esta actualización se retiró y ya no aparece en la consola Actualización crítica y la página de configuración Actualización de versión cuando su organización se actualiza a Summer '20. Ignore la fecha de activación automática que aparece en la interfaz de usuario de configuración para Summer '20 porque la actualización no se aplicará automáticamente para cualquier organización.

Por qué: Anteriormente, los usuarios invitados necesitaban el permiso de usuario "Ejecutar flujos" para ejecutar cualquier flujo, que les otorgaba acceso para ejecutar todos los flujos, incluso aquellos que no se deben ejecutar por un usuario invitado. La actualización de versión garantiza que los usuarios invitados no ejecuten código de Apex que no deben ejecutando por error un flujo diferente. Con la actualización activada, si un flujo invoca código de Apex, se requiere que el usuario de flujo que ejecuta tenga acceso explícito a esa clase de Apex a través de su perfil o conjuntos de permisos.

Desde entonces entregamos una función que le permite otorgar permiso a flujos de forma individual. Esa función es la forma preferida de proteger su organización.

Si se activó esta actualización en su organización, verá la actualización "Desactivar reglas para la aplicación de acceso explícito a clases de Apex". La nueva actualización, una vez activada, devuelve las organizaciones a su estado original: donde los usuarios solo necesitan acceder al flujo para poder ejecutar un flujo que incluye acciones de Apex.



Importante: Es muy recomendable eliminar el permiso de usuario "Ejecutar flujos" de sus perfiles de usuario invitado. Para proteger su organización, otorgue a los usuarios invitados acceso únicamente a los flujos específicos que deben ejecutar.

CONSULTE TAMBIÉN

Desactivar reglas para la aplicación explícita de acceso a clases de Apex (Actualización, pospuesta)

Einstein Prediction Builder: Definir su conjunto de predicciones, Ejecutar reportes y Activar predicciones desde la tarjeta de puntuaje

Haga que sus resultados de predicción sean más relevantes seleccionando qué registros desea que Einstein puntúe. Ejecute reportes de modo que pueda explorar los datos siendo utilizados en su predicción. Ahorre tiempo cuando active o desactive predicciones directamente desde la tarjeta de puntuaje de predicciones. Utilice Comprobador de datos para aún más tipos de registro y campo.

Los derechos de ALBERT EINSTEIN se utilizan con el permiso de The Hebrew University of Jerusalem. Representado exclusivamente por Greenlight.

EN ESTA SECCIÓN:

Definir su conjunto de predicciones en Generador de predicciones de Einstein

Seleccione qué registros desea que Einstein puntúe cuando cree una predicción. Ahora puede definir no solo su segmento y conjunto de ejemplo, sino también su conjunto de predicciones. Defina su conjunto de predicciones para incluir únicamente registros que no están en su conjunto de ejemplos o registros que elige utilizando filtros.

Ejecutar reportes desde Generador de predicciones de Einstein

Obtenga todos los hechos acerca de sus datos mientras esta creando una predicción. Ejecute un reporte desde Comprobador de datos mientras crea de modo que puede solucionar problemas en su conjunto de datos o cambiar parámetros de predicción según sea necesario.

Activar Predicciones de Einstein desde la tarjeta de puntuaje

Tras revisar la tarjeta de puntuaje de su predicción en Generador de predicciones de Einstein y todo parece estar bien, no es necesario volver a la vista de lista. Actívela sobre la marcha, justo desde la tarjeta de puntuaje. Con el tiempo que ahorra, imagine nuevas cosas que predecir.

Comprobar datos para más tipos de campo en Generador de predicciones de Einstein

Comprobador de datos ahora admite comparaciones de campo a campo, y campos de texto largo que utilizan el operador "Comienza por" o "Contiene". Las predicciones que incluyen cualquiera de estos tipos de campo en sus condiciones de filtro pueden ahora beneficiarse del Comprobador de datos. Anteriormente, Comprobador de datos le solicitaba eliminar dichos campos de sus condiciones de filtro para comprobar sus datos, luego agregarlos de nuevo para crear su predicción. No es necesario preocuparse por eso ahora.

Leer la tarjeta de puntuaje con mayor facilidad en Generador de predicciones de Einstein

Lea e interprete la tarjeta de puntuaje de su predicción con mayor facilidad con nuevas etiquetas en algunas áreas.

CONSULTE TAMBIÉN

Salesforce Einstein: Mejores resultados en Búsqueda de Einstein, Detectar texto en imágenes con Einstein OCR, y Mejores predicciones con más algoritmos y datos en Einstein Discovery

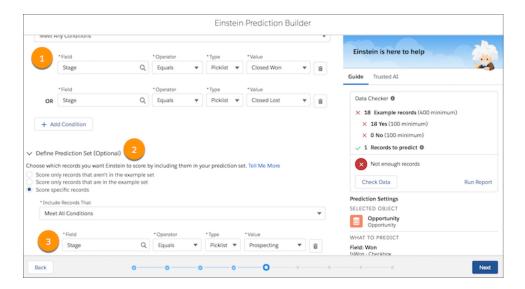
Definir su conjunto de predicciones en Generador de predicciones de Einstein

Seleccione qué registros desea que Einstein puntúe cuando cree una predicción. Ahora puede definir no solo su segmento y conjunto de ejemplo, sino también su conjunto de predicciones. Defina su conjunto de predicciones para incluir únicamente registros que no están en su conjunto de ejemplos, solo registros que están en su conjunto de ejemplos o registros que eliqe utilizando filtros.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition y Developer Edition.

Quién: Esta función está disponible para administradores con la licencia Einstein Analytics Plus, Einstein Predictions o EinsteinBuilderFree.

Cómo: Cuando cree su predicción, en la página donde selecciona un campo para predecir, amplíe la sección Definir conjunto de predicciones (Opcional). Seleccione qué registros incluir en su conjunto de predicciones. Einstein proporciona puntuajes solo para estos registros.



Por ejemplo, desea predecir oportunidades Cerradas/Ganadas. Su conjunto de ejemplo (1) incluye oportunidades con una etapa de Cerrada/Ganada o Cerrada/Perdida, y usted define su conjunto de predicciones (2) como oportunidades en la etapa Prospección (3). Otras etapas no están incluidas, de modo que Einstein solo aprende de ejemplos de oportunidades cerradas y realiza predicciones solo para nuevas oportunidades.

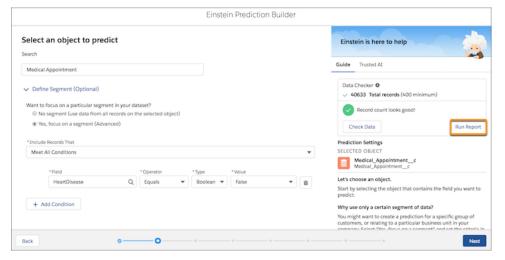
Ejecutar reportes desde Generador de predicciones de Einstein

Obtenga todos los hechos acerca de sus datos mientras esta creando una predicción. Ejecute un reporte desde Comprobador de datos mientras crea de modo que puede solucionar problemas en su conjunto de datos o cambiar parámetros de predicción según sea necesario.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition y Developer Edition.

Quién: Esta función está disponible para administradores con la licencia Einstein Analytics Plus, Einstein Predictions o EinsteinBuilderFree.

Cómo: Dondequiera que vea Comprobador de datos, puede ejecutar un reporte sobre sus datos de predicción. Ejecútelo cuando seleccione un objeto para predecir. Ejecútelo cuando seleccione un campo para predecir o cuando defina ejemplos en su predicción basada en filtro. Ejecútelo una vez más cuando revise sus parámetros de predicción. Utilice el vínculo Ejecutar reporte en Comprobador de datos. Se le solicita elegir un tipo de reporte y su reporte se abre en una nueva ficha o ventana.



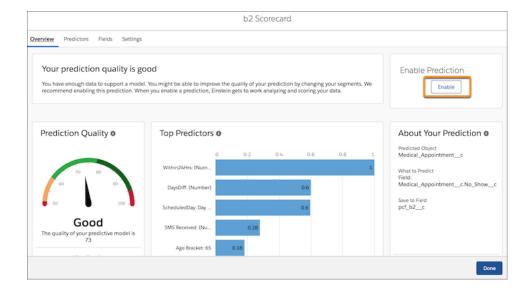
Activar Predicciones de Einstein desde la tarjeta de puntuaje

Tras revisar la tarjeta de puntuaje de su predicción en Generador de predicciones de Einstein y todo parece estar bien, no es necesario volver a la vista de lista. Actívela sobre la marcha, justo desde la tarjeta de puntuaje. Con el tiempo que ahorra, imagine nuevas cosas que predecir.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition y Developer Edition.

Quién: Esta función está disponible para administradores con la licencia Einstein Analytics Plus, Einstein Predictions o EinsteinBuilderFree.

Cómo: Revise la tarjeta de puntuaje de su predicción. ¿Listo para activar? En la página Descripción general, active su predicción.



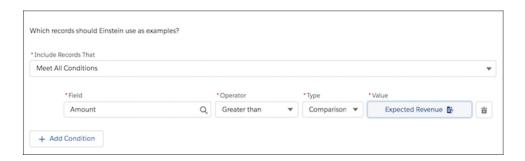
Comprobar datos para más tipos de campo en Generador de predicciones de Einstein

Comprobador de datos ahora admite comparaciones de campo a campo, y campos de texto largo que utilizan el operador "Comienza por" o "Contiene". Las predicciones que incluyen cualquiera de estos tipos de campo en sus condiciones de filtro pueden ahora beneficiarse del Comprobador de datos. Anteriormente, Comprobador de datos le solicitaba eliminar dichos campos de sus condiciones de filtro para comprobar sus datos, luego agregarlos de nuevo para crear su predicción. No es necesario preocuparse por eso ahora.

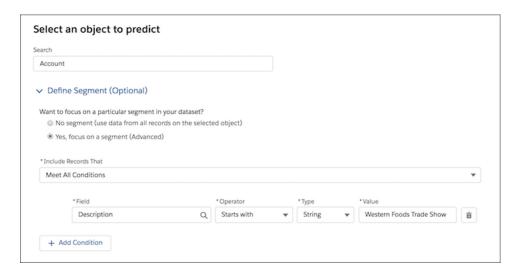
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition y Developer Edition.

Quién: Esta función está disponible para administradores con la licencia Einstein Analytics Plus, Einstein Predictions o EinsteinBuilderFree.

Cómo: Supongamos que su conjunto de ejemplos tiene una condición para incluir solo oportunidades con un Importe que es superior a los Ingresos previstos. Es una comparación de campo a campo. Eligió Comparación como el Tipo y utilizó Crear comparación para seleccionar el campo Ingresos previstos. Ahora desea comprobar sus datos para asegurarse de que tiene suficientes registros. ¡Puede hacerlo!



Supongamos que su segmento incluye una condición de filtro para incluir cuentas con un campo Descripción que comienza por o contiene "Feria de muestras de comida occidental". El campo Descripción contiene más de 256 caracteres. ¡Ningún problema! Comprobador de datos puede gestionarlo.



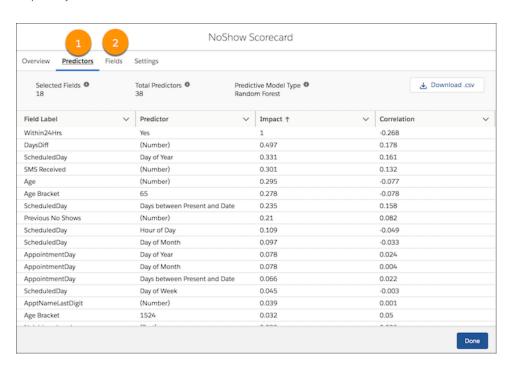
Leer la tarjeta de puntuaje con mayor facilidad en Generador de predicciones de Einstein

Lea e interprete la tarjeta de puntuaje de su predicción con mayor facilidad con nuevas etiquetas en algunas áreas.

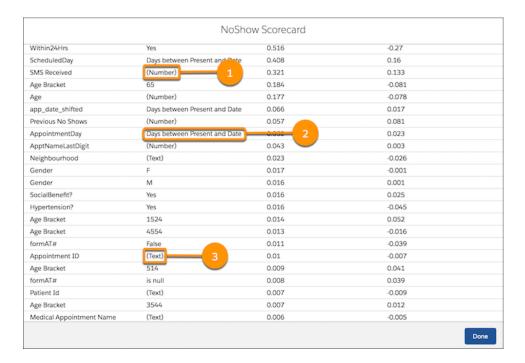
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition y Developer Edition.

Quién: Esta función está disponible para administradores con la licencia Einstein Analytics Plus, Einstein Predictions o EinsteinBuilderFree.

Cómo: La ficha Detalles se denomina ahora Predictores (1), y la ficha Predictores anterior se denomina ahora Campos (1). Estas dos fichas también intercambiaron ubicaciones de modo que obtenga la información más importante primero. La columna Importancia/Ponderación ya no se muestra en la tarjeta de puntuaje, pero puede obtener esta información descargando un archivo CSV de los datos de la tarjeta de puntuaje.



Las etiquetas en la columna Valores de campo para campos de número, fecha y texto utilizados para ser más bien crípticos. Ahora son más descriptivos. Las etiquetas para los campos de número (1) y texto (3) utilizan paréntesis para indicar que son un tipo de valor en vez de un valor específico. Las etiquetas para los campos de fecha (2) son más específicos.



Generador de aplicaciones Lightning: Mejoras de accesibilidad

Navegue fácilmente por la paleta de componentes con su teclado utilizando las teclas Tabulación y Flecha.

EN ESTA SECCIÓN:

Utilizar teclas tabulación y flecha para navegar por la paleta de componentes

La paleta de componentes de Generador de aplicaciones Lightning es ahora más accesible. Puede pulsar Tab para acceder al primer elemento en la lista y luego utilizar las teclas Tab o flecha para navegar por el resto de la lista.

Agregar el componente Perfiles globales de C360 a más formatos de página

Proporcione a sus usuarios más visibilidad en datos de perfil global dondequiera que accedan a él. El componente Perfiles globales de C360 está ahora disponible como un componente estándar en páginas de registro de contacto, prospecto e individual además de páginas de registro de cuenta.

Utilizar teclas tabulación y flecha para navegar por la paleta de componentes

La paleta de componentes de Generador de aplicaciones Lightning es ahora más accesible. Puede pulsar Tab para acceder al primer elemento en la lista y luego utilizar las teclas Tab o flecha para navegar por el resto de la lista.

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

Agregar el componente Perfiles globales de C360 a más formatos de página

Proporcione a sus usuarios más visibilidad en datos de perfil global dondequiera que accedan a él. El componente Perfiles globales de C360 está ahora disponible como un componente estándar en páginas de registro de contacto, prospecto e individual además de páginas de registro de cuenta.

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

Quién: Usuarios con una suscripción de complemento de Customer 360 Data Manager.

CONSULTE TAMBIÉN

Crear más registros desde perfiles globales

Ayuda de Salesforce: Crear registros utilizando Customer 360 Data Manager Data

Ayuda de Salesforce: Componentes estándar de páginas Lightning

Ayuda de Salesforce: Consola de servicio Lightning

Globalización: Traducción de datos, Formatos de configuración regional nuevos y modificados

Traduzca datos almacenados en los registros Producto y Categoría de producto con B2B Commerce. Active formatos nuevos y mejorados para fechas y horas internacionales a través de una actualización de versión. También cambiamos el nombre del idioma Maorí (Nueva Zelanda) y el formato de dirección para las configuraciones regionales Galés (Reino Unido) e Inglés (Reino Unido).

EN ESTA SECCIÓN:

Traducir detalles de productos con Traducción de datos

Para conectar con sus clientes en su idioma, utilice la traducción de datos para B2B Commerce. La traducción de datos le permite traducir los datos almacenados en los campos Nombre y Descripción de los objetos producto y Categoría de producto. También puede activar la traducción de datos para campos de URL y algunos campos de texto personalizados en esos objetos.

Activar formatos de configuración regional de ICU (Actualización presentada anteriormente)

Para ayudarle a hacer negocio allá donde esté, estamos adoptando los formatos de Componentes internacionales para Unicode (ICU) para fechas y horas. ICU establece el estándar internacional para estos formatos para todas las configuraciones regionales. Los nuevos formatos proporcionan una experiencia coherente en la plataforma Salesforce y mejoran la integración con aplicaciones compatibles con ICU en todo el mundo. Los formatos de ICU sustituyen formatos de Java 8 Development Kit (JDK8) de Oracle. Esta actualización estuvo disponible por primera vez en Winter '20.

Actualización de etiqueta de idioma Maorí y formatos de configuración regional de Reino Unido

Cambiamos el nombre del idioma solo de plataforma Maorí (Nueva Zelanda) a Te reo (Nueva Zelanda). El formato de dirección cambió para las configuraciones regionales Galés, (Reino Unido), e Inglés (Reino Unido).

Documentación de traducción mejorada

Para ayudarle a gestionar mejor sus traducciones, actualizamos la documentación de Sistema de traducción en Ayuda de Salesforce.

Traducir detalles de productos con Traducción de datos

Para conectar con sus clientes en su idioma, utilice la traducción de datos para B2B Commerce. La traducción de datos le permite traducir los datos almacenados en los campos Nombre y Descripción de los objetos producto y Categoría de producto. También puede activar la traducción de datos para campos de URL y algunos campos de texto personalizados en esos objetos.

Dónde: Este cambio se aplica a B2B Commerce en Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

Salesforce B2B Commerce: Diseñar, crear e iniciar una solución de negocio a negocio comercial Ayuda de Salesforce: Gestionar sus traducciones (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Activar formatos de configuración regional de ICU (Actualización presentada anteriormente)

Para ayudarle a hacer negocio allá donde esté, estamos adoptando los formatos de Componentes internacionales para Unicode (ICU) para fechas y horas. ICU establece el estándar internacional para estos formatos para todas las configuraciones regionales. Los nuevos formatos proporcionan una experiencia coherente en la plataforma Salesforce y mejoran la integración con aplicaciones compatibles con ICU en todo el mundo. Los formatos de ICU sustituyen formatos de Java 8 Development Kit (JDK8) de Oracle. Esta actualización estuvo disponible por primera vez en Winter '20.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en todas las ediciones, excepto a Database.com.

Cuándo: Esta actualización se aplica automáticamente el 30 de enero de 2022. Las organizaciones de Salesforce creadas en Winter '20 o posterior tienen formatos de configuración regional de ICU activados de forma predeterminada.

Cómo: Antes de aplicar esta actualización en producción, consulte con sus proveedores de paquetes para asegurarse de que todos sus paquetes instalados son compatibles con los formatos de ICU. A continuación evalúe el impacto de las nuevas configuraciones regionales sobre su organización de Salesforce. Utilice esta consulta SOQL para encontrar la configuraciones regionales en uso en su organización y un conteo de usuarios para cada configuración regional:

SELECT toLabel(LocaleSidKey) LocaleName, LocaleSidKey, Count(id) UserCount FROM User where IsActive=true GROUP BY LocaleSidKey

Consulte la documentación para áreas recomendadas de pruebas y detalles acerca de los cambios para cada configuración regional.

Para aplicar esta actualización, desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese *Actualizaciones de versión*, luego seleccione **Actualizaciones de versión**. Para Activar formatos de configuración regional de ICU, siga los pasos de prueba y activación.

La configuración regional Inglés (Canadá) (en_CA) requiere una activación separada. En el cuadro Búsqueda rápida, ingrese Interfaz de usuario, luego seleccione Interfaz de usuario. Seleccione Activar formatos de ICU para configuración regional en_CA y haga clic en Guardar.



Nota: La aplicación de esta actualización muestra los nuevos formatos de configuración regional en la interfaz de usuario. Los formatos de la ICU están disponibles en la versión 45.0 de la API y posteriores.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Volverse global con nuevos formatos de configuración regional internacionales (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Nota de la versión Winter '20: Activar formatos de configuración regional de ICU (Actualización de versión)

Actualizaciones de versión (Beta)

Actualización de etiqueta de idioma Maorí y formatos de configuración regional de Reino Unido

Cambiamos el nombre del idioma solo de plataforma Maorí (Nueva Zelanda) a Te reo (Nueva Zelanda). El formato de dirección cambió para las configuraciones regionales Galés, (Reino Unido), e Inglés (Reino Unido).

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

Por qué: Para las configuraciones regionales Galés (Reino Unido) e Inglés (Reino Unido), se cambia el orden del estado y código postal.

Formato de dirección de Spring '20	Formato de dirección de Summer '20
Línea de dirección 1	Línea de dirección 1
Línea de dirección 2	Línea de dirección 2
Ciudad	Ciudad
Código postal	Estado/Provincia
Estado/Provincia	Código postal
País	País

CONSULTE TAMBIÉN

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

Ayuda de Salesforce: Descripción general de configuraciones regionales (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Documentación de traducción mejorada

Para ayudarle a gestionar mejor sus traducciones, actualizamos la documentación de Sistema de traducción en Ayuda de Salesforce.

Dónde: La traducción de metadatos está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic en Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. La traducción de datos está disponible para B2B Commerce en Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

Conocer Traducción con mayor profundidad

Colaboración: Configuración de colaboración de usuario invitado

Para salvaguardar los datos de su organización de Salesforce, estamos activando la configuración Proteger acceso de registro de usuario invitado. Anteriormente, para crear reglas de colaboración de usuario invitado, activaba esta configuración primero.

EN ESTA SECCIÓN:

Proteger el modelo de colaboración y los valores predeterminados de toda la organización de usuarios invitados está aplicado

Para salvaguardar los datos de su organización de Salesforce, estamos activando la configuración Proteger acceso de registro de usuario invitado. Este parámetro aplica los valores predeterminados privados de toda la organización para usuarios invitados y restringe los mecanismos de colaboración que puede utilizar para otorgar acceso a registros a usuarios invitados. Para prepararse, siga las instrucciones en la alerta de seguridad Proteger el modelo de colaboración y los valores predeterminados de toda la organización de usuarios invitados sobre la revisión de ajustes de colaboración de usuario invitado y creación de reglas de colaboración de usuario invitado.

Crear reglas de colaboración de usuario invitado de forma predeterminada

Las reglas de colaboración de usuario invitado se activan de forma predeterminada en todas las organizaciones de Salesforce con comunidades o sitios. Anteriormente, primero activaba la configuración de acceso de registro del usuario invitado en la página Configuración de parámetros de colaboración para crear reglas de colaboración de usuario invitado. Una regla de colaboración de usuario invitado es un tipo de regla de colaboración basada en criterios que puede otorgar acceso de Solo lectura a usuarios invitados.

Proteger el modelo de colaboración y los valores predeterminados de toda la organización de usuarios invitados está aplicado

Para salvaguardar los datos de su organización de Salesforce, estamos activando la configuración Proteger acceso de registro de usuario invitado. Este parámetro aplica los valores predeterminados privados de toda la organización para usuarios invitados y restringe los mecanismos de colaboración que puede utilizar para otorgar acceso a registros a usuarios invitados. Para prepararse, siga las instrucciones en la alerta de seguridad Proteger el modelo de colaboración y los valores predeterminados de toda la organización de usuarios invitados sobre la revisión de ajustes de colaboración de usuario invitado y creación de reglas de colaboración de usuario invitado.

Dónde: Este cambio se aplica a organizaciones con comunidades activas y sitios en Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cuándo: La cronología para la implementación y la aplicación de esta configuración está publicada en Cronología y políticas de seguridad de usuario invitado.

CONSULTE TAMBIÉN

Proteger el modelo de colaboración y los valores predeterminados de toda la organización de usuarios invitados (Alerta de seguridad publicada anteriormente, aplicada)

Anular suscripción a Políticas de seguridad de usuario invitado antes de Summer '20 (Actualización presentada anteriormente) *Ayuda de Salesforce*: Proteger acceso de registro y configuración de colaboración de usuarios invitados (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Crear reglas de colaboración de usuario invitado de forma predeterminada

Las reglas de colaboración de usuario invitado se activan de forma predeterminada en todas las organizaciones de Salesforce con comunidades o sitios. Anteriormente, primero activaba la configuración de acceso de registro del usuario invitado en la página Configuración de parámetros de colaboración para crear reglas de colaboración de usuario invitado. Una regla de colaboración de usuario invitado es un tipo de regla de colaboración basada en criterios que puede otorgar acceso de Solo lectura a usuarios invitados.

Dónde: Este cambio se aplica a todas las comunidades a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Essentials Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cuándo: Antes de que se active la configuración Proteger acceso de registro del usuario invitado, le recomendamos que cree reglas de colaboración de usuario invitado que sustituyen los mecanismos de colaboración que utilizaba previamente para otorgar acceso a usuarios invitados. Cuando se activa esta configuración, puede otorgar a los usuarios invitados acceso a registros solo a través de reglas

de colaboración de usuario. La cronología para la implementación y la aplicación de esta configuración está publicada en Cronología y políticas de seguridad de usuario invitado.

Cómo: En Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese *Configuración de colaboración* y luego seleccione **Configuración de colaboración**. En la lista relacionada Reglas de colaboración para el objeto, haga clic en **Nuevo** y seleccione el tipo de regla **Acceso de usuario invitado, basado en criterios**.

CONSULTE TAMBIÉN

Usuario invitado: Políticas de seguridad aplicadas

Ayuda de Salesforce: Proteger acceso de registro y configuración de colaboración de usuarios invitados

Ayuda de Salesforce: Crear reglas de colaboración

Aprobaciones: Valores corregidos para campos de combinación y clasificación programática de aprobaciones

Obtenga los valores correctos para campos de combinación en alertas de email de aprobación. Utilice API de metadatos, conjuntos de cambios y paquetes desbloqueados para controlar el orden en que se evalúan procesos de aprobación.

EDICIONES

Disponible en: Enterprise
Edition, Performance
Edition, Unlimited Edition y
Developer Edition

EN ESTA SECCIÓN:

Actualizar alertas de email que utilizan campos de combinación de aprobación corregidos

Los campos de combinación de aprobación ahora proporcionan los valores correctos en alertas

de email para acciones de aprobación, acciones de rechazo, acciones de aprobación final, acciones de rechazo final y acciones de recuperación. Si personalizó anteriormente sus plantillas de email para determinar los valores incorrectos en campos de combinación de aprobación, actualice esas plantillas de email para acomodar los valores corregidos. Las nuevas plantillas de email para aprobaciones son ahora más fáciles de configurar porque los campos de combinación en alertas de email contienen los valores que espera.

Controlar el orden de procesos de aprobación activos de forma programática

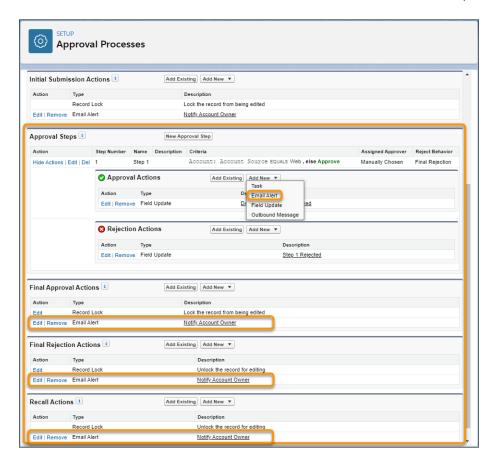
Ahora puede controlar el orden de sus procesos de aprobación activos utilizando API de metadatos, conjuntos de cambios y paquetes desbloqueados. Cuando implemente a través de API de metadatos, utilice el campo processorder en el tipo de metadatos ApprovalProcess para controlar el orden. Anteriormente, controlaba el orden solo desde Configuración.

Actualizar alertas de email que utilizan campos de combinación de aprobación corregidos

Los campos de combinación de aprobación ahora proporcionan los valores correctos en alertas de email para acciones de aprobación, acciones de rechazo, acciones de aprobación final, acciones de rechazo final y acciones de recuperación. Si personalizó anteriormente sus plantillas de email para determinar los valores incorrectos en campos de combinación de aprobación, actualice esas plantillas de email para acomodar los valores corregidos. Las nuevas plantillas de email para aprobaciones son ahora más fáciles de configurar porque los campos de combinación en alertas de email contienen los valores que espera.

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

Cómo: En cada proceso de aprobación, compruebe las alertas de email en las acciones de aprobación, las acciones de rechazo, las acciones de aprobación final, las acciones de rechazo final y las acciones de recuperación.



Para cada alerta de email, compruebe si la plantilla de email contiene cualquier campo de combinación actualizado, como {!ApprovalRequest.Process_Approver}. Actualice las plantillas de email según sea necesario para acomodar los valores corregidos. Esta tabla enumera los campos de combinación corregidos.

Campo de combinación	Valor incorrecto	Valor correcto
Nombre de paso de proceso de aprobación {!ApprovalRequest.Process_Step_Name}	"ApproveEnd" o "RemovedEnd".	Nombre del paso actual
Aprobador del paso de aprobación {!ApprovalRequest.Process_Approver}	Aprobador desde el paso anterior.	Aprobador desde el paso actual.
<pre>Id. de Aprobador del paso de aprobación {!ApprovalRequest.Process_Approver_Id}</pre>	ld. de usuario del aprobador desde el paso anterior.	ld. de usuario del aprobador desde el paso actual.
Asignado del paso de aprobación {!ApprovalRequest.Process_Assignee}	Aprobador asignado desde el paso anterior.	Aprobador asignado desde el paso anterior.
<pre>Id. de Asignado del paso de aprobación {!ApprovalRequest.Process_Assignee_Id}</pre>	ld. de usuario del aprobador asignado desde el paso anterior.	ld. de usuario del aprobador asignado desde el paso actual.

y Traducción de ficha de página Lightning

Campo de combinación	Valor incorrecto	Valor correcto
Comentarios del paso de aprobación {!ApprovalRequest.Comments}	Cuando se deja en blanco, los comentarios son del paso anterior.	Cuando se deja en blanco, los comentarios están en blanco.
Fecha de respuesta del paso de aprobación {! ApprovalRequest.Response_Date}	Fecha cuando se hizo uso del paso anterior.	Fecha cuando se hizo uso del paso actual.
Estado del paso de aprobación {!ApprovalRequest.Status}	Estado de aprobación tras el paso anterior.	Estado de aprobación tras el paso actual.

CONSULTE TAMBIÉN

Problema conocido: Los campos de combinación de aprobación tienen valor erróneo para mensajes de email relacionados de aprobación

Ayuda de Salesforce: Campos de combinación para aprobaciones (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

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

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

Controlar el orden de procesos de aprobación activos de forma programática

Ahora puede controlar el orden de sus procesos de aprobación activos utilizando API de metadatos, conjuntos de cambios y paquetes desbloqueados. Cuando implemente a través de API de metadatos, utilice el campo processorder en el tipo de metadatos ApprovalProcess para controlar el orden. Anteriormente, controlaba el orden solo desde Configuración.

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

Por qué: Cuando tiene más de un proceso de aprobación que cumple los criterios para un objeto, puede controlar el orden para la evaluación de los procesos de aprobación. Con el campo processorder, puede controlar el orden a través de API de metadatos.

Cómo: Para controlar el orden de procesos de aprobación a través de API de metadatos, actívelos y luego en una operación separada utilice el campo processorder.

Configuración general: Vista completa de página de registro está disponible de forma general, Un nuevo perfil de usuario y Traducción de ficha de página Lightning

Muestre todos los detalles y las listas relacionadas en la misma página con la vista Completa de página de registro, ahora disponible de forma general. Proporcione a sus usuarios los permisos mínimos que necesitan con el nuevo perfil Acceso mínimo: Salesforce. Agregue traducciones para páginas Lightning utilizando Configuración en vez de API de metadatos.

EN ESTA SECCIÓN:

Ver registros utilizando Vista completa (Disponible de forma general)

Ahora dispondrá de dos opciones predeterminadas de visualización de páginas de registros. Seleccione entre la vista actual (ahora conocida como vista Agrupada) y la nueva vista Completa. La vista completa muestra todos los detalles y las listas relacionadas en la misma página. Si está realizando la transición a Lightning Experience, esta vista es similar a la de Salesforce Classic. Esta función, que está disponible de forma general, incluye las mismas funciones que la versión beta y está disponible para la clasificación de organizaciones de Salesforce.

Utilizar el nuevo perfil de usuario Acceso mínimo

Ahora puede asignar un perfil de menor privilegio a un usuario, y luego agregar más permisos a través de conjuntos de permisos y grupos de conjuntos de permisos. El perfil Acceso mínimo: Salesforce incluye los permisos Acceder a actividades, Usuario interno de Chatter, Usuario de consola Lightning y Ver vínculo de ayuda.

Traducir etiquetas de ficha de página Lightning en Configuración

Ahora puede utilizar el Sistema de traducción para traducir etiquetas de ficha para páginas Lightning. Anteriormente, las traducciones de etiquetas de ficha de página Lightning solo se podían realizar a través de la API de metadatos.

Retirada de Salesforce IoT Explorer Edition

Lightning Flow sustituyó Salesforce loT Explorer Edition. Salesforce loT Explorer Edition está disponible únicamente en organizaciones de Salesforce que tienen una suscripción de loT Explorer activa. Las suscripciones de loT Explorer no se renovarán. Recomendamos el uso de Lightning Flow en su lugar porque Lightning Flow ofrece funciones de loT más potentes y simplificadas con menos límites que Salesforce loT Explorer Edition. Para obtener más información, consulte *Retirada de loT Explorer*.

Ver permisos de entidad actualizados automáticamente en Configuración del seguimiento de auditoría

Un perfil o un conjunto de permisos puede tener una entidad, como Cuenta, con una relación principal detalle. Existe una dependencia de permiso interrumpida si la entidad secundaria tiene permisos que el principal debe tener. Salesforce actualiza la entidad principal para una dependencia de permiso interrumpido en la primera acción guardar para el conjunto de permisos o perfil.

Los límites de notificaciones distribuidas han aumentado

Puede enviar hasta 20.000 notificaciones distribuidas para iOS y 10.000 para Android por hora y por organización.

Requerir permiso para ver nombres de registros en campos de búsqueda (Actualización, pospuesta)

Para proteger mejor los datos de su organización de Salesforce, restringimos quién puede ver nombres de registro en campos de búsqueda. Los usuarios deben tener acceso de lectura a estos registros o el permiso Ver todos los nombres de registro de búsqueda para ver estos datos. Esta actualización también se aplica a campos del sistema, como Creado por y Última modificación por. Esta actualización, publicada en Spring '20, estaba programada para activarse automáticamente (aplicación) en Summer '20, pero se pospuso en marzo de 2020 a Winter '21.

Cambios de permiso para funciones de personalización

Revise cambios de acceso en funciones de Personalización que entran en vigor con la versión Summer '20.

Ver registros utilizando Vista completa (Disponible de forma general)

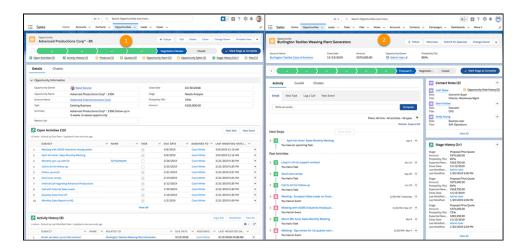
Ahora dispondrá de dos opciones predeterminadas de visualización de páginas de registros. Seleccione entre la vista actual (ahora conocida como vista Agrupada) y la nueva vista Completa. La vista completa muestra todos los detalles y las listas relacionadas en la misma página. Si está realizando la transición a Lightning Experience, esta vista es similar a la de Salesforce Classic. Esta función, que está disponible de forma general, incluye las mismas funciones que la versión beta y está disponible para la clasificación de organizaciones de Salesforce.

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

Quién: Para mantener la calidad del desempeño, Vista completa no está disponible para todas las configuraciones de organización. Para acceder a Vista completa, su formato de página debe tener:

- No más de 50 campos
- No más de 12 listas relacionadas
- Ningún componente de Visualforce en línea

Por qué: Ofrecemos más opciones de uso inmediato para que pueda seleccionar la vista que se ajuste a las preferencias y las necesidades de su negocio. Además de la vista que ya existe, también se agregó la vista Completa, que es puna vista alternativa. La vista completa (1) muestra todos los detalles y las listas relacionadas en la misma página. La vista Agrupada (2), que es la vista de registros original de Lightning Experience, se centra en valores específicos agrupando la información de fichas y columnas.



Cómo: Si ya utiliza Lightning Experience, podrá cambiar la vista de registros predeterminada de su organización en Configuración. Si activa Lightning Experience después del lanzamiento de la versión Summer '20, deberá configurar estos ajustes en el Asistente de transición de Lightning Experience antes de activar Lightning Experience, o bien en Configuración tras activar Lightning Experience.

En Configuración, ingrese *Configuración de página de registro* en el cuadro Búsqueda rápida y seleccione **Configuración de página de registro**.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Vistas de páginas de registro de Lightning Experience (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Crear y configurar páginas de registro de Lightning Experience (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Utilizar el nuevo perfil de usuario Acceso mínimo

Ahora puede asignar un perfil de menor privilegio a un usuario, y luego agregar más permisos a través de conjuntos de permisos y grupos de conjuntos de permisos. El perfil Acceso mínimo: Salesforce incluye los permisos Acceder a actividades, Usuario interno de Chatter, Usuario de consola Lightning y Ver vínculo de ayuda.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación móvil en todas las ediciones.

Cómo: En Configuración, ingrese Perfiles en el cuadro Búsqueda rápida, y haga clic en Perfiles para ver el nuevo perfil.

Traducir etiquetas de ficha de página Lightning en Configuración

Ahora puede utilizar el Sistema de traducción para traducir etiquetas de ficha para páginas Lightning. Anteriormente, las traducciones de etiquetas de ficha de página Lightning solo se podían realizar a través de la API de metadatos.

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

Cómo: En Configuración, ingrese *Traducir* en el cuadro Búsqueda rápida y haga clic en **Traducir**. Seleccione un idioma, y luego seleccione **Ficha Web** desde el menú desplegable Componente Configuración. La lista de fichas disponibles para traducir ahora incluye fichas de página Lightning.

Retirada de Salesforce IoT Explorer Edition

Lightning Flow sustituyó Salesforce IoT Explorer Edition. Salesforce IoT Explorer Edition está disponible únicamente en organizaciones de Salesforce que tienen una suscripción de IoT Explorer activa. Las suscripciones de IoT Explorer no se renovarán. Recomendamos el uso de Lightning Flow en su lugar porque Lightning Flow ofrece funciones de IoT más potentes y simplificadas con menos límites que Salesforce IoT Explorer Edition. Para obtener más información, consulte *Retirada de IoT Explorer*.

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

Por qué: Lightning Flow y Lightning Platform ofrecen mejores funciones de loT que Salesforce loT Explorer Edition. Aumente sus implementaciones con nuestro motor de flujo de trabajo de alto desempeño, que ejecuta más 10 000 millones de procesos cada día. Lightning Flow proporciona herramientas fáciles de utilizar para realizar acciones en sus señales de dispositivo como la creación de un caso u orden de trabajo.

CONSULTE TAMBIÉN

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

Ver permisos de entidad actualizados automáticamente en Configuración del seguimiento de auditoría

Un perfil o un conjunto de permisos puede tener una entidad, como Cuenta, con una relación principal detalle. Existe una dependencia de permiso interrumpida si la entidad secundaria tiene permisos que el principal debe tener. Salesforce actualiza la entidad principal para una dependencia de permiso interrumpido en la primera acción guardar para el conjunto de permisos o perfil.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación móvil en todas las ediciones.

Los límites de notificaciones distribuidas han aumentado

Puede enviar hasta 20.000 notificaciones distribuidas para iOS y 10.000 para Android por hora y por organización.

Dónde: Este cambio se aplica a aplicaciones móviles instaladas desde el AppExchange que envía notificaciones distribuidas. Los paquetes se pueden instalar en Essentials Edition, Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

Ver más notificaciones distribuidas con límites aumentados

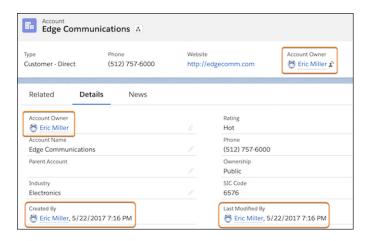
Requerir permiso para ver nombres de registros en campos de búsqueda (Actualización, pospuesta)

Para proteger mejor los datos de su organización de Salesforce, restringimos quién puede ver nombres de registro en campos de búsqueda. Los usuarios deben tener acceso de lectura a estos registros o el permiso Ver todos los nombres de registro de búsqueda para ver estos datos. Esta actualización también se aplica a campos del sistema, como Creado por y Última modificación por. Esta actualización, publicada en Spring '20, estaba programada para activarse automáticamente (aplicación) en Summer '20, pero se pospuso en marzo de 2020 a Winter '21.

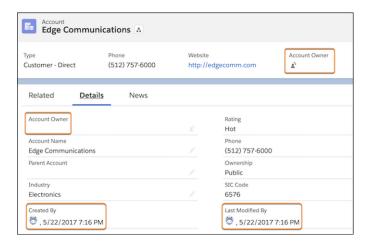
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en todas las ediciones.

Cuándo: Esta actualización se aplica en la versión Winter '21. Para obtener la fecha de actualización de versión más importante, vaya a Estado de confianza, busque su instancia y haga clic en la ficha de mantenimiento.

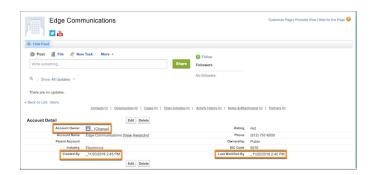
Por qué: Los administradores tienen más control sobre lo que ven los usuarios en registros. Actualmente, los usuarios pueden ver nombres de registro en campos de búsqueda sin acceso de lectura a esos registros.



Tras aplicar esta actualización, en Lightning Experience, los usuarios que no tienen acceso de lectura o el permiso Ver todos los nombres de registro de búsqueda ven las etiquetas de campo de búsqueda pero no los datos en los campos.



En Salesforce Classic, los usuarios que no tienen acceso de lectura o el permiso Ver todos los nombres de registro de búsqueda ven un guión bajo en campos de búsqueda de usuario del sistema y el ld. de registro en campos de búsqueda de usuario personalizado y búsqueda no de usuario.



Cómo: Los administradores pueden activar el permiso Ver todos los nombres de registro de búsqueda en perfiles personalizados o conjuntos de permisos. Solo active este permiso para usuarios que deben ver nombres de registro en todos los campos de búsqueda y del sistema, independientemente de ajustes de colaboración. Este permiso solo se aplica a nombres de registro de búsqueda en vistas de lista y páginas de detalles de registro.

Le recomendamos probar esta actualización en un entorno de sandbox o una organización de Developer Edition antes de activarla en su organización de producción.

Para aplicar esta actualización, desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese *Actualizaciones de versión*, luego seleccione **Actualizaciones de versión**. Para Requerir permiso para ver nombres de registro en campos de búsqueda, haga clic en **Ver detalles** o **Primeros pasos**.

CONSULTE TAMBIÉN

Nota de la versión Spring '20: Requerir permiso para ver nombres de registros en campos de búsqueda (Actualización crítica) Actualizaciones de versión (Beta)

Cambios de permiso para funciones de personalización

Revise cambios de acceso en funciones de Personalización que entran en vigor con la versión Summer '20.

Silenciamiento de conjuntos de permisos

El acceso a conjuntos de permisos de silenciamiento está limitado a usuarios autenticados con el permiso Ver parámetros y configuración, Gestionar activaciones de conjunto de permisos de sesión o Asignar conjuntos de permisos.

Configuración de objeto, Asignaciones y Permisos

Los usuarios deben tener el permiso Ver parámetros y configuración para acceder a las siguientes configuraciones, asignaciones y permisos para objetos estándar y personalizados en un perfil o conjunto de permisos especificado:

- Configuración de cliente
- Permisos de campo
- Asignaciones de formato
- Permisos de objeto
- Dependencias de permisos
- Configuración de ficha de conjunto de permisos
- Componentes de grupo de conjuntos de permisos

Tipos de registro

Dependencias de permisos

El acceso a las dependencias de permisos a través de la API está limitado a usuarios autenticados con el permiso Ver parámetros y configuración.

Asignaciones de licencia de conjunto de permisos

Los usuarios deben tener el permiso Ver parámetros y configuración o Asignar conjuntos de permisos para acceder a asignaciones de licencia de conjunto de permisos a través de la API.

Formatos de perfil y Visibilidad de registro

Los usuarios deben tener el permiso Ver parámetros y configuración para acceder a formatos de perfil, asignaciones de formato de perfil y la visibilidad de tipos de registro para usuarios asignados a un perfil.

Compartir objetos

El acceso a entradas de colaboración en los objetos Cuenta, Campaña, Caso, Contacto, Prospecto, Oportunidad y Pedido está limitado a usuarios con acceso al objeto en sí. El acceso a entradas de colaboración en el objeto Usuario está limitado a usuarios estándar y usuarios con el permiso Personalizar aplicación.

Funciones de usuario

El acceso a las funciones de usuario está disponible para usuarios con el permiso Ver funciones y Jerarquía de funciones. La modificación de las funciones de usuario está disponible para usuarios con el permiso Gestionar funciones.

CONSULTE TAMBIÉN

Artículo de Knowledge: Descripciones de permiso de perfil de usuario

Seguridad, privacidad e identidad: Mejoras de autenticación, Grapado de OCSP y Detección de amenazas de monitoreo de eventos en tiempo real (Disponible de forma general)

Actualizamos la autenticación de dos factores y la autenticación delegada. HTTPS se conecta con mayor rapidez con grapado de OCSP. Detección de amenazas de monitoreo de eventos en tiempo real está disponible de forma general, y puede elegir recibir alertas de amenazas por aplicación, email o SMS.

EN ESTA SECCIÓN:

Autenticación e identidad: Autenticación de dos factores mejorada, Id. de federación y Activación de autenticación delegada

Puede iniciar la autenticación de dos factores con dos nuevos métodos de Apex y activarla para identidad externa con un permiso de usuario. Además, los usuarios solo de API pueden registrarse para la autenticación de dos factores en la interfaz de usuario de Salesforce. Para una integración más sencilla con proveedores de identidad externos, desactive la distinción entre mayúsculas y minúsculas de los ld. de federación para su organización de Salesforce. Además, impida a sus usuarios iniciar sesión para proveedores de identidad externa con sus credenciales de Salesforce, incluso cuando el inicio de sesión único está configurado, activando la autenticación delegada a través de una preferencia de organización de Salesforce.

Dominios: Grapado de OCSP, Salesforce Edge y URL más cortas

Activamos el grapado de Protocolo de comprobación del Estado de un Certificado online (OCSP) para permitir a HTTPS conectarse con mayor rapidez mientras garantiza que los datos confidenciales permanecen privados. Para clientes con un Mi dominio, estamos acelerando solicitudes de dominio con Salesforce Edge y eliminando nombres de instancia de las URL de Mi dominio a través de actualizaciones de versión.

Salesforce Shield: Detección de amenazas de monitoreo de eventos en tiempo real (Disponible de forma general) y Más funciones de Cifrado de plataforma Shield en organizaciones borrador

Detección de amenazas de monitoreo de eventos en tiempo real está disponible de forma general, ofreciendo nuevos eventos para ayudarle a detectar relleno de credenciales, uso de reportes anómalo y actividad de secuestro de sesión. Visualice eventos de amenazas en la nueva aplicación Detección de amenazas o cree políticas de Seguridad de transacciones para recibir notificaciones mediante email o SMS cuando se producen eventos de amenazas. Más funciones de Cifrado de plataforma Shield están disponibles en organizaciones borrador, facilitando más el desarrollo de aplicaciones y las pruebas. Un flujo de cifrado de Bus de eventos mejorado en API de metadatos le ayuda a evitar configuraciones de Cifrado de plataforma Shield que bloquean eventos de plataforma y eventos de captura de datos de cambio. Finalmente, el nuevo Mapa de aprendizaje de Shield ofrece un portal cómodo y sencillo de recursos de aprendizaje y documentación de Shield.

Privacidad y protección de datos: Canales de consentimiento de cliente y Llamadas de API de consentimiento

Agregamos funciones para mejorar el modo en que los usuarios gestionan preferencias de contacto de clientes. Utilice el campo de dirección de punto de contacto para registrar información de dirección de correo del cliente y el consentimiento. Almacene registros de consentimiento para nuevos canales de punto de contacto, o cree el suyo propio, con el campo Canal de participación. Utilice la opción Política para llamadas de API de lectura de consentimiento para requerir consentimiento explícito para canales de contacto en un objeto.

Otros cambios de seguridad: Conexión privada (Disponible de forma general), Seguridad más estricta con Sitios de Salesforce y Algoritmos más seguros con clase de criptografía de Apex

Conexión privada (Disponible de forma general) crea una conexión segura con Amazon Web Services para proteger su tráfico entre nubes de amenazas externas. Seleccione un propietario predeterminado para registros creados por usuarios invitados de Sitios de Salesforce. Además, la clase de criptografía admite más algoritmos de hash para un material clave más seguro.

Autenticación e identidad: Autenticación de dos factores mejorada, Id. de federación y Activación de autenticación delegada

Puede iniciar la autenticación de dos factores con dos nuevos métodos de Apex y activarla para identidad externa con un permiso de usuario. Además, los usuarios solo de API pueden registrarse para la autenticación de dos factores en la interfaz de usuario de Salesforce. Para una integración más sencilla con proveedores de identidad externos, desactive la distinción entre mayúsculas y minúsculas de los ld. de federación para su organización de Salesforce. Además, impida a sus usuarios iniciar sesión para proveedores de identidad externa con sus credenciales de Salesforce, incluso cuando el inicio de sesión único está configurado, activando la autenticación delegada a través de una preferencia de organización de Salesforce.

EN ESTA SECCIÓN:

Iniciar autenticación de dos factores con Apex

Inicie su proceso de autenticación de dos factores con dos nuevos métodos de Apex en la clase System.UserManagement. Para verificar la identidad de un usuario con email, teléfono (SMS) o la verificación de Salesforce Authenticator, combine los métodos: uno para iniciar un servicio de verificación y uno para completar el servicio de verificación. Para la verificación de contraseña o contraseña simultánea basada en tiempo (TOTP), puede utilizar el segundo método solo para proporcionar un servicio de verificación completo.

Activar autenticación de dos factores para usuarios externos

Agregamos el permiso de usuario Autenticación de dos factores para inicios de sesión de la interfaz de usuario a la licencia External Identity. Por lo que ahora puede activar la autenticación de dos factores para sus usuarios externos, justo como lo hace para sus usuarios internos. Simplemente active este permiso de usuario en un perfil de usuario de External Identity o asigne un conjunto de permisos con este permiso de usuario a usuarios de External Identity.

Los usuarios solo de API pueden registrarse para la autenticación de dos factores en la interfaz de usuario de Salesforce

Ahora permitimos a los usuarios solo de API acceder a la interfaz de usuario de Salesforce para registrarse para la autenticación de dos factores. Tras una autenticación exitosa, se restringe a los usuarios solo de API el acceso a la interfaz de usuario.

Permitir a los usuarios de alta confianza omitir la verificación de identidad

Permita a los usuarios de alta confianza iniciar sesión en su organización de Salesforce desde un nuevo dispositivo sin verificar su identidad con un segundo factor, como un código SMS. Debido a riesgos de seguridad, no recomendamos activar este permiso excepto par casos en que el usuario es de alta confianza. Por ejemplo, active este permiso si el servicio de atención al cliente de Salesforce debe iniciar sesión en su organización o solucionar un problema.

Aplicar autenticación delegada a su organización de Salesforce

Para mejorar la seguridad de su organización de Salesforce, active Autenticación delegada para toda su organización, y gestione este parámetro para sus usuarios a nivel del permiso. Autenticación delegada redirige sus usuarios a un proveedor de autenticación de su elección, evitando que los usuarios inicien sesión con sus credenciales de Salesforce. Utilice esta función para evitar que antiguos empleados accedan a su organización con sus credenciales de Salesforce, que son diferentes a las credenciales que utilizan con el proveedor de autenticación. Anteriormente, hacía contacto con el servicio de atención al cliente de Salesforce para activar esta función.

Integrar fácilmente los Id. de federación con proveedores de identidad

Para una integración más sencilla con proveedores de identidad externos, puede desactivar la distinción entre mayúsculas y minúsculas de los ld. de federación para toda su organización de Salesforce. Anteriormente, era posible crear dos usuarios exclusivos con ld. de federación similares porque Salesforce reconocía la distinción entre mayúsculas y minúsculas; por ejemplo, ssmith y SSmith. Como algunos proveedores de identidad externos no reconocen de forma coherente la distinción entre mayúsculas y minúsculas, esto creaba problemas de autenticación.

Personalizar su tipo de página de inicio de sesión incrustado

Proporcione a sus clientes una mejor experiencia de inicio de sesión. Configure Inicio de sesión incrustado para utilizar el tipo de página de inicio de sesión detectable o cualquier otro tipo de página de inicio de sesión personalizado ya configurado para su comunidad.

Mejorar SSO con direcciones URL de comunidad personalizadas

Mejore la experiencia de inicio de sesión para los usuarios de su comunidad y reduzca los redireccionamientos HTTP utilizando direcciones URL específicas de la comunidad opcionales para inicio de sesión único.

Descubrir atributos de página de inicio de sesión con nuevos campos de respuesta de JSON

Utilice dos nuevos campos de respuesta de JSON para descubrir atributos de página de inicio de sesión. El nuevo campo LoginPageType determina si el tipo de página asignado a comunidades es detectable, personalizado o estándar, o si las páginas de organización de Salesforce son detectables o estándar. El nuevo campo LoginPageTypeConfigs define si la solicitud de inicio de sesión muestra un mensaje localizado preconfigurado para tipos de página de inicio de sesión detectable. Para páginas de inicio de sesión personalizadas, incluye la URL de página de inicio de sesión personalizada y define si el tipo de página de inicio de sesión es Designer o VisualForce. El campo LoginPageTypeConfigs también muestra si el tipo de página de inicio de sesión detectable o personalizado asignado a la comunidad está asignado a la configuración Inicio de sesión incrustado.

Acceder a servicios de API de Pardot con aplicaciones conectadas

Puede configurar una aplicación conectada para acceder a sus servicios de API de Pardot. Con esta configuración, un cliente (representado por la aplicación conectada) accede a servicios de Pardot en nombre del usuario. Gestione la extensión total de servicios accesibles en Pardot.

Filtrar historial de inicio de sesión por tipos de inicio de sesión y aplicación

Ahora puede filtrar vistas de lista y reportes de Historial de inicio de sesión por el tipo de aplicación desde la cual un usuario inició sesión, como un dispositivo móvil. También puede filtrar por el tipo de inicio de sesión, como inicios de sesión de integración de Outlook. Estos filtros se aplican a datos de inicio de sesión capturados en los últimos 6 meses.

Iniciar autenticación de dos factores con Apex

Inicie su proceso de autenticación de dos factores con dos nuevos métodos de Apex en la clase System. UserManagement. Para verificar la identidad de un usuario con email, teléfono (SMS) o la verificación de Salesforce Authenticator, combine los métodos: uno para iniciar un servicio de verificación y uno para completar el servicio de verificación. Para la verificación de contraseña o contraseña simultánea basada en tiempo (TOTP), puede utilizar el segundo método solo para proporcionar un servicio de verificación completo.

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

Cómo: Dependiendo del tipo de verificación, utilice uno o ambos métodos de Apex.

- System.UserManagement.initVerificationMethod
- System. UserManagement. verifyVerificationMethod

CONSULTE TAMBIÉN

Notas de la versión Salesforce Summer '20 Apex: Elementos nuevos y modificados (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Implementar autenticación de dos factores con Apex (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Activar autenticación de dos factores para usuarios externos

Agregamos el permiso de usuario Autenticación de dos factores para inicios de sesión de la interfaz de usuario a la licencia External Identity. Por lo que ahora puede activar la autenticación de dos factores para sus usuarios externos, justo como lo hace para sus usuarios internos. Simplemente active este permiso de usuario en un perfil de usuario de External Identity o asigne un conjunto de permisos con este permiso de usuario a usuarios de External Identity.

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



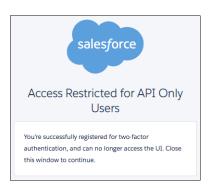
CONSULTE TAMBIÉN

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

Los usuarios solo de API pueden registrarse para la autenticación de dos factores en la interfaz de usuario de Salesforce

Ahora permitimos a los usuarios solo de API acceder a la interfaz de usuario de Salesforce para registrarse para la autenticación de dos factores. Tras una autenticación exitosa, se restringe a los usuarios solo de API el acceso a la interfaz de usuario.

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



CONSULTE TAMBIÉN

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

Permitir a los usuarios de alta confianza omitir la verificación de identidad

Permita a los usuarios de alta confianza iniciar sesión en su organización de Salesforce desde un nuevo dispositivo sin verificar su identidad con un segundo factor, como un código SMS. Debido a riesgos de seguridad, no recomendamos activar este permiso excepto par casos en que el usuario es de alta confianza. Por ejemplo, active este permiso si el servicio de atención al cliente de Salesforce debe iniciar sesión en su organización o solucionar un problema.

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

Cómo: Asigne el permiso Omitir confirmación de identidad al iniciar sesión a un perfil de usuario. Luego asigne este perfil de usuario al usuario de alta confianza al que está permitiendo iniciar sesión sin confirmación de identidad.

CONSULTE TAMBIÉN

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

Aplicar autenticación delegada a su organización de Salesforce

Para mejorar la seguridad de su organización de Salesforce, active Autenticación delegada para toda su organización, y gestione este parámetro para sus usuarios a nivel del permiso. Autenticación delegada redirige sus usuarios a un proveedor de autenticación de su elección, evitando que los usuarios inicien sesión con sus credenciales de Salesforce. Utilice esta función para evitar que antiguos empleados accedan a su organización con sus credenciales de Salesforce, que son diferentes a las credenciales que utilizan con el proveedor de autenticación. Anteriormente, hacía contacto con el servicio de atención al cliente de Salesforce para activar esta función.

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

Cómo: En primer lugar, active Autenticación delegada para su organización. Vaya a Configuración, luego Configuración de inicio de sesión único. Bajo Autenticación delegada, seleccione **Desactivar inicio de sesión con credenciales de Salesforce** y haga clic en **Guardar**. A continuación active el permiso ¿Está activado el inicio de sesión único? en un perfil de usuario para evitar que el usuario

inicie sesión con sus credenciales de Salesforce. Si activó esta función antes de Summer '20, y desea desactivarla antes del 27 de julio de 2020, haga contacto con el servicio de atención al cliente de Salesforce.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Configurar Salesforce para autenticación delegada (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Integrar fácilmente los Id. de federación con proveedores de identidad

Para una integración más sencilla con proveedores de identidad externos, puede desactivar la distinción entre mayúsculas y minúsculas de los ld. de federación para toda su organización de Salesforce. Anteriormente, era posible crear dos usuarios exclusivos con ld. de federación similares porque Salesforce reconocía la distinción entre mayúsculas y minúsculas; por ejemplo, ssmith y SSmith. Como algunos proveedores de identidad externos no reconocen de forma coherente la distinción entre mayúsculas y minúsculas, esto creaba problemas de autenticación.

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

Cómo: Para utilizar los Id. de federación sin distinción entre mayúsculas y minúsculas, vaya a Configuración, luego Configuración de inicio de sesión único. Bajo Inicio de sesión único federado, seleccione **Hacer que el Id. de federación no distinga entre mayúsculas y minúsculas**.

CONSULTE TAMBIÉN

IdeaExchange: Validación sin distinción de caso para el Id. de federación para la implementación de SSO

Ayuda de Salesforce: Configurar parámetros de SAML para cierre de sesión único (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Configurar SSO en Salesforce utilizando Microsoft AD FS como el proveedor de identidad (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Personalizar su tipo de página de inicio de sesión incrustado

Proporcione a sus clientes una mejor experiencia de inicio de sesión. Configure Inicio de sesión incrustado para utilizar el tipo de página de inicio de sesión detectable o cualquier otro tipo de página de inicio de sesión personalizado ya configurado para su comunidad.

Dónde: Este cambio se aplica a las comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Seleccione **Aplicar tipo de página de inicio de sesión a inicio de sesión incrustado** en la página Configuración de comunidades. Si no desea aplicar el tipo de página de inicio de sesión de su comunidad, el tipo de página de inicio de sesión predeterminado para Inicio de sesión incrustado es nombre de usuario y contraseña.



CONSULTE TAMBIÉN

Guía de implementación de External Identity de Salesforce: Inicio de sesión incrustado: Permitir que los visitantes inicien sesión en sus páginas web (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

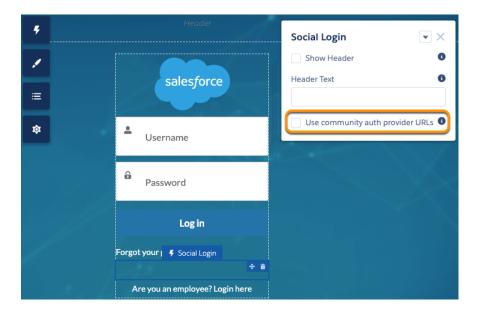
Guía de implementación de External Identity de Salesforce: Elegir un tipo de página de inicio de sesión (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Mejorar SSO con direcciones URL de comunidad personalizadas

Mejore la experiencia de inicio de sesión para los usuarios de su comunidad y reduzca los redireccionamientos HTTP utilizando direcciones URL específicas de la comunidad opcionales para inicio de sesión único.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: En Experience Builder, abra la página de inicio de sesión que incluye el componente Inicio de sesión de redes sociales. Seleccione el componente, y luego seleccione la propiedad **Utilizar direcciones URL del proveedor de autorización de comunidad**.



Tras activar esta propiedad, todos los proveedores de autenticación para la comunidad utilizan direcciones URL específicas de la comunidad que se encuentran en los detalles del proveedor de autorización. Si no selecciona esta propiedad, Salesforce continúa utilizando login.salesforce.com o test.salesforce.com para redirigir a su comunidad durante el SSO, lo que puede dar como resultado una disminución del desempeño.

Asegúrese de actualizar las direcciones URL de devolución de llamadas de la comunidad en su proveedor de identidad. Para encontrar las direcciones URL de devolución de llamadas de la comunidad, desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese Proveedores de Autenticación, y luego seleccione **Autenticación**. A continuación, haga clic en el nombre de un proveedor de autenticación cuya dirección URL de devolución de llamadas desea copiar, y vaya a la sección Configuración de Salesforce. Copie la dirección URL de devolución de llamadas y agréguela a su configuración de proveedor de identidad. Si tiene más de un proveedor de identidad para su comunidad, como Apple, Facebook y Google, recuerde actualizar cada uno.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Componente Inicio de sesión social (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Descubrir atributos de página de inicio de sesión con nuevos campos de respuesta de JSON

Utilice dos nuevos campos de respuesta de JSON para descubrir atributos de página de inicio de sesión. El nuevo campo LoginPageType determina si el tipo de página asignado a comunidades es detectable, personalizado o estándar, o si las páginas de organización de Salesforce son detectables o estándar. El nuevo campo LoginPageTypeConfigs define si la solicitud de inicio de sesión muestra un mensaje localizado preconfigurado para tipos de página de inicio de sesión detectable. Para páginas de inicio de sesión personalizadas, incluye la URL de página de inicio de sesión personalizada y define si el tipo de página de inicio de sesión es Designer o VisualForce. El campo LoginPageTypeConfigs también muestra si el tipo de página de inicio de sesión detectable o personalizado asignado a la comunidad está asignado a la configuración Inicio de sesión incrustado.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition, Developer Edition y Contact Manager Edition.

Cómo: Publique una solicitud en el extremo .well-known/auth-configuration. La respuesta de JSON incluye los nuevos campos de tipo de página de inicio de sesión, como se muestra en este ejemplo:

GET https://<community or custom URL>/.well-known/auth-configuration

```
{
"LoginPageType": "discoverable",
"LoginPageTypeConfigs": {
"LoginPrompt": "Username",
"ApplyToEmbeddedLogin": false
}
}
```

CONSULTE TAMBIÉN

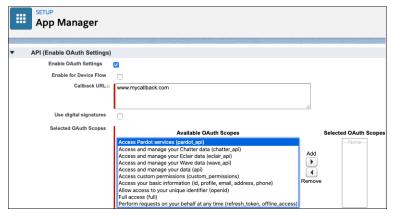
Ayuda de Salesforce: Consultar configuración de autenticación SAML (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Acceder a servicios de API de Pardot con aplicaciones conectadas

Puede configurar una aplicación conectada para acceder a sus servicios de API de Pardot. Con esta configuración, un cliente (representado por la aplicación conectada) accede a servicios de Pardot en nombre del usuario. Gestione la extensión total de servicios accesibles en Pardot.

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

Cómo: Aplique el nuevo ámbito de OAuth para servicios de acceso a Pardot para una aplicación conectada nueva o existente.



CONSULTE TAMBIÉN

API de Pardot: Elementos nuevos y modificados

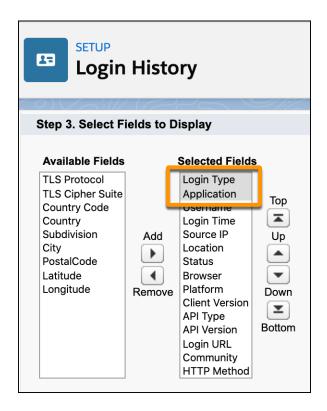
Ayuda de Salesforce: Habilitar configuración de OAuth para integración de API (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Filtrar historial de inicio de sesión por tipos de inicio de sesión y aplicación

Ahora puede filtrar vistas de lista y reportes de Historial de inicio de sesión por el tipo de aplicación desde la cual un usuario inició sesión, como un dispositivo móvil. También puede filtrar por el tipo de inicio de sesión, como inicios de sesión de integración de Outlook. Estos filtros se aplican a datos de inicio de sesión capturados en los últimos 6 meses.

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

Cómo: Cree una vista de lista Historial de inicio de sesión con los campos Aplicación y Tipo de inicio de sesión seleccionados.



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Monitorear el historial de inicios de sesión (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Dominios: Grapado de OCSP, Salesforce Edge y URL más cortas

Activamos el grapado de Protocolo de comprobación del Estado de un Certificado online (OCSP) para permitir a HTTPS conectarse con mayor rapidez mientras garantiza que los datos confidenciales permanecen privados. Para clientes con un Mi dominio, estamos acelerando solicitudes de dominio con Salesforce Edge y eliminando nombres de instancia de las URL de Mi dominio a través de actualizaciones de versión.

EN ESTA SECCIÓN:

Simplificar la verificación de certificado externo con grapado de OCSP

Para mantener su información protegida mientras mejora el desempeño, implementamos el grapado de Protocolo de comprobación del Estado de un Certificado online (OCSP). El grapado de OCSP permite a HTTPS conectarse con mayor rapidez y garantiza que los datos confidenciales permanecen privados. Cuando la aplicación llama a un sitio web cifrado HTTPS externo con grapado de OCSP activado, ese sitio web adjunta (o "grapa") una verificación de su certificado HTTPS a su respuesta. La verificación contiene información fechada y firmada digitalmente desde su proveedor de Autoridad de certificados, probando que el certificado es válido y actual.

Estabilizar direcciones de URL para Visualforce, Experience Builder, Site.com Studio y Archivos de contenido (Actualización, pospuesta)

Estamos eliminando los nombres de instancia de Visualforce, Experience Builder, Site.com Studio y direcciones URL de archivo de contenido. Un nombre de instancia identifica el lugar donde se aloja su organización de Salesforce. Los dominios sin instancia son más claros y fáciles de recordar para usuarios. Esta actualización se aplica a organizaciones con un Mi dominio implementado. Tras activar esta actualización, una URL que incluya el nombre de instancia, como un marcador, redirige automáticamente al nuevo nombre de host. Presentada en Spring '18, esta actualización estaba programada para su activación automática el 11 de julio de 2020 y se pospuso a Summer '21.

Estabilización del nombre de host para las URL de mi dominio en entornos sandbox (Actualización, aplicada)

Estamos eliminando nombres de instancia de direcciones URL de MyDomain para entornos sandbox. El nombre de instancia identifica el lugar donde se aloja su organización de sandbox de Salesforce. La eliminación del nombre de instancia hace que la dirección URL sea más clara y más fácil de recordar para los usuarios. Por ejemplo, MyDomain--SandboxName.my.salesforce.com reemplaza a MyDomain--SandboxName.cs5.my.salesforce.com. Esta actualización se hizo en primer lugar disponible en Summer '18 y se aplicó en Summer '20.

Enrutar Mis Dominios a través de Salesforce Edge (Actualización, aplicada)

Con esta actualización, aceleramos solicitudes de dominio para Mis dominios. Puede mantener la misma dirección Mi dominio, pero las solicitudes pasan por Salesforce Edge. Salesforce Edge utiliza tecnología de aprendizaje automático para mejorar la conectividad y el desempeño. Esta actualización estaba en primer lugar disponible en Winter '20 y se aplica en Summer '20.

Cambio del requisito Longitud de nombre de Mi dominio

Para cumplir los requisitos de iOS, los nuevos nombres de Mi dominio deben tener al menos 3 caracteres de longitud. Si su nombre de Mi dominio existente tiene solo 2 caracteres, puede experimentar una incapacidad de acceder a Lightning Experience al acceder a su URL de Mi dominio de sandbox utilizando iOS. Para resolver este problema, cambie el nombre de su Mi dominio.

Simplificar la verificación de certificado externo con grapado de OCSP

Para mantener su información protegida mientras mejora el desempeño, implementamos el grapado de Protocolo de comprobación del Estado de un Certificado online (OCSP). El grapado de OCSP permite a HTTPS conectarse con mayor rapidez y garantiza que los datos confidenciales permanecen privados. Cuando la aplicación llama a un sitio web cifrado HTTPS externo con grapado de OCSP activado, ese sitio web adjunta (o "grapa") una verificación de su certificado HTTPS a su respuesta. La verificación contiene información fechada y firmada digitalmente desde su proveedor de Autoridad de certificados, probando que el certificado es válido y actual.

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

Cómo: El grapado de OCSP es transparente para el usuario final. Para obtener el beneficio completo del proceso de verificación simplificado, el grapado de OCSP también debe estar activado en el sitio web cifrado de HTTPS externo de destino. Un servidor web con grapado activado realiza llamadas periódicas a su proveedor de Autoridad de certificados para obtener la verificación requerida para enviar durante los protocolos de enlace de TLS.

Si grapado de OCSP no está activado en el sitio web externo, Salesforce aún verifica el certificado, pero el proceso requiere dos llamadas: una al sitio web externo y otra al proveedor de Autoridad de certificados. Si experimenta tiempos de conexión más largos al llamar a un sitio cifrado HTTPS externo, solicite el propietario del servidor de extremo activar el grapado de OCSP como parte de su solución del problema

Estabilizar direcciones de URL para Visualforce, Experience Builder, Site.com Studio y Archivos de contenido (Actualización, pospuesta)

Estamos eliminando los nombres de instancia de Visualforce, Experience Builder, Site.com Studio y direcciones URL de archivo de contenido. Un nombre de instancia identifica el lugar donde se aloja su organización de Salesforce. Los dominios sin instancia son más claros y fáciles de recordar para usuarios. Esta actualización se aplica a organizaciones con un Mi dominio implementado. Tras activar esta actualización, una URL que incluya el nombre de instancia, como un marcador, redirige automáticamente al nuevo nombre de host. Presentada en Spring '18, esta actualización estaba programada para su activación automática el 11 de julio de 2020 y se pospuso a Summer '21.

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

Cuándo: Esta actualización se aplica automáticamente en las organizaciones sandbox cuando se crean o se actualizan. Se aplica a todas las organizaciones en Summer '21.

Por qué: Cuando retiramos el nombre de la instancia de sus direcciones URL, sus nombres de host cambian. Por ejemplo:

- mydomain--c.visualforce.com SuStituye mydomain--c.nal.visual.force.com
- mydomain--c.documentforce.com Sustituye mydomain--c.nal.content.force.com

Todas las direcciones URL *.content.force.com se sustituyen por *.documentforce.com.

Cómo: Recomendamos que pruebe esta actualización en un sandbox para garantizar que las nuevas URL funcionan con los cortafuegos y los servidores proxy en la ruta de red entre sus usuarios y Salesforce. Los cortafuegos y los servidores proxy que filtran por nombre de host también deben confiar en lo siguiente:

- *.visualforce.com
- *.documentforce.com
- *.salesforce-communities.com

Si sus usuarios acceden a Salesforce empleando el navegador Apple[®] Safari[®] versión 13.1 o posteriores, es posible que la visualización de las páginas de Visualforce falle cuando se active esta actualización. Recomendamos indicar a sus usuarios que utilicen un navegador compatible diferente.

Para aplicar esta actualización, desde Configuración, ingrese Actualizaciones de versión en el cuadro Búsqueda rápida y seleccione Actualizaciones de versión. Para estabilizar direcciones URL para Visualforce, Experience Builder, Site.com Studio y Archivos de contenido, siga los pasos de prueba y activación.



Nota: Esta actualización puede cerrar la sesión de los usuarios que estén accediendo a Visualforce, Experience Builder, Site.com Studio y las direcciones URL de archivos de contenido. Para reducir al mínimo las interrupciones, considere aplicar esta actualización durante las horas de menor actividad.

CONSULTE TAMBIÉN

Notas de la versión Spring '18: Eliminar nombres de instancia de direcciones de URL para Visualforce, Generador de experiencia, Site.com Studio y Archivos de contenido (Actualización clave)

Ayuda de Salesforce: Navegadores admitidos (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión) Actualizaciones de versión (Beta)

Estabilización del nombre de host para las URL de mi dominio en entornos sandbox (Actualización, aplicada)

Estamos eliminando nombres de instancia de direcciones URL de MyDomain para entornos sandbox. El nombre de instancia identifica el lugar donde se aloja su organización de sandbox de Salesforce. La eliminación del nombre de instancia hace que la dirección URL sea más clara y más fácil de recordar para los usuarios. Por ejemplo, MyDomain—SandboxName.my.salesforce.com reemplaza a MyDomain—SandboxName.cs5.my.salesforce.com. Esta actualización se hizo en primer lugar disponible en Summer '18 y se aplicó en Summer '20.

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

Cuándo: Esta actualización se aplica automáticamente en las organizaciones sandbox cuando se crean o se actualizan. Se aplica automáticamente a sandboxes existentes en Summer '20 y todas las organizaciones de producción el 11 de julio de 2020. En sandboxes existentes actualizados tras el 11 de julio de 2020, la actualización se aplica con la versión Summer '20.

Cómo: Recomendamos que pruebe esta actualización en un entorno sandbox para garantizar que las nuevas URL funcionan con los cortafuegos y los servidores proxy en la ruta de red entre sus usuarios y Salesforce.

Para activar esta actualización, desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese Actualizaciones críticas y seleccione Actualizaciones críticas. Para Estabilizar el nombre de host para las URL de Mi dominio en entornos sandbox, haga clic en Activar.

Si utiliza el inicio de sesión SAML iniciado por el proveedor de servicios (SP) para iniciar sesión en su entorno sandbox, asegúrese de que su proveedor de identidad (IdP) utilice el nombre de host de Mi dominio estabilizado del entorno sandbox.

Si tiene organizaciones de sandbox existentes, active la actualización en esas organizaciones de sandbox. La activación de esta actualización en una organización de producción aplica la actualización a organizaciones de sandbox nuevas y actualizadas.

CONSULTE TAMBIÉN

Notas de la versión de Summer '18: Estabilización del nombre de host para las URL de mi dominio en entornos sandbox (actualización clave)

Actualizaciones de versión (Beta)

Enrutar Mis Dominios a través de Salesforce Edge (Actualización, aplicada)

Con esta actualización, aceleramos solicitudes de dominio para Mis dominios. Puede mantener la misma dirección Mi dominio, pero las solicitudes pasan por Salesforce Edge. Salesforce Edge utiliza tecnología de aprendizaje automático para mejorar la conectividad y el desempeño. Esta actualización estaba en primer lugar disponible en Winter '20 y se aplica en Summer '20.

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

Cuándo: Esta actualización entra en vigor en Summer '20. Para obtener la fecha de actualización de versión más importante, vaya a Estado de confianza, busque su instancia y haga clic en la ficha de mantenimiento.

Quién: Solo clientes con un Mi dominio o Dominio personalizado. Las organizaciones de Salesforce Government Cloud y Nube pública están excluidas en estos momentos del traslado a Salesforce Edge.

Salesforce Shield: Detección de amenazas de monitoreo de eventos en tiempo real (Disponible de forma general) y Más funciones de Cifrado de plataforma Shield en organizaciones

Por qué: Esta actualización informó los clientes con un Mi dominio o Dominio personalizado implementado de los próximos cambi**borrador** y les permitió inscribirse en el programa piloto.

CONSULTE TAMBIÉN

Artículo de Knowledge: ¿Qué es Salesforce Edge?

Notas de la versión Winter '20: Enrutar Mis Dominios a través de Salesforce Edge (Actualización crítica)

Actualizaciones de versión (Beta)

Cambio del requisito Longitud de nombre de Mi dominio

Para cumplir los requisitos de iOS, los nuevos nombres de Mi dominio deben tener al menos 3 caracteres de longitud. Si su nombre de Mi dominio existente tiene solo 2 caracteres, puede experimentar una incapacidad de acceder a Lightning Experience al acceder a su URL de Mi dominio de sandbox utilizando iOS. Para resolver este problema, cambie el nombre de su Mi dominio.

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

CONSULTE TAMBIÉN

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

Salesforce Shield: Detección de amenazas de monitoreo de eventos en tiempo real (Disponible de forma general) y Más funciones de Cifrado de plataforma Shield en organizaciones borrador

Detección de amenazas de monitoreo de eventos en tiempo real está disponible de forma general, ofreciendo nuevos eventos para ayudarle a detectar relleno de credenciales, uso de reportes anómalo y actividad de secuestro de sesión. Visualice eventos de amenazas en la nueva aplicación Detección de amenazas o cree políticas de Seguridad de transacciones para recibir notificaciones mediante email o SMS cuando se producen eventos de amenazas. Más funciones de Cifrado de plataforma Shield están disponibles en organizaciones borrador, facilitando más el desarrollo de aplicaciones y las pruebas. Un flujo de cifrado de Bus de eventos mejorado en API de metadatos le ayuda a evitar configuraciones de Cifrado de plataforma Shield que bloquean eventos de plataforma y eventos de captura de datos de cambio. Finalmente, el nuevo Mapa de aprendizaje de Shield ofrece un portal cómodo y sencillo de recursos de aprendizaje y documentación de Shield.

EN ESTA SECCIÓN:

Cifrado de plataforma: Funciones de organización borrador para pruebas y Despedirse de eventos bloqueados

Para una mejor experiencia de prueba y desarrollo, agregamos compatibilidad de claves solo de caché, rotación de claves, cifrado en segundo plano y estadísticas de cifrado con organizaciones borrador. Evite eventos de plataforma y captura de datos de cambio bloqueados con nuevo cifrado de prevención de comprobaciones de secreto de arrendatario de Bus de eventos. Además, si no lo hizo aún, active la actualización que elimina el permiso Gestionar claves de cifrado desde el perfil de administrador del sistema.

Salesforce Shield: Detección de amenazas de monitoreo de eventos en tiempo real (Disponible de forma general) y Más funciones de Cifrado de plataforma Shield en organizaciones

Monitoreo de eventos: Disponibilidad general de eventos en tiempo real de detección de amenazas, Compatibilidad de seguridad de transacciones para eventos de detección de amenazas, Retirada de seguridad de transacciones heredada

Detecte amenazas en su organización de Salesforce con tres nuevos eventos de Monitoreo de eventos en tiempo real, disponibles ahora de forma general. Estas amenazas incluyen anomalías en el modo en que los usuarios ejecutan reportes, secuestro de sesión y relleno de credenciales. Cree políticas de seguridad de transacciones solo de notificación en estos eventos y visualícelos en la interfaz de usuario de Salesforce con la aplicación Detección de amenazas. Detecte errores cuando una organización supera el límite de Apex de larga ejecución simultánea. Personalice mensajes Bloquear de la política de seguridad de transacciones. Se va a retirar el marco de trabajo de seguridad de transacciones heredada, así que migre sus políticas existentes al marco de trabajo mejorado.

Buscar los recursos correctos con el mapa de aprendizaje de Shield

El nuevo Mapa de aprendizaje de Shield es un recurso cómodo y sencillo para aprender a utilizar Shield. El mapa organiza todo el aprendizaje de Shield, el contenido para desarrolladores y administradores en secuencias cómodas que le guían por los flujos de planificación, preparación y personalización. Independientemente del producto Shield que utilice, el mapa de aprendizaje ofrece una ruta clara al éxito en la seguridad.

Cifrado de plataforma: Funciones de organización borrador para pruebas y Despedirse de eventos bloqueados

Para una mejor experiencia de prueba y desarrollo, agregamos compatibilidad de claves solo de caché, rotación de claves, cifrado en segundo plano y estadísticas de cifrado con organizaciones borrador. Evite eventos de plataforma y captura de datos de cambio bloqueados con nuevo cifrado de prevención de comprobaciones de secreto de arrendatario de Bus de eventos. Además, si no lo hizo aún, active la actualización que elimina el permiso Gestionar claves de cifrado desde el perfil de administrador del sistema.

EN ESTA SECCIÓN:

Probar más funciones de cifrado de plataforma Shield en organizaciones borrador

Cifrado de plataforma Shield ofrece más funciones configurables en organizaciones borrador, proporcionando a los desarrolladores una mejor experiencia de prueba y desarrollo de aplicaciones. Ahora puede establecer manualmente la frecuencia con la que desea rotar material clave, recopilar estadísticas sobre datos cifrados y sincronizar datos con claves activas. Los ciclos de gestión y rotación de claves más cortos le ayudan a probar y depurar procesos automatizados, especialmente procesos que dependen de consultas SOQL. Finalmente, los clientes que adquirieron el servicio de claves solo de caché pueden ahora activar claves solo de caché en organizaciones borrador para probar su configuración de servicio de clave externa.

Evitar eventos bloqueados al cifrar a través de API de metadatos

Ahora necesita un secreto de arrendatario de tipo Bus de eventos existentes antes de utilizar la configuración API de metadatos enableEventBusEncryption. Si no tiene el secreto de arrendatario correcto, obtiene un error descriptivo. Este cambio le ayuda a evitar configuraciones de Cifrado de plataforma Shield que bloquean eventos de plataforma y eventos de captura de datos de cambio.

Eliminar el permiso Gestionar claves de cifrado del perfil del administrador del sistema (actualización presentada anteriormente)

Los administradores deberán asignar de manera activa la capacidad para desempeñar funciones de gestión de claves. El permiso Gestionar claves de cifrado se revocará para el perfil de administrador estándar cuando aplique esta actualización de versión. Los perfiles personalizados que incluyan el permiso Gestionar claves de cifrado no se verán afectados. Los usuarios que dispongan del permiso a través de un permiso o perfil personalizado seguirán disponiendo del permiso. Esta actualización de versión estaba disponible por primera vez en Spring '16 y solo se aplica a los clientes que habilitaron el Cifrado de plataforma Shield antes de la versión Spring '16.

Probar más funciones de cifrado de plataforma Shield en organizaciones borrador

borrado

Cifrado de plataforma Shield ofrece más funciones configurables en organizaciones borrador, proporcionando a los desarrolladores una mejor experiencia de prueba y desarrollo de aplicaciones. Ahora puede establecer manualmente la frecuencia con la que desea rotar material clave, recopilar estadísticas sobre datos cifrados y sincronizar datos con claves activas. Los ciclos de gestión y rotación de claves más cortos le ayudan a probar y depurar procesos automatizados, especialmente procesos que dependen de consultas SOQL. Finalmente, los clientes que adquirieron el servicio de claves solo de caché pueden ahora activar claves solo de caché en organizaciones borrador para probar su configuración de servicio de clave externa.

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

Cómo: Agregue una o más de estas funciones al archivo de definición de organización de su organización borrador.

- CacheOnlyKeys: Activa el servicio de claves solo de caché, que aplica material clave almacenado fuera de Salesforce a datos almacenados inactivos en Salesforce. Requiere la suscripción complementaria Servicio de claves de solo caché.
- MinKeyRotationInterval: Establece el intervalo de rotación de material clave de cifrado como una vez cada 60 segundos. El valor predeterminado (false) establece el intervalo como una vez cada 604800 segundos para material clave de Índice de búsqueda y una vez cada 86400 segundos para todo el otro material clave. Se aplica a organizaciones con la suscripción complementario de Cifrado de plataforma Shield.
- EncryptionStatisticsInterval:<value>: Define el intervalo entre procesos de recopilación de estadísticas de cifrado, hasta 604800 segundos (7 días). El valor predeterminado es una vez cada 86400 segundos (24 horas). Indique un valor, en segundos, entre 0 y 604800. Se aplica a organizaciones con la suscripción complementario de Cifrado de plataforma Shield.
- EncryptionSyncInterval:<value>: Define con qué frecuencia puede la organización sincronizar datos con el material clave activo. El valor predeterminado es una sincronización cada 604800 segundos. Indique un valor, en segundos, igual o superior a 0. Se aplica a organizaciones con la suscripción complementario de Cifrado de plataforma Shield.

Por ejemplo,

"features": ["CacheOnlyKeys", "MinKeyRotationInterval", "EncryptionSyncInterval:0"]

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de Salesforce DX: Valores de configuración de definición de organización borrador (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Evitar eventos bloqueados al cifrar a través de API de metadatos

Ahora necesita un secreto de arrendatario de tipo Bus de eventos existentes antes de utilizar la configuración API de metadatos enableEventBusEncryption. Si no tiene el secreto de arrendatario correcto, obtiene un error descriptivo. Este cambio le ayuda a evitar configuraciones de Cifrado de plataforma Shield que bloquean eventos de plataforma y eventos de captura de datos de cambio.

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

Para más información, consulte La activación de cifrado de eventos a través de API de metadatos requiere un secreto de arrendatario de Bus de eventos.

Eliminar el permiso Gestionar claves de cifrado del perfil del administrador del sistema (actualización presentada anteriormente)

Los administradores deberán asignar de manera activa la capacidad para desempeñar funciones de gestión de claves. El permiso Gestionar claves de cifrado se revocará para el perfil de administrador estándar cuando aplique esta actualización de versión. Los perfiles personalizados que incluyan el permiso Gestionar claves de cifrado no se verán afectados. Los usuarios que dispongan del permiso a través de un permiso o perfil personalizado seguirán disponiendo del permiso. Esta actualización de versión estaba disponible por primera vez en Spring '16 y solo se aplica a los clientes que habilitaron el Cifrado de plataforma Shield antes de la versión Spring '16.

Salesforce Shield: Detección de amenazas de monitoreo de eventos en tiempo real (Disponible de forma general) y Más funciones de Cifrado de plataforma Shield en organizaciones

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

borrado

Quién: Esta actualización de versión es para clientes que habilitaron el Cifrado de plataforma Shield antes de la versión Spring '16. Los clientes que habilitaron el Cifrado de plataforma Shield después de la versión Spring '16 no se verán afectados.

Cuándo: Esta actualización de versión se aplica automáticamente en Spring '29. Para obtener la fecha de actualización de versión más importante, vaya a Estado de confianza, busque su instancia y haga clic en la ficha de mantenimiento.

CONSULTE TAMBIÉN

Notas de la versión de Salesforce Spring '16: Actualizaciones críticas

Monitoreo de eventos: Disponibilidad general de eventos en tiempo real de detección de amenazas, Compatibilidad de seguridad de transacciones para eventos de detección de amenazas, Retirada de seguridad de transacciones heredada

Detecte amenazas en su organización de Salesforce con tres nuevos eventos de Monitoreo de eventos en tiempo real, disponibles ahora de forma general. Estas amenazas incluyen anomalías en el modo en que los usuarios ejecutan reportes, secuestro de sesión y relleno de credenciales. Cree políticas de seguridad de transacciones solo de notificación en estos eventos y visualícelos en la interfaz de usuario de Salesforce con la aplicación Detección de amenazas. Detecte errores cuando una organización supera el límite de Apex de larga ejecución simultánea. Personalice mensajes Bloquear de la política de seguridad de transacciones. Se va a retirar el marco de trabajo de seguridad de transacciones heredada, así que migre sus políticas existentes al marco de trabajo mejorado.

EN ESTA SECCIÓN:

Detectar amenazas en su organización de Salesforce (Disponible de forma general)

Realice un seguimiento de las amenazas en la seguridad de su organización con tres nuevos eventos de Monitoreo de eventos en tiempo real. Salesforce genera estos eventos, con la ayuda de algoritmos de aprendizaje automático, para identificar anomalías en el comportamiento de sus usuarios y el acceso no autorizado a su organización.

Obtener notificaciones acerca de una amenaza detectada

Cree políticas de Seguridad de transacciones en los tres eventos de almacenamiento de Detección de amenazas de modo que pueda recibir notificaciones cuando se detecta una amenaza en su organización. Los tres eventos son ReportAnomalyEventStore, SessionHijackingEventStore y CredentialStuffingEventStore.

Ver eventos de detección de amenazas y proporcionar comentarios

Inicie la nueva aplicación Detección de amenazas y vea todas las amenazas detectadas que se produjeron en su organización de Salesforce. Las amenazas incluyen anomalías en el modo en que los usuarios ejecutan reportes, intentos de secuestro de sesión y relleno de credenciales. Utilice la misma aplicación para proporcionar comentarios fácilmente acerca de la gravedad de una amenaza específica.

Detectar errores cuando una organización supera el límite de Apex de larga ejecución simultánea

Realice un seguimiento de errores en el nuevo evento ConcurLongRunApexErrEvent en Monitoreo de eventos en tiempo real. Utilice este evento para recibir notificaciones siempre que una nueva solicitud de Apex falla en iniciarse porque su organización superó el límite de solicitudes de Apex de larga ejecución simultáneas.

Anotar el permiso de usuario con nuevo nombre para el monitoreo de eventos en tiempo real

Cambiamos le nombre del permiso de usuario para ver y gestionar eventos en tiempo real y ver datos de monitoreo de eventos en tiempo real. Anteriormente, era Visualizar eventos de detección de fuga de datos. El nuevo nombre refleja mejor las características de la función.

Salesforce Shield: Detección de amenazas de monitoreo de eventos en tiempo real (Disponible de forma general) y Más funciones de Cifrado de plataforma Shield en organizaciones

Ahorrar espacio con la aplicación Event Monitoring Analytics mejorada

Tiene menso posibilidades de alcanzar su límite de almacenamiento de fila de Einstein Analytics cuando utilice la aplicación Event Monitoring Analytics porque reducimos conjuntos de datos duplicados. Cuando cargamos datos desde organización de Salesforce en la aplicación, a menos unimos múltiples conjuntos de datos relacionados para crear un solo conjunto de datos enriquecido. En versiones anteriores, el conjunto de datos duplicado relacionado contaba en su límite de espacio de Salesforce.

Personalizar mensajes Bloquear de seguridad de transacciones

Cuando una política de seguridad de transacciones bloquea usuarios, reciben un mensaje breve que explica la acción Bloquear y apunta a siguientes pasos. Anteriormente, un mensaje estándar acompañaba todas las acciones Bloquear. Ahora tiene la opción de personalizar cada mensaje durante la configuración de la política para proporcionar información específica de la organización o específica de la política. También puede agregar de forma retroactiva mensajes de bloqueo personalizados para activar políticas que utilizan el marco de trabajo de seguridad de transacciones mejorado.

Redactar políticas de seguridad de transacciones fácilmente con interfaz de Generador de condiciones mejorada

La interfaz de usuario para Generador de condiciones ahora le facilita aún más la tarea de crear políticas de seguridad de transacciones efectivas. Generador de condiciones es la opción predeterminada en Apex. Cambie fácilmente entre tipos de evento antes de confirmar cambios de políticas. Navegue a documentación de tipo de evento a través de vínculos directos en el asistente de configuración para consultar fácilmente material de referencia durante la configuración de política.

Requisitos de permiso de usuario modificados para destinatarios de notificaciones de política de seguridad de transacciones

Cuando crea una política de seguridad de transacciones, especifica el usuario de organización de Salesforce que recibe notificaciones por email o en aplicación cuando se desencadena una política. En versiones anteriores, el destinatario de estas notificaciones necesitaba los permiso Modificar todos los datos y Ver configuración, restringiendo el acceso de Seguridad de transacciones a administradores y desarrolladores. Ahora, el destinatario ya no necesita ningún permiso, permitiendo a todos los usuarios recibir notificaciones de política y monitorear eventos.

Migrar políticas heredadas al marco de trabajo de seguridad de transacciones mejorado (actualización presentada anteriormente)

Con el marco de trabajo Política de seguridad de transacciones mejorada, puede crear políticas de seguridad de transacciones que ejecutan acciones en cualquier objeto estándar o personalizado. Ahora que el marco de trabajo está disponible de manera general, ya no se permite a los usuarios crear o modificar políticas de seguridad de transacciones heredada. El marco de trabajo heredado se retirará en la versión Winter '21. Para prepararse para esta retirada y sacar provecho de las nuevas funciones, migre sus políticas de seguridad de transacciones heredadas al nuevo marco de trabajo lo antes posible. Esta actualización estuvo disponible por primera vez en Winter '20.

Integrar datos sin problemas con la aplicación Event Monitoring Analytics mejorada

Se ha mejorado el desempeño de la integración de datos en la aplicación Event Monitoring Analytics al procesar determinados conjuntos de datos en paralelo. También se ha incrementado el tamaño de las secciones de conjuntos de datos para procesar. Asimismo, nos hemos asegurado de que la nueva aplicación Event Monitoring Analytics siempre utilice la versión de la API más actualizada. Como resultado, la nueva aplicación Event Monitoring Analytics no realiza operaciones costosas durante las importaciones de conjuntos de datos, como, por ejemplo, la comparación de los metadatos del conjunto de datos con los metadatos de la aplicación y la transformación de los metadatos en caso necesario.

Detectar amenazas en su organización de Salesforce (Disponible de forma general)

Realice un seguimiento de las amenazas en la seguridad de su organización con tres nuevos eventos de Monitoreo de eventos en tiempo real. Salesforce genera estos eventos, con la ayuda de algoritmos de aprendizaje automático, para identificar anomalías en el comportamiento de sus usuarios y el acceso no autorizado a su organización.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition donde el Monitoreo de eventos está activado.

Quién: Monitoreo de eventos está disponible para clientes que adquieren suscripciones de complementos de Salesforce Shield o Monitoreo de eventos.

Salesforce Shield: Detección de amenazas de monitoreo de eventos en tiempo real (Disponible de forma general) y Más funciones de Cifrado de plataforma Shield en organizaciones

Cómo: Utilice estos nuevos eventos de plataforma Monitoreo de eventos en tiempo real para detectar amenazas comunes en su organización:

- CredentialStuffingEvent: Realiza un seguimiento cuando un usuario inicia sesión con éxito en Salesforce durante un ataque de relleno
 de credenciales identificado. El relleno de credenciales hace referencia a solicitudes de inicio de sesión automatizadas a gran escala
 utilizando credenciales de usuario robadas. CredentialStuffingEventStore almacena datos de transmisión durante hasta 6 meses.
- ReportAnomalyEvent: Realiza un seguimiento de anomalías en cómo los usuarios ejecutan o exportan reportes.
 ReportAnomalyEventStore almacena datos de transmisión durante hasta 6 meses.
- SessionHijackingEvent: Realiza un seguimiento cuando los usuarios no autorizados obtienen la propiedad de la sesión de un usuario de Salesforce con un identificador de sesión robado. SessionHijackingEventStore almacena datos de transmisión durante hasta 6 meses.

Desde el lanzamiento de la versión beta en Spring '20, agregamos más funciones a Detección de amenazas. Ahora puede:

- Ver los tres eventos de almacenamiento de Detección de amenazas en la interfaz de usuario de Salesforce utilizando la nueva aplicación Detección de amenazas. También puede proporcionar comentarios acerca de un evento de Detección de amenazas concreto.
- Crear políticas de seguridad de transacciones solo de notificación en los tres eventos de Detección de amenazas.
- Leer un breve resumen de la amenaza detectada con el nuevo campo Resumen para cada evento.
- Ver el conjunto completo de funciones de huella del navegador que desencadenaron un evento de secuestro de sesión con el nuevo campo SecurityEventData de SessionHijackingEvent.
- Crear reportes en los tres eventos creando un tipo de reporte personalizado que utiliza uno de los tres eventos Detección de amenazas como su objeto principal.
- Ver las publicaciones y los cambios de noticias supervisados en los tres eventos de almacenamiento de Detección de amenazas y el nuevo objeto ThreatDetectionFeedback.
- Crear reportes y tableros de Einstein Analytics en los tres eventos de Detección de amenazas.

CONSULTE TAMBIÉN

Obtener notificaciones acerca de una amenaza detectada

Ver eventos de detección de amenazas y proporcionar comentarios

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

Obtener notificaciones acerca de una amenaza detectada

Cree políticas de Seguridad de transacciones en los tres eventos de almacenamiento de Detección de amenazas de modo que pueda recibir notificaciones cuando se detecta una amenaza en su organización. Los tres eventos son ReportAnomalyEventStore, SessionHijackingEventStore y CredentialStuffingEventStore.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition donde el Monitoreo de eventos está activado.

Quién: Monitoreo de eventos está disponible para clientes que adquieren suscripciones de complementos de Salesforce Shield o Monitoreo de eventos.

Por qué: Reciba un email, una notificación en aplicación o ambos cuando se produce un evento de detección de amenazas en su organización. Los eventos de detección de amenazas incluyen anomalías en el modo en que un usuario ejecuta un reporte, un intento de relleno de credenciales o un intento de secuestro de sesión.

Cómo: Utilice Generador de condiciones o redacte una clase de Apex para crear una política de Seguridad de transacciones en uno de los eventos.

Create a Transaction Security Policy

What conditions trigger this policy?

Select the event type for this policy, then configure the condition logic. When the conditions are met, the policy triggers and fires a security action. You select an action in the next step.

*Event

Session Hijacking Event Store

Tack when an unauthorized user gains ownenthip of a Salesforce user's session with a stolen session identifier. Learn more...

*Condition Logic

All Conditions Are Met

*Operator

Condition Toperator

Cond

Salesforce Shield: Detección de amenazas de monitoreo de eventos en tiempo real (Disponible de forma general) y Más funciones de Cifrado de plataforma Shield en organizaciones borrador

CONSULTE TAMBIÉN

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

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

Ver eventos de detección de amenazas y proporcionar comentarios

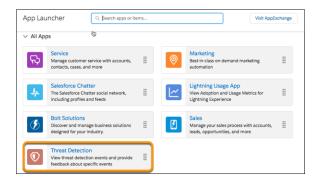
Inicie la nueva aplicación Detección de amenazas y vea todas las amenazas detectadas que se produjeron en su organización de Salesforce. Las amenazas incluyen anomalías en el modo en que los usuarios ejecutan reportes, intentos de secuestro de sesión y relleno de credenciales. Utilice la misma aplicación para proporcionar comentarios fácilmente acerca de la gravedad de una amenaza específica.

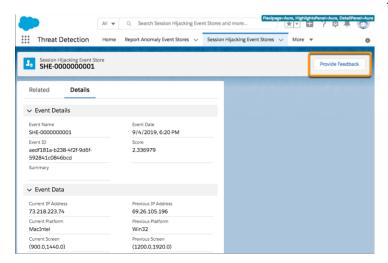
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition donde el Monitoreo de eventos está activado.

Quién: Monitoreo de eventos está disponible para clientes que adquieren suscripciones de complementos de Salesforce Shield o Monitoreo de eventos.

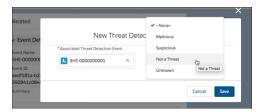
Por qué: No todas las amenazas detectadas son amenazas reales. Utilice la función de comentarios para especificar la gravedad de una amenaza detectada concreta.

Cómo: En Configuración, haga visible la aplicación Detección de amenazas en Iniciador de aplicación. Luego inicie la aplicación para ver los eventos de detección de amenazas que se produjeron en su organización. Navegue a un evento específico, haga clic en **Proporcionar comentarios**, y luego especifique si la amenaza fue Malintencionada, Sospechosa, Desconocida o No una amenaza.





Salesforce Shield: Detección de amenazas de monitoreo de eventos en tiempo real (Disponible de forma general) y Más funciones de Cifrado de plataforma Shield en organizaciones borrador



CONSULTE TAMBIÉN

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

Detectar errores cuando una organización supera el límite de Apex de larga ejecución simultánea

Realice un seguimiento de errores en el nuevo evento ConcurLongRunApexErrEvent en Monitoreo de eventos en tiempo real. Utilice este evento para recibir notificaciones siempre que una nueva solicitud de Apex falla en iniciarse porque su organización superó el límite de solicitudes de Apex de larga ejecución simultáneas.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition donde el Monitoreo de eventos está activado.

Quién: Monitoreo de eventos está disponible para clientes que adquieren suscripciones de complementos de Salesforce Shield o Monitoreo de eventos.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de eventos de plataforma: ConcurLongRunApexErrEvent (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

IdeaExchange: Alertas en tiempo real de monitoreo de eventos

Anotar el permiso de usuario con nuevo nombre para el monitoreo de eventos en tiempo real

Cambiamos le nombre del permiso de usuario para ver y gestionar eventos en tiempo real y ver datos de monitoreo de eventos en tiempo real. Anteriormente, era Visualizar eventos de detección de fuga de datos. El nuevo nombre refleja mejor las características de la función.

Salesforce Shield: Detección de amenazas de monitoreo de eventos en tiempo real (Disponible de forma general) y Más funciones de Cifrado de plataforma Shield en organizaciones

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Editiomborrador donde el Monitoreo de eventos está activado.

Quién: Monitoreo de eventos está disponible para clientes que ya adquirieron suscripciones de complementos de Salesforce Shield o Monitoreo de eventos.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Activar acceso al monitoreo de eventos en tiempo real (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ahorrar espacio con la aplicación Event Monitoring Analytics mejorada

Tiene menso posibilidades de alcanzar su límite de almacenamiento de fila de Einstein Analytics cuando utilice la aplicación Event Monitoring Analytics porque reducimos conjuntos de datos duplicados. Cuando cargamos datos desde organización de Salesforce en la aplicación, a menos unimos múltiples conjuntos de datos relacionados para crear un solo conjunto de datos enriquecido. En versiones anteriores, el conjunto de datos duplicado relacionado contaba en su límite de espacio de Salesforce.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition donde el Monitoreo de eventos está activado.

Quién: Monitoreo de eventos está disponible para clientes que adquieren suscripciones de complementos de Salesforce Shield o Monitoreo de eventos.

Cómo: Actualice su aplicación Event Monitoring Analytics para aprovechar las mejoras.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Aplicación Event Monitoring Analytics (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Actualizar a la aplicación Event Monitoring Analytics (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Personalizar mensajes Bloquear de seguridad de transacciones

Cuando una política de seguridad de transacciones bloquea usuarios, reciben un mensaje breve que explica la acción Bloquear y apunta a siguientes pasos. Anteriormente, un mensaje estándar acompañaba todas las acciones Bloquear. Ahora tiene la opción de personalizar cada mensaje durante la configuración de la política para proporcionar información específica de la organización o específica de la política. También puede agregar de forma retroactiva mensajes de bloqueo personalizados para activar políticas que utilizan el marco de trabajo de seguridad de transacciones mejorado.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition donde el Monitoreo de eventos está activado. Los mensajes de bloqueo personalizados están disponibles solo pata políticas ApiEvent, ListViewEvent y ReportEvent.

Quién: Monitoreo de eventos está disponible para clientes que adquieren suscripciones de complementos de Salesforce Shield o Monitoreo de eventos.

Cómo: Si crea una política para ApiEvent, ListViewEvent o ReportEvent en el asistente de Configuración que incluye una acción Bloquear o Autenticación de dos factores, se le solicita elegir el mensaje predeterminado o el mensaje de bloqueo personalizado. Si crea una

Salesforce Shield: Detección de amenazas de monitoreo de eventos en tiempo real (Disponible de forma general) y Más funciones de Cifrado de plataforma Shield en organizaciones

política a través de la API, utilice el nuevo campo de API BlockMessage en el objeto TransactionSecurityPolicy para especificar uborrador mensaje de bloqueo personalizado. Si tiene el campo BlockMessage en blanco, la política envía el mensaje predeterminado.

CONSULTE TAMBIÉN

Documentación de desarrollador de Salesforce: TransactionSecurityPolicy (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Idea Exchange: Hacer que los mensajes de Política de seguridad de transacción sean personalizables

Redactar políticas de seguridad de transacciones fácilmente con interfaz de Generador de condiciones mejorada

La interfaz de usuario para Generador de condiciones ahora le facilita aún más la tarea de crear políticas de seguridad de transacciones efectivas. Generador de condiciones es la opción predeterminada en Apex. Cambie fácilmente entre tipos de evento antes de confirmar cambios de políticas. Navegue a documentación de tipo de evento a través de vínculos directos en el asistente de configuración para consultar fácilmente material de referencia durante la configuración de política.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition donde el Monitoreo de eventos está activado.

Quién: Monitoreo de eventos está disponible para clientes que adquieren suscripciones de complementos de Salesforce Shield o Monitoreo de eventos.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Construir una política de seguridad de transacciones con el Generador de condiciones (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Requisitos de permiso de usuario modificados para destinatarios de notificaciones de política de seguridad de transacciones

Cuando crea una política de seguridad de transacciones, especifica el usuario de organización de Salesforce que recibe notificaciones por email o en aplicación cuando se desencadena una política. En versiones anteriores, el destinatario de estas notificaciones necesitaba los permiso Modificar todos los datos y Ver configuración, restringiendo el acceso de Seguridad de transacciones a administradores y desarrolladores. Ahora, el destinatario ya no necesita ningún permiso, permitiendo a todos los usuarios recibir notificaciones de política y monitorear eventos.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition donde el Monitoreo de eventos está activado.

Quién: Monitoreo de eventos está disponible para clientes que ya adquirieron suscripciones de complementos de Salesforce Shield o Monitoreo de eventos.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Notificaciones y acciones de seguridad de transacción mejoradas (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Migrar políticas heredadas al marco de trabajo de seguridad de transacciones mejorado borrador (actualización presentada anteriormente)

Con el marco de trabajo Política de seguridad de transacciones mejorada, puede crear políticas de seguridad de transacciones que ejecutan acciones en cualquier objeto estándar o personalizado. Ahora que el marco de trabajo está disponible de manera general, ya no se permite a los usuarios crear o modificar políticas de seguridad de transacciones heredada. El marco de trabajo heredado se retirará en la versión Winter '21. Para prepararse para esta retirada y sacar provecho de las nuevas funciones, migre sus políticas de seguridad de transacciones heredadas al nuevo marco de trabajo lo antes posible. Esta actualización estuvo disponible por primera vez en Winter '20.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Professional Edition, Unlimited Edition y Developer Edition donde el Monitoreo de eventos está activado.

Cuándo: Tras la retirada del marco de trabajo heredado en la versión Winter '21, las políticas heredadas se desactivarán de forma permanente y no podrá actualizarlas. Sus políticas heredadas continúan funcionando correctamente hasta la versión Winter '21, pero ya no puede crearlas o modificarlas.

Quién: El monitoreo de eventos está disponible para clientes que adquirieron suscripciones de complementos de Salesforce Shield o Event Monitoring.

Cómo: Para determinar si sus políticas de seguridad están utilizando el marco de trabajo heredado, compruebe sus clases de Apex asociadas. Las políticas heredadas implementan la interfaz TxnSecurity.PolicyCondition.

Para migrar una política heredada, cree una política en el nuevo marco de trabajo mejorado que imite el comportamiento de la política heredada. Aunque una política heredada no puede ejecutarse en el nuevo marco de trabajo, aún es visible, así que puede examinar su lógica para reproducirla en la nueva política.

Si le gusta utilizar una herramienta con función de apuntar y hacer clic, el Generador de condiciones proporciona la mayoría de las funciones para crear una política en el nuevo marco de trabajo. Si prefiere programar o requiere más funciones de las que proporciona el Generador de condiciones, implemente la clase de Apex con la nueva interfaz TxnSecurity. Event Condition.

Agradeceremos los comentarios sobre la migración y cualquier problema que encuentre de modo que podamos mejorar la transición para todos los clientes de Monitoreo de eventos. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para esta característica en el grupo Salesforce Official: Shield en Trailblazer Community.

CONSULTE TAMBIÉN

Actualizaciones críticas y Alertas de seguridad

Ayuda de Salesforce: Migrar políticas heredadas al marco de trabajo de seguridad de transacciones mejorado (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Integrar datos sin problemas con la aplicación Event Monitoring Analytics mejorada

Se ha mejorado el desempeño de la integración de datos en la aplicación Event Monitoring Analytics al procesar determinados conjuntos de datos en paralelo. También se ha incrementado el tamaño de las secciones de conjuntos de datos para procesar. Asimismo, nos hemos asegurado de que la nueva aplicación Event Monitoring Analytics siempre utilice la versión de la API más actualizada. Como resultado, la nueva aplicación Event Monitoring Analytics no realiza operaciones costosas durante las importaciones de conjuntos de datos, como, por ejemplo, la comparación de los metadatos del conjunto de datos con los metadatos de la aplicación y la transformación de los metadatos en caso necesario.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition donde el Monitoreo de eventos está activado.

Quién: El monitoreo de eventos está disponible para clientes que adquirieron suscripciones de complementos de Salesforce Shield o Event Monitoring.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Aplicación Event Monitoring Analytics (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Buscar los recursos correctos con el mapa de aprendizaje de Shield

El nuevo Mapa de aprendizaje de Shield es un recurso cómodo y sencillo para aprender a utilizar Shield. El mapa organiza todo el aprendizaje de Shield, el contenido para desarrolladores y administradores en secuencias cómodas que le guían por los flujos de planificación, preparación y personalización. Independientemente del producto Shield que utilice, el mapa de aprendizaje ofrece una ruta clara al éxito en la seguridad.

Quién: Salesforce Shield está disponible como una suscripción complementaria.

Cómo: Encuentre vínculos al Mapa de aprendizaje de Shield desde la documentación del producto Shield, o vaya directamente a https://shieldlearningmap.com.



Luego haga clic en cada punto en la ruta para ver recursos para:

- Conozca Shield y cómo los clientes pueden utilizar este potente conjunto de productos de seguridad
- Cumpla sus requisitos de auditoría y cumplimiento
- Cifre datos y gestione material de claves con Cifrado de plataforma Shield
- Registre sus datos y sepa quién los está utilizando con Monitoreo de eventos en tiempo real
- Mida la adopción y el desempeño de funciones

Privacidad y protección de datos: Canales de consentimiento de cliente y Llamadas de API de consentimiento

Agregamos funciones para mejorar el modo en que los usuarios gestionan preferencias de contacto de clientes. Utilice el campo de dirección de punto de contacto para registrar información de dirección de correo del cliente y el consentimiento. Almacene registros de consentimiento para nuevos canales de punto de contacto, o cree el suyo propio, con el campo Canal de participación. Utilice la opción Política para llamadas de API de lectura de consentimiento para requerir consentimiento explícito para canales de contacto en un objeto.

EN ESTA SECCIÓN:

Almacenar un nuevo punto de contacto e información de consentimiento del cliente

Con el fin de ayudar a almacenar más información acerca de clientes, ahora podrá especificar varias direcciones para una cuenta personal o individual. Utilice el campo Dirección de punto de contacto para especificar múltiples direcciones de correo, y agregar detalles acerca de las preferencias de contacto de un cliente. También podrá hacer referencia a estos registros desde un registro de consentimiento de punto de contacto para almacenar el consentimiento de un cliente para que se haga contacto con él de esta manera.

Personalizar y almacenar más canales de consentimiento de cliente

Para ayudar su organización a comunicarse mejor con clientes, puede utilizar el campo Canal de participación para gestionar registros de consentimiento para más canales de punto de contacto. Por ejemplo, puede utilizar el campo Tipo de canal de participación para especificar el consentimiento de un cliente para ser contactado a través de SMS o fax, cuando anteriormente solo podía indicar el teléfono de tipo de punto de contacto. Aún mejor, puede crear su propio tipo de Canal de participación para satisfacer las necesidades exclusivas de los clientes.

Mejorar la precisión de llamadas de API de consentimiento

Utilice un nuevo valor en el parámetro Política para requerir consentimiento explícito para cualquier objeto donde se puede registrar consentimiento explícito. Con el nuevo valor en el parámetro Política, la API devuelve una respuesta infoNotFound cuando el consentimiento para un punto de contacto no está especificado. El consentimiento solo se devuelve en la respuesta de API cuando sus clientes especifican que se inscriben en un canal de punto de contacto.

Almacenar un nuevo punto de contacto e información de consentimiento del cliente

Con el fin de ayudar a almacenar más información acerca de clientes, ahora podrá especificar varias direcciones para una cuenta personal o individual. Utilice el campo Dirección de punto de contacto para especificar múltiples direcciones de correo, y agregar detalles acerca de las preferencias de contacto de un cliente. También podrá hacer referencia a estos registros desde un registro de consentimiento de punto de contacto para almacenar el consentimiento de un cliente para que se haga contacto con él de esta manera.

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

Cómo: El campo Dirección de punto de contacto se muestra en la lista relacionada del objeto Individual de forma predeterminada. Agréquelo al formato de lista relacionada del objeto Cuenta en Gestor de objetos.



CONSULTE TAMBIÉN

Documentación de desarrollador de Salesforce: ContactPointAddress (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Personalizar y almacenar más canales de consentimiento de cliente

Para ayudar su organización a comunicarse mejor con clientes, puede utilizar el campo Canal de participación para gestionar registros de consentimiento para más canales de punto de contacto. Por ejemplo, puede utilizar el campo Tipo de canal de participación para especificar el consentimiento de un cliente para ser contactado a través de SMS o fax, cuando anteriormente solo podía indicar el teléfono de tipo de punto de contacto. Aún mejor, puede crear su propio tipo de Canal de participación para satisfacer las necesidades exclusivas de los clientes.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en todas las ediciones.

Cómo: Para nuevas organizaciones, Tipo de canal de participación se muestra en el formato del objeto Consentimiento de punto de contacto o Consentimiento de tipo de punto de contacto de forma predeterminada. Para organizaciones existentes, desde el objeto Consentimiento de punto de contacto o Consentimiento de tipo de punto de contacto, seleccione el campo Tipo de canal de participación, luego haga clic en **Establecer seguridad a nivel de campo**. Establezca Tipo de canal de participación como **Visible**, luego agréguelo al formato del objeto en el Gestor de objetos. Desde el Gestor de objetos, cambie Tipo de punto contacto a opcional, o elimine Tipo de punto de contacto en el editor de formato.



CONSULTE TAMBIÉN

Documentación de desarrollador de Salesforce: ContactPointConsent (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Documentación de desarrollador de Salesforce: ContactPointTypeConsent (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Mejorar la precisión de llamadas de API de consentimiento

Utilice un nuevo valor en el parámetro Política para requerir consentimiento explícito para cualquier objeto donde se puede registrar consentimiento explícito. Con el nuevo valor en el parámetro Política, la API devuelve una respuesta infoNotFound cuando el consentimiento para un punto de contacto no está especificado. El consentimiento solo se devuelve en la respuesta de API cuando sus clientes especifican que se inscriben en un canal de punto de contacto.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en todas las ediciones.

Cómo: Para utilizar la política, agregue el parámetro policy=requireExplicitConsent a sus llamadas de API de consentimiento.

CONSULTE TAMBIÉN

Documentación de desarrollador de Salesforce: Consentimiento (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Otros cambios de seguridad: Conexión privada (Disponible de forma^{rafía de Apex} general), Seguridad más estricta con Sitios de Salesforce y Algoritmos más seguros con clase de criptografía de Apex

Conexión privada (Disponible de forma general) crea una conexión segura con Amazon Web Services para proteger su tráfico entre nubes de amenazas externas. Seleccione un propietario predeterminado para registros creados por usuarios invitados de Sitios de Salesforce. Además, la clase de criptografía admite más algoritmos de hash para un material clave más seguro.

EN ESTA SECCIÓN:

Proteger sus integraciones entre nubes con Conexión privada (Disponible de forma general)

Cuando integra su organización de Salesforce con aplicaciones alojadas en servicio de nube de terceros, es esencial poder enviar y recibir tráfico HTTP/s de forma segura. Con Conexión privada, puede aumentar la seguridad en sus integraciones de Amazon Web Services (AWS) configurando una conexión de red completamente gestionada entre su organización de Salesforce y su AWS Virtual Private Cloud (VPC). Enrute su tráfico entre nubes por la conexión en vez de por la internet pública para reducir la exposición a amenazas de seguridad externas.

Utilizar algoritmos de hash más seguros con clase de criptografía de Apex

La clase Criptografía ahora admite los estándares de hash RSA-SHA384 y RSA-SHA512, ofreciéndole más opciones para generar material clave seguro de forma criptográfica. Puede pasar valores RSA-SHA384 y RSA-SHA512 en el parámetro algorithmName para los métodos Crypto.sign, Crypto.signWithCertificate, Crypto.signXML() y Crypto.verify(). Utilice una aplicación externa o el método Crypto.generateAesKey para generar esta clave para usted.

Asignar nuevos registros creados por usuarios invitados de Sitios de Salesforce a un propietario predeterminado

Para aumentar la seguridad de sus datos de Salesforce, los usuarios invitados de Sitios de Salesforce ya no son automáticamente el propietario de registros que crean. En su lugar, cuando un usuario invitado de Sitios de Salesforce crea un registro, el registro se asigna a un propietario de registro predeterminado que elige.

Cambios de permiso para funciones de seguridad

Revise cambios de acceso en funciones de Seguridad que entran en vigor con la versión Summer '20.

Proteger sus integraciones entre nubes con Conexión privada (Disponible de forma general)

Cuando integra su organización de Salesforce con aplicaciones alojadas en servicio de nube de terceros, es esencial poder enviar y recibir tráfico HTTP/s de forma segura. Con Conexión privada, puede aumentar la seguridad en sus integraciones de Amazon Web Services (AWS) configurando una conexión de red completamente gestionada entre su organización de Salesforce y su AWS Virtual Private Cloud (VPC). Enrute su tráfico entre nubes por la conexión en vez de por la internet pública para reducir la exposición a amenazas de seguridad externas.

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

Por qué: La adopción de la nube va en aumento cuando más clientes de Salesforce ejecutan aplicaciones para compañías clave para negocio en servicios de nube. Pero el envío de tráfico entre nubes por la internet pública puede suponer una gran amenaza para la seguridad porque la internet presenta una gran superficie de ataque. Conexión privada mantiene sus comunicaciones protegidas enrutando su tráfico por un vínculo completamente gestionado privado en vez de la internet pública. Conexión privada es también bidireccional: puede iniciar tráfico tanto entrante como saliente. Con conexiones entrantes, puede enviar tráfico en Salesforce utilizando las API estándar. Con conexiones salientes, puede enviar tráfico fuera de Salesforce a través de funciones como llamadas de Apex, Servicios externos y objetos externos.

Otros cambios de seguridad: Conexión privada (Disponible de forma general), Seguridad más estricta con Sitios de Salesforce y Algoritmos más seguros con clase de

Cómo: La configuración de Conexión privada tiene lugar en Salesforce y en AWS. Navegue a la nueva página Configuraciór profeso. Si tiene acceso a AWS, cambia entre la página de configuración y el Tablero VPC en AWS para configurar cada conexión. Si no tiene acceso a AWS, comuníquese con su representante de AWS. Mi dominio es un requisito previo para conexiones entrantes y Credenciales con nombre son un requisito previo para conexiones salientes.



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Proteger integraciones entre nubes con conexión privada (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Notas de versión de Salesforce: Recursos nuevos y modificados de la API de REST de Connect

Notas de versión de Salesforce: API de metadatos

Utilizar algoritmos de hash más seguros con clase de criptografía de Apex

La clase Criptografía ahora admite los estándares de hash RSA-SHA384 y RSA-SHA512, ofreciéndole más opciones para generar material clave seguro de forma criptográfica. Puede pasar valores RSA-SHA384 y RSA-SHA512 en el parámetro algorithmName para los métodos Crypto.sign, Crypto.signWithCertificate, Crypto.signXML() y Crypto.verify(). Utilice una aplicación externa o el método Crypto.generateAesKey para generar esta clave para usted.

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

Cómo: Para obtener información acerca de la generación y el uso de material clave, consulte la Clase Criptografía en la Guía del desarrollador de Apex.

Asignar nuevos registros creados por usuarios invitados de Sitios de Salesforce a un propietario predeterminado

Para aumentar la seguridad de sus datos de Salesforce, los usuarios invitados de Sitios de Salesforce ya no son automáticamente el propietario de registros que crean. En su lugar, cuando un usuario invitado de Sitios de Salesforce crea un registro, el registro se asigna a un propietario de registro predeterminado que elige.

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

Cuándo: Este cambio se aplica a organizaciones de Salesforce creadas en Summer '20 o posterior. Se aplica a organizaciones existentes a menos que se haya activado la actualización crítica Anular suscripción a Políticas de seguridad de usuario invitado antes de Summer '20 y a todas las organizaciones en Winter '21.

Por qué: Hacer que un usuario de organización interno sea el propietario de registros creados por usuarios invitados es una mejor práctica de seguridad de Salesforce. Si activó la actualización crítica Anular suscripción a Políticas de seguridad de usuario invitado antes de Summer '20, asegúrese de aplicar y probar este cambio antes de Winter '21, cuando se aplique a todas las organizaciones.

Cómo: El propietario de Sitio de Salesforce es el propietario predeterminado para registros creados por usuarios invitados de Sitios de Salesforce. Para seleccionar un propietario de registro predeterminado diferente para su Sitio, ingrese Sitios en el cuadro Búsqueda rápida, luego seleccione **Sitios**. Al crear un Sitio o modificar un Sitio existente, seleccione un usuario en la búsqueda **Propietario de registro predeterminado**. Haga clic en **Guardar**.

Si la actualización crítica Anular suscripción a Políticas de seguridad de usuario invitado antes de Summer '20 está activa en su organización, debe activar manualmente la configuración de Sitio antes de seleccionar propietarios de registro predeterminados. Desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese Sitios y, a continuación, seleccione Sitios. Seleccione Asignar nuevos registros creados por usuarios invitados de Salesforce Sites a un propietario predeterminado y haga clic en Guardar.



Nota: Sus comunidades también están enumeradas en la página Configuración de Sitios. Para asignar un propietario de registro predeterminado a una comunidad, la configuración **Asignar nuevos registros creados por usuarios invitados de Salesforce Sites a un propietario predeterminado** debe estar activa. Esa configuración se activa también automáticamente en Summer '20 a menos que la actualización crítica Anular suscripción a Políticas de seguridad de usuario invitado antes de Summer '20 esté activa en su organización.

CONSULTE TAMBIÉN

Anular suscripción a Políticas de seguridad de usuario invitado antes de Summer '20 (Actualización presentada anteriormente) Ayuda de Salesforce: Mejores prácticas y consideraciones al trabajar con el registro de usuario de sitios (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Cambios de permiso para funciones de seguridad

Revise cambios de acceso en funciones de Seguridad que entran en vigor con la versión Summer '20.

Desencadenadores de eventos de cierre de sesión

Los usuarios deben tener el permiso Personalizar aplicación para acceder al objeto LogoutEventStream.

Configuración de inicio de sesión único de SAML

El acceso a la configuración de parámetros de SAML para el inicio de sesión único a través de la API está limitado a usuarios con el permiso Ver parámetros y configuración o usuarios con los permisos Personalizar aplicación y Modificar todos los datos.

CONSULTE TAMBIÉN

Artículo de Knowledge: Descripciones de permiso de perfil de usuario

Implementación: Nuevos componentes de conjunto de cambios

Los nuevos componentes de conjunto de cambios están disponibles.

EN ESTA SECCIÓN:

Componentes nuevos y modificados para conjuntos de cambios

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

Componentes nuevos y modificados para conjuntos de cambios

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

Bot

Representa una definición de la configuración de un bot de Einstein, que puede tener una o varias versiones. Solo puede haber una versión activa.

Tipo de notificación personalizada

Representa los metadatos asociados con un tipo de notificación personalizada. Los tipos de notificación personalizables le permiten enviar una notificación móvil o de escritorio personalizada a través de un proceso o una llamada de API invocable.

Conexión de red entrante

Representa la entidad utilizada para almacenar información acerca de conexiones privadas entre un servicio de datos externo y una organización de Salesforce. La conexión es entrante porque las llamadas están llegando *a* Salesforce.

Conexión de red saliente

Representa la entidad utilizada para almacenar información acerca de conexiones salientes privadas entre un servicio de datos externo y una organización de Salesforce. La conexión es saliente porque las llamadas están saliendo *de* Salesforce.

Política de seguridad de transacción

Representa un conjunto de condiciones utilizado para evaluar actividad de usuario y las acciones en tiempo real (Notificar, Bloquear, Autenticación de dos factores) desencadenadas cuando se cumplen las condiciones.

Desarrollo: Crear su propia aplicación de Salesforce

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

EN ESTA SECCIÓN:

Componentes Lightning: Compartir reglas de estilo de CSS entre componentes web Lightning, Eliminar componentes de paquetes gestionados

Cree un aspecto coherente utilizando un módulo de CSS común para diseñar componentes web Lightning. Elimine un componente Lightning de un paquete gestionado si ya no es necesario. También pospusimos varias actualizaciones de versión para darle más tiempo para prepararse para ellas.

Einstein Platform Services: Reconocimiento de imágenes y procesamiento del lenguaje natural

¿No es un científico de datos o experto en aprendizaje automático, pero sigue deseando integrar IA en sus aplicaciones? Use las API de Einstein Platform Services para incorporar la IA fácilmente a sus aplicaciones con funciones de reconocimiento de imágenes y procesamiento del lenguaje natural. Con las API de Einstein Vision, podrá aprovechar los clasificadores preaprendidos o capacitar sus clasificadores personalizados para resolver una amplia gama de casos de uso de reconocimiento de imágenes. Con las API de Einstein Language, podrá sacar el máximo partido a las capacidades de procesamiento del lenguaje natural para analizar y deducir la intención que subyace tras el texto. Haga que sus aplicaciones sean más inteligentes y parezcan genios al mismo tiempo.

Visualforce: Servicio de mensajes Lightning (Disponible de forma general), Selector de fecha tiene un nuevo aspecto en Android

Comuníquese entre Visualforce, Aura y componentes web Lightning con servicio de mensajes Lightning. El selector de fecha en la aplicación móvil Salesforce para Android tiene ahora la visualización de Android nativa.

Empaquetado: Actualizaciones de envío disponibles para Paquetes gestionados de segunda generación y desbloqueados (Beta), Probar paquetes desbloqueados dependientes de organizaciones (Beta)

Ampliamos la API de actualización de envío para permitirle programar y enviar actualizaciones a paquetes gestionados de segunda generación y desbloqueados. Utilice paquetes desbloqueados dependientes de organizaciones cuando es difícil desenredar metadatos de su organización. Explore una vista previa anticipada de conversión de paquete gestionado de primera generación.

Apex

La nueva anotación @JsonAccess controla cómo serializar y deserializar tipos de Apex. El nuevo evento de plataforma estándar ConcurLongRunApexErrEvent para Monitoreo de eventos en tiempo real detecta errores de Apex de larga ejecución simultáneos. La actualización de versión "Habilitar caché mejorado de esquema de organización" tiene ahora su fecha de activación automática adelantada del 9 de agosto de 2021 al 12 de agosto de 2020. Dos actualizaciones de versión requieren que los usuarios tengan el permiso "Ver parámetros y configuración" para acceder a AsyncApexJob, ApexTestResult y varios otros objetos. La función Finalizadores de transacciones (presentada en Spring '20) se mejoró con el método FinalizerContext.getRequestId(), que devuelve el ld. de solicitud de la ejecución del Finalizador.

API

En la versión de API 49.0, utilice API masiva 2.0 para consultar las relaciones de dependencia entre componentes de metadatos en su organización de Salesforce. El límite de solicitudes de API simultáneas para sandboxes se fijó para que coincida con la documentación.

Tipos de metadatos personalizados: Crear relaciones en elementos de un campo

Defina de forma declarativa un campo de relación de tipo de metadatos personalizado que hace referencia a una partícula de entidad.

Organizaciones borrador: Nuevas funciones

Una organización borrador es un entorno específico y configurable de Salesforce que puede preparar rápidamente para diversos fines. Puede ser su entorno de desarrollo personal, o puede crear una organización borrador sin contenido para realizar pruebas automatizadas. Puede crear organizaciones borrador si activó Dev Hub en su organización de producción o en una organización de Developer Edition o tiene una organización de prueba de Dev Hub. Continuamente agregamos compatibilidad con nuevas funciones.

Entornos Sandbox: Nuevas y potentes formas de proteger sus datos utilizando Data Mask y Realizar seguimiento de cambios automáticamente en su espacio de trabajo local (Beta)

Utilice nuevas herramientas para proteger información de identificación personal y otros datos confidenciales en un sandbox. Active el seguimiento de origen para sandboxes Developer y Developer Pro (Beta). Los comandos de la CLI de Salesforce para operaciones de sandbox están ahora disponibles de forma general.

Lightning Design System: La compatibilidad móvil y táctil crece con otras mejoras de componentes

Salesforce Lightning Design System (SLDS) incluye los recursos para crear interfaces de usuario coherentes con los principios, el lenguaje de diseño y las mejores prácticas de Salesforce Lightning. En esta versión, nos centramos en la ampliación de la experiencia de usuario para dispositivos móviles y táctiles.

Socios de AppExchange: App Analytics de AppExchange para páginas y aplicaciones Lightning

Obtenga información acerca de cómo utilizan los suscriptores sus páginas y aplicaciones Lightning explorando datos de AppExchange App Analytics.

Captura de datos de cambio: Enriquecimiento de eventos (Beta) y otros cambios

Enriquezca sus mensajes de eventos de cambio con campos, como campos de ld. externos y aproveche otras mejoras.

Eventos de plataforma: Eventos de estado de publicación (Piloto)

Reciba notificaciones del estado de operaciones de publicación de evento de plataforma a través de Eventos de estado de publicación.

Elementos nuevos y modificados para desarrolladores

Aquí es donde puede encontrar objetos nuevos y modificados, llamadas, clases, componentes, comandos y mucho más que le ayudan a personalizar funciones de Salesforce.

Desarrollar soluciones para Command Center de lugar de trabajo para Work.com

Command Center de lugar de trabajo le ayuda a monitorear su preparación para volver al trabajo y decidir cuándo devolver con seguridad a las personas al lugar de trabajo. A medida que vuelven los empleados, mantenga a todos seguros monitoreando la salud de los empleados y la preparación de las ubicaciones. Command Center de lugar de trabajo incluye los componentes Bienestar de los empleados, Noticias en tiempo real de operaciones y Rastreador global de COVID-19.

Componentes Lightning: Compartir reglas de estilo de CSS entre componentes web Lightning, Eliminar componentes de paquetes gestionados

Cree un aspecto coherente utilizando un módulo de CSS común para diseñar componentes web Lightning. Elimine un componente Lightning de un paquete gestionado si ya no es necesario. También pospusimos varias actualizaciones de versión para darle más tiempo para prepararse para ellas.



Nota: ¿Busca componentes web Lightning nuevos y modificados, componentes Aura e interfaces de componentes Aura? Consolidamos las listas de elementos nuevos y modificados al final de la sección Desarrollo.

EN ESTA SECCIÓN:

Comunicarse entre tecnologías de interfaz de usuario de Salesforce con Lightning Message Service (Disponible de forma general).

Utilice servicio de mensajes de Lightning para comunicarse en el DOM: entre páginas de Visualforce, componentes Aura y componentes web Lightning, incluyendo componentes en una barra de utilidades. Puede utilizarlo para comunicarse entre componentes en una sola página Lightning o en múltiples páginas. Si está cambiando de Salesforce Classic a Lightning Experience, ahora puede crear componentes web Lightning que pueden comunicarse con páginas de Visualforce y componentes Aura existentes. También puede utilizar servicio de mensajes Lightning para comunicar con softphones a través de Open CTI.

Compartir estilos de CSS entre componentes web Lightning

Cree un aspecto coherente para componentes web Lightning utilizando un módulo de CSS común. Defina estilos en el módulo CSS e importe el módulo en el los componentes que comparten esos estilos.

Eliminar componentes Lightning de paquetes gestionados

Puede eliminar un componentes web Aura o Lightning de un paquete gestionado tras su lanzamiento. Este cambio le permite refactorizar un paquete y eliminar cualquier componente que ya no es necesario.

Se van a desusar los componentes Aura en el espacio de nombres de interfaz de usuario

Planificamos finalizar la compatibilidad para los componentes desaprobados el 1 de mayo de 2021.

Comprobar permisos de usuario para componentes web Lightning

Personalice el comportamiento de un componente basándose en si el usuario actual tiene un permiso específico. Para comprobar la asignación de permisos de un usuario, importe permisos de Salesforce desde los módulos con ámbito @salesforce/userPermission y @salesforce/customPermission.

Obtener información acerca de la comunidad Lightning actual

Utilice el módulo con ámbito @salesforce/community para importar información acerca del contexto de comunidad actual al desarrollar componentes web Lightning para comunidades Lightning.

Comprobar si un componente web Lightning está conectado al DOM

Utilice una propiedad, isConnected, para comprobar si un componente está conectado al Modal de objeto de documento (DOM).

Establecer una propiedad de JavaScript de mayúsculas a través de un atributo HTML

Componentes web Lightning proporciona sintaxis especial para permitirle establecer una propiedad JavaScript de mayúsculas a través de un atributo HTML. Anteriormente, no podía establecer una propiedad JavaScript de mayúsculas a través de un atributo HTML.

Obtener elementos secundarios por nombre de clase o etiqueta en Componentes web Lightning

Las API Element.getElementsByTagName () y Element.getElementsByClassName () son ahora compatibles en la clase base LightningElement para componentes web Lightning. Un elemento principal puede utilizar getElementsByTagName () para obtener una lista de sus elementos secundarios con una etiqueta específica. Un elemento principal puede utilizar getElementsByClassName () para obtener una lista de sus elementos secundarios con una clase específica.

Los cambios en la API de DOM podrían requerir actualizaciones de prueba de la interfaz de usuario

El contenido y la estructura de HTML, CSS y el DOM pueden cambiar en cualquier momento y no se pueden considerar una API estable. Las pruebas de la interfaz de usuario automatizadas que utilizan herramientas como Selenium WebDriver para llegar a elementos internos de componentes requieren su mantenimiento continuado. Estamos aquí para ayudarle a adaptar sus pruebas de la interfaz de usuario automatizadas para esta versión.

Los componentes Lightning utilizan Selector de fecha de Android nativo

Cambiamos la visualización del selector de fecha en la aplicación móvil Salesforce para Android desde un calendario Android personalizado al nativo de Android. No son necesarias actualizaciones.

Los componentes web Lightning en fichas personalizadas son reactivos

Antes de Summer '20, cuando un componente web Lightning en una ficha personalizada actualizaba sus parámetros de consulta, el marco de trabajo volvía a crear el componente. Ahora, un componente en una ficha personalizada es reactivo. Cuando el componente actualiza sus parámetros de consulta, el componente se vuelve a representar y ya no se vuelve a crear.

Actualizar dependencias Jest a v25.5.4 si actualiza sfdx-lwc-jest a v0.9.0

Actualizamos nuestra dependencia Jest en sfdx-lwc-jest v0.9.0 a Jest v25.5.4. Para asegurarse de que sus pruebas aún se ejecutan correctamente después de actualizar sfdx-lwc-jest, actualice sus dependencias.

Esquema de blog bloqueado para iframes

La directiva frame-src de la Política de seguridad de contenidos evita el acceso a una URL de blob desde un iframe. Este cambio se presentó en la versión Spring '20, pero no se documentó hasta ahora.

Actualizaciones de versión (Anteriormente Actualizaciones críticas) Actualizaciones pospuestas

Pospusimos varias actualizaciones para darle más tiempo para prepararse para ellas.

Alertas de seguridad: Acceso restringido a métodos de Apex @AuraEnabled basándose en perfil de usuario

Tenemos algunas alertas de seguridad.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de componentes web Lightning Guía del desarrollador de componentes Aura Lightning

Comunicarse entre tecnologías de interfaz de usuario de Salesforce con Lightning Message Service (Disponible de forma general).

Utilice servicio de mensajes de Lightning para comunicarse en el DOM: entre páginas de Visualforce, componentes Aura y componentes web Lightning, incluyendo componentes en una barra de utilidades. Puede utilizarlo para comunicarse entre componentes en una sola página Lightning o en múltiples páginas. Si está cambiando de Salesforce Classic a Lightning Experience, ahora puede crear componentes web Lightning que pueden comunicarse con páginas de Visualforce y componentes Aura existentes. También puede utilizar servicio de mensajes Lightning para comunicar con softphones a través de Open CTI.

Dónde: Esta función está disponible en Lightning Experience. Para crear un canal de mensajes Lightning, utilice Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Los componentes y las páginas se comunican a través de canales de mensajes Lightning. En este ejemplo, una página de Visualforce se suscribe a un canal de mensaje en el que publica un componente web Lightning.

La página de Visualforce se suscribe al mismo canal de mensaje.

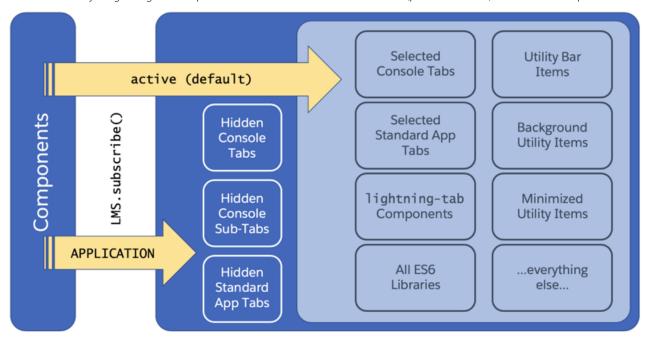
```
<apex:page>
   <div>
       Subscribe to SampleMessageChannel
       <button onclick="subscribeMC()">Subscribe</button>
       Unsubscribe from SampleMessageChannel
       <button onclick="unsubscribeMC()">Unsubscribe</button>
       <br/>
       <br/>
       Received message:
       <textarea id="MCMessageTextArea" rows="10"</pre>
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) {
```

```
de paquetes gestionados
    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;
    }
}
</apex:page></apex:page>
```

Importante: Si trabajó con servicio de mensaje Lightning en la versión beta, observe el siguiente cambio para la versión Disponible de forma general. En la versión beta, el método subscribe () incluía un parámetro scope, con un único valor predeterminado de "APPLICATION". El ámbito (scope) define dónde los componentes suscriptores reciben mensajes en su aplicación. El servicio de mensajes Lightning ahora le permite limitar el ámbito solo al área activa (predeterminado) o incluir toda la aplicación.



Para especificar el ámbito activo, no es necesario incluir el parámetro scope, ya que es el comportamiento predeterminado. Para especificar el ámbito de toda la aplicación, siga utilizando el parámetro scope con un valor de "APPLICATION". Cuando utilice el ámbito activo, un canal de mensajes se limita a la comunicación entre componentes en una ficha de navegación activa, un elemento de navegación activo o un elemento de utilidad. Los elementos de utilidad siempre son activos. Un elemento o una pestaña de navegación es activo cuando se selecciona. Los elementos y pestañas de navegación incluyen:

Pestañas de navegación estándar

- Pestañas de espacio de trabajo de navegación de consola
- Subfichas de navegación de consola
- Elementos de navegación de consola

CONSULTE TAMBIÉN

Referencia de componente: lightning/messageService

Guía del desarrollador de componentes Web Lightning (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Guía del desarrollador de componentes Aura de Lightning (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Guía del desarrollador de Visualforce (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Uso de utilidades de retirada de visualización

Guía del desarrollador de Open CTI

Compartir estilos de CSS entre componentes web Lightning

Cree un aspecto coherente para componentes web Lightning utilizando un módulo de CSS común. Defina estilos en el módulo CSS e importe el módulo en el los componentes que comparten esos estilos.

Dónde: Este cambios se aplica a componentes web Lightning en Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Cómo:

1. Cree un componente que contiene un archivo CSS y un archivo de configuración. La carpeta y los nombres de archivo deben ser idénticos. Este componentes es su módulo CSS.

```
cssLibrary

—cssLibrary.css
—cssLibrary.js-meta.xml
```

2. En el archivo CSS, defina las reglas de estilo para compartir.

```
/* cssLibrary.css */
h1 {
   font-size: xx-large;
}
```

3. El archivo de configuración solo necesita estas etiquetas.

4. En el archivo CSS de un componente web Lightning, importe el módulo.

```
myComponent
|---myComponent.html
|---myComponent.js
```

Puede importar uno o más módulos CSS.

```
/* Syntax */
@import 'namespace/moduleName';
```

- [] Importante: Para obtener información acerca de @import, consulte Documentos web MDN: @import. MDN enumera dos estilos de sintaxis: @import url y @import url list-of-media-queries. LWC no cumple list-of-media-queries.
- 5. Las reglas de estilo importadas se aplican a la plantilla como reglas de estilo no importadas. Cascada de todas las reglas de estilo. En la plantilla myComponent.html, el texto en la etiqueta <h1> utiliza el estilo xx-large definido en cssLibrary.css.

```
<!-- myComponent.html -->

<template>
    <h1>Words to the Wise</h1>
    An apple a day keeps the doctor away
</template>
```

Sugerencia: Puede jugar con el código en un playground en lwc.dev/guide/css.

Eliminar componentes Lightning de paquetes gestionados

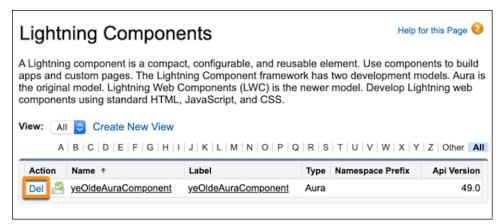
Puede eliminar un componentes web Aura o Lightning de un paquete gestionado tras su lanzamiento. Este cambio le permite refactorizar un paquete y eliminar cualquier componente que ya no es necesario.

Dónde: Este cambio se aplica a componentes web Aura y Lightning en paquetes gestionados en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Cómo: Para activar la eliminación del componente en su organización de paquete, registre un caso en la Comunidad de socios.

Para eliminar un componente web Aura o Lightning:

- 1. En Configuración, ingrese Componentes Lightning en el cuadro Búsqueda rápida.
- **2.** Seleccione **Componentes Lightning**.
- 3. Haga clic en **Eliminar** para el componente que desea eliminar.



Puede eliminar un componente Aura de la Developer Console también.



Nota: Cuando un desarrollador elimina un componente web Aura o Lightning de un paquete, el paquete permanece en la organización de un suscriptor tras instalar el paquete actualizado. El administrador de la organización del suscriptor puede eliminar el componente, si lo desea. Este comportamiento es el mismo para un componente web Lightning o un componente Aura con un valor de acceso public o global.

El atributo access en la etiqueta aura: component se puede establecer como public o global para controlar si se puede utilizar el componente fuera del espacio de nombres del componente. Permita el uso de un componente web Lightning en Generador de aplicaciones Lightning o Experience Builder estableciendo is Exposed como true en el archivo de configuración del componente.

Recomendamos un proceso de dos etapas para empaquetar desarrolladores cuando elimina un componente Aura con acceso global o un componente web Lightning con un valor is Exposed de true. Este proceso garantiza que un componente global que elimina del paquete no tenga dependencias en los otros elementos en el paquete.

- 1. Etapa uno: Eliminar referencias
 - a. Modifique el componente global que desea eliminar para retirar todas las referencias a otros componentes Lightning.
 - **b.** Carque su nueva versión de paquete.
 - **c.** Envíe la actualización de la etapa uno a sus suscriptores.
- 2. Etapa dos: Eliminar su componente obsoleto
 - a. Elimine el componente Lightning global del paquete.
 - **b.** Opcionalmente, elimine otros componentes relacionados y clases.
 - **c.** Cargue su nueva versión de paquete.
 - **d.** Envíe la actualización de la etapa dos a sus suscriptores.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de componentes Aura Lightning: Control de acceso de componentes Guía del desarrollador de componentes web Lightning: Etiquetas de archivo de configuración Guía de ISVforce: Eliminar componentes en paquetes gestionados

Se van a desusar los componentes Aura en el espacio de nombres de interfaz de usuario

Planificamos finalizar la compatibilidad para los componentes desaprobados el 1 de mayo de 2021.

Dónde: Este cambio se aplica a las organizaciones con componentes Lightning en Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce.

Cuándo: Salesforce planifica finalizar la compatibilidad para componentes Aura en el espacio de nombres interfaz de usuario el 1 de mayo de 2021. Puede continuar utilizando estos componentes más allá del 1 de mayo de 2021, pero no aceptaremos casos de asistencia tras esa fecha.

Por qué: La retirada de nuestros componentes heredados nos permite centrarnos en componentes que coinciden con los estándares web más recientes en desempeño, accesibilidad, experiencia de usuario e internacionalización.

Cómo: Sustituya los componentes desaprobados por sus homólogos en el espacio de nombres de lightning. Estos componentes son más rápidos, más eficientes e implementan el diseño de Lightning Design System sin configuración.



Nota: Los componentes en el espacio de nombres de lightning están disponibles en dos versiones: como componentes Aura y componentes web Lightning. Recomendamos el uso de componentes web Lightning siempre que sea posible. Los componentes web Lightning son elementos HTML personalizados creados utilizando HTML JavaScript moderno. Los componentes web Lightning y los componentes Aura pueden coexistir e interoperar en una página. Para administradores y usuarios finales, aparecen como componentes Lightning. Consulte la *Guía del desarrollador de componentes web Lightning* para obtener más información.

Los componentes Aura desaprobados y sus alternativas recomendadas están indicados del siguiente modo.

ui:actionMenuItem

Utilice lightning:menuItem con lightning:buttonMenu en su lugar.

ui:button

Utilice lightning:button, lightning:buttonIcon 0 lightning:buttonIconStateful. Para grupos de botones, utilice lightning:buttonGroup.

ui:checkboxMenuItem

Utilice lightning:menuItem con lightning:buttonMenu en su lugar.

ui:inputCheckbox

Utilice lightning:input contipo checkbox, toggle o checkbox-button en su lugar. Para grupos de casillas de verificación, utilice lightning:checkboxGroup.

ui:inputCurrency

Utilice lightning:input contipo number y formateador currency en su lugar.

ui:inputDate

Utilice lightning:input contipo date en su lugar.

ui:inputDateTime

Utilice lightning:input contipo datetime en su lugar.

ui:inputDefaultError

Utilice lightning:input con validación de campo integrada en su lugar.

ui:inputEmail

Utilice lightning:input contipo email en su lugar.

ui:inputNumber

Utilice lightning:input contipo number en su lugar.

ui:inputPhone

Utilice lightning:input contipo phone en su lugar.

ui:inputRadio

Utilice lightning:input con tipo radio en su lugar. Para grupos de opciones, utilice lightning:radioGroup.

ui:inputRichText

Utilice lightning:inputRichText en su lugar.

ui:inputSecret

Utilice lightning:input contipo password en su lugar.

ui:inputSelect

Utilice lightning:select con lightning:combobox en su lugar.

ui:inputSelectOption

Utilice lightning:select con lightning:combobox en su lugar.

ui:inputText

Utilice lightning:input contipo text en su lugar.

ui:inputTextArea

Utilice lightning:textarea en su lugar.

ui:inputURL

Utilice lightning:input contipo url en su lugar.

ui:menu

Utilice lightning:buttonMenu en su lugar.

ui:menuItem

Utilice lightning:menuItem con lightning:buttonMenu en su lugar.

ui:menuItemSeparator

Utilice lightning:menuDivider con lightning:buttonMenu en su lugar.

ui:menuList

Utilice lightning:buttonMenu en su lugar.

ui:menuTrigger

Utilice lightning:buttonMenu en su lugar.

ui:menuTriggerLink

Utilice lightning:buttonMenu en su lugar.

ui:message

Utilice lightning:notificationsLibrary en su lugar.

ui:outputCheckbox

Utilice lightning:input contipo checkbox y establezca readonly como true.

ui:outputCurrency

 $\label{thm:constyle} \mbox{Utilice lightning:} for {\tt mattedNumber con style establecido como currency}.$

ui:outputDate

Utilice lightning:formattedDateTime en su lugar.

ui:outputDateTime

Utilice lightning:formattedDateTime con lightning:formattedTime en su lugar.

ui:outputEmail

Utilice lightning: formattedEmail en su lugar.

ui:outputNumber

Utilice lightning: formattedNumber en su lugar.

ui:outputPhone

Utilice lightning: formattedPhone en su lugar.

ui:outputRichText

Utilice lightning: formattedRichText en su lugar.

ui:outputText

Utilice lightning: formattedText en su lugar.

ui:outputTextArea

Utilice lightning:formattedText en su lugar.

ui:outputURL

Utilice lightning: formattedUrl en su lugar.

ui:radioMenuItem

Utilice lightning:menuItem con lightning:buttonMenu en su lugar.

ui:spinner

Utilice lightning: spinner en su lugar.

Comprobar permisos de usuario para componentes web Lightning

Personalice el comportamiento de un componente basándose en si el usuario actual tiene un permiso específico. Para comprobar la asignación de permisos de un usuario, importe permisos de Salesforce desde los módulos con ámbito @salesforce/userPermission y @salesforce/customPermission.

Dónde: Este cambios se aplica a componentes web Lightning en Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Por qué: Los permisos son una forma estándar de controlar el acceso y el comportamiento en una organización de Salesforce. Desarrolle componentes web Lightning para comportarse de un modo determinado basándose en los permisos del usuario actual.

Cómo: Para comprobar si un usuario tiene un permiso, importe una referencia estática al permiso y evalúe si es true o false.

```
import hasPermission from '@salesforce/userPermission/PermissionName';
```

Los permisos personalizados pueden incluir un espacio de nombres. Las organizaciones utilizan espacios de nombre como identificadores exclusivos para su propia personalización y paquetes. Si el permiso personalizado tiene un espacio de nombres, debe anexar el espacio de nombres seguido por al nombre del permiso.

```
import hasPermission from '@salesforce/customPermission/PermissionName';
import hasPermission from '@salesforce/customPermission/namespace__PermissionName';
```

El nombre de la referencia estática es su opción. Elegimos el formato has **Permission** para indicar que la referencia contiene un booleano.

Esta muestra comprueba si el usuario actual tiene el permiso estándar ViewSetup.

```
// app.js
import { LightningElement } from 'lwc';
import hasViewSetup from '@salesforce/userPermission/ViewSetup';

export default class App extends LightingElement {
   get isSetupEnabled() {
      return hasViewSetup;
   }
}
```

```
openSetup(e) {...}
}
```

Si el usuario tiene el permiso, el componente activa un botón.

Esta muestra comprueba si el usuario actual tiene el permiso personalizado ViewReport instalado desde un paquete gestionado con el espacio de nombres acme.

```
// app.js
import { LightningElement } from 'lwc';
import hasViewReport from '@salesforce/customPermission/acme__ViewReport';

export default class App extends LightingElement {
    get isReportVisible() {
        return hasViewReport;
    }
}
```

Si el usuario tiene el permiso, el componente muestra el componente expense-report.

Obtener información acerca de la comunidad Lightning actual

Utilice el módulo con ámbito @salesforce/community para importar información acerca del contexto de comunidad actual al desarrollar componentes web Lightning para comunidades Lightning.

Dónde: Este cambio se aplica a componentes web Lightning en comunidades Lightning en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Utilice @salesforce/community/Id para importar el ld. de la comunidad actual; por ejemplo, cuando su componente debe pasar el ld. de comunidad como un parámetro a una API.

```
import communityId from '@salesforce/community/Id';
```

entre componentes web Lightning, Eliminar componentes de paquetes gestionados

Utilice @salesforce/community/basePath para importar la URL base de su comunidad y luego construir de forma dinámica la URL completa; por ejemplo, al crear un componente de vínculo que funciona entre varias comunidades.

```
import communityBasePath from '@salesforce/community/basePath';
```

La URL base es la sección de la URL de la comunidad que viene tras el dominio. Por lo tanto, si el nombre de dominio de su comunidad es UniversalTelco.force.com y myPartnerCommunity era le valor de URL agregado cuando creó la comunidad, la URL de la comunidad es UniversalTelco.force.com/myPartnerCommunity/s. En este caso, myPartnerCommunity/s es la URL base.



Importante: Puede utilizar @salesforce/community al dirigirse solo a una página de comunidad Lightning. Si un componente importa @salesforce/community, se puede utilizar en cualquier otra experiencia de Salesforce.

Comprobar si un componente web Lightning está conectado al DOM

Utilice una propiedad, isConnected, para comprobar si un componente está conectado al Modal de objeto de documento (DOM).

Dónde: Este cambios se aplica a componentes web Lightning en Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Por qué: Ya puede utilizar los enlaces de ciclo de vida connectedCallback() y disconnectedCallback() para reaccionar cuando un componente está conectado o desconectado del DOM. Sin embargo, el uso de la propiedad Node.isConnected es una experiencia de desarrollador más ergonómica.

Cómo: Los componentes web Lightning ahora reflejan la propiedad Node.isConnected, que devuelve un Booleano indicando si el componente está conectado al DOM. Simplemente utilice this.isConnected en el JavaScript de un componente.

```
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.
           }
        })
}
```



Sugerencia: Los componentes web Lightning reflejan las propiedades de otras API web también. Para una lista completa, consulte Propiedades de API web en la Guía del desarrollador de componentes web Lightning.

CONSULTE TAMBIÉN

Documentos web MDN: Node.isConnected

Establecer una propiedad de JavaScript de mayúsculas a través de un atributo HTML

Componentes web Lightning proporciona sintaxis especial para permitirle establecer una propiedad JavaScript de mayúsculas a través de un atributo HTML. Anteriormente, no podía establecer una propiedad JavaScript de mayúsculas a través de un atributo HTML.

Dónde: Este cambios se aplica a componentes web Lightning en Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Por qué: Los atributos HTML en una plantilla no contienen caracteres en mayúsculas. Si el nombre de una propiedad JavaScript comienza con un carácter en mayúsculas, este sintaxis le permite establecer la propiedad en HTML sin cambiar el código JavaScript.

Cómo: Agregue un guión inicial al atributo HTML. El guión inicial indica al motor que el primer carácter alfabético en el nombre del atributo está declarado con un carácter en mayúscula en la clase de JavaScript.

La propiedad de JavaScript Upper se asigna al atributo HTML -upper.

```
// 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>
```

En un componente web Lightning, los nombres de propiedad de JavaScript camel-case se asignan a nombres de atributo HTML kebab-case. En JavaScript, @api firstName se asigna al <c-child first-name="Pierre"></c-child> HTML. Si una propiedad de JavaScript comienza con un carácter alfabético en mayúscula, @api FirstName, simplemente utilice la misma asignación para le primer carácter, -first-name.

Obtener elementos secundarios por nombre de clase o etiqueta en Componentes web Lightning

Las API Element.getElementsByTagName() y Element.getElementsByClassName() son ahora compatibles en la clase base LightningElement para componentes web Lightning. Un elemento principal puede utilizar getElementsByTagName() para obtener una lista de sus elementos secundarios con una etiqueta específica. Un elemento principal puede utilizar getElementsByClassName() para obtener una lista de sus elementos secundarios con una clase específica.

Dónde: Este cambios se aplica a componentes web Lightning en Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Los cambios en la API de DOM podrían requerir actualizaciones de prueba de la interfaz de usuario

El contenido y la estructura de HTML, CSS y el DOM pueden cambiar en cualquier momento y no se pueden considerar una API estable. Las pruebas de la interfaz de usuario automatizadas que utilizan herramientas como Selenium WebDriver para llegar a elementos internos de componentes requieren su mantenimiento continuado. Estamos aquí para ayudarle a adaptar sus pruebas de la interfaz de usuario automatizadas para esta versión.

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

Por qué: Destacamos la fragilidad de estas pruebas debido a cambios, en particular a medida que Lightning Experience evoluciona con estándares web modernos. Comprendemos el valor que obtiene de las pruebas automatizadas de la interfaz de usuario y la carga de mantenimiento que esto supone para usted. Salesforce nunca garantizó retrocompatibilidad con HTML, CSS o DOM.

Cómo: Si sus pruebas de interfaz de usuario procedentes de la versión anterior tienen problemas, consulte este artículo de Knowledge, que incluye pasos y una herramienta personalizada para ayudarle a solucionarlos.

CONSULTE TAMBIÉN

Blog de desarrolladores de Salesforce: Automatización de prueba

Los componentes Lightning utilizan Selector de fecha de Android nativo

Cambiamos la visualización del selector de fecha en la aplicación móvil Salesforce para Android desde un calendario Android personalizado al nativo de Android. No son necesarias actualizaciones.

Dónde: Este cambio se aplica a componentes Lightning en la aplicación móvil Salesforce en dispositivos Android.

Cómo: Los siguientes componentes tienen un aspecto actualizado dependiendo de su versión del Sistema operativo de Android.

Componentes Aura:

- lightning:input type="date">
- lightning:input type="datetime">
- <lightning:select>
- lightning:input type="time">

Componente web Lightning:

- lightning-input-field
- lightning-input type="date"
- lightning-input type="datetime"
- lightning-input type="time"



Nota: La interfaz de Android actualizada depende de la versión del Sistema operativo de Android que está ejecutando.

Los componentes web Lightning en fichas personalizadas son reactivos

Antes de Summer '20, cuando un componente web Lightning en una ficha personalizada actualizaba sus parámetros de consulta, el marco de trabajo volvía a crear el componente. Ahora, un componente en una ficha personalizada es reactivo. Cuando el componente actualiza sus parámetros de consulta, el componente se vuelve a representar y ya no se vuelve a crear.

Dónde: Este cambios se aplica a componentes web Lightning en Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Por qué: Los componentes web Lightning están diseñados para realizar seguimientos de forma reactiva en las actualizaciones de parámetros de consultas, pero no eran reactivos al utilizarlos en fichas personalizadas. Ahora, cuando los componentes se utilizan en fichas personalizadas, se alinean con el diseño reactivo de otros componentes web Lightning.

Cómo: Cuando se utiliza un componente web Lightning con una ficha personalizada para actualizar los parámetros de consultas pageReference.state en la página actual, debe realizar el seguimiento de parámetros de consultas. Realice el seguimiento de parámetros de consultas declarando la variable currentPageReference en su componente antes de obtener una referencia a la página actual con @wire (CurrentPageReference). Si no declara la variable currentPageReference, no se realiza el seguimiento de parámetros de consultas, de modo que no se actualizan y mantienen sus valores presentes.

Para actualizar su código, agregue la variable currentPageReference a la clase de su componente.

```
export default class PageStateChangeExample extends NavigationMixin(LightningElement) {
    // Declare the currentPageReference variable in order to track it
    currentPageReference;

@wire(CurrentPageReference)
setCurrentPageReference(currentPageReference) {
    this.currentPageReference = currentPageReference;
```

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de componentes web Lightning: Reactividad

Actualizar dependencias Jest a v25.5.4 si actualiza sfdx-lwc-jest a v0.9.0

Actualizamos nuestra dependencia Jest en sfdx-lwc-jest v0.9.0 a Jest v25.5.4. Para asegurarse de que sus pruebas aún se ejecutan correctamente después de actualizar sfdx-lwc-jest, actualice sus dependencias.

Dónde: Este cambios se aplica a componentes web Lightning en Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de componentes web Lightning: Probar componentes web Lightning Jest 25: Sentar las bases para le futuro

Esquema de blog bloqueado para iframes

La directiva frame-src de la Política de seguridad de contenidos evita el acceso a una URL de blob desde un iframe. Este cambio se presentó en la versión Spring '20, pero no se documentó hasta ahora.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Por qué: Esta restricción evita que un atacante inyecte contenido arbitrario en un iframe en un intento de secuestro de clics.

Cómo: Utilice un vínculo normal a una URL de blob y abra el contenido en una nueva ficha o ventana en vez de utilizar un iframe.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de componentes Aura Lightning: Descripción general de la Política de seguridad de contenidos (CSP)

Actualizaciones de versión (Anteriormente Actualizaciones críticas) Actualizaciones pospuestas

Pospusimos varias actualizaciones para darle más tiempo para prepararse para ellas.

EN ESTA SECCIÓN:

Restringir el acceso a métodos de Apex @AuraEnabled para usuarios invitados y de portal basándose en perfil de usuario (Actualización, Pospuesta)

Esta actualización se pospuso a Winter '21. Se programó para activarse automáticamente (aplicación) en Spring '20. Esta actualización le proporciona mayor control sobre qué usuarios invitados, de portal o de comunidad pueden acceder a clases de Apex con métodos @AuraEnabled. Agregue el acceso a perfiles de usuario a cualquier clase de Apex @AuraEnabled utilizada por una comunidad o portal. Cuando se activa esta actualización, un usuario invitado, de portal o de comunidad puede acceder a un método de Apex @AuraEnabled solo cuando el perfil de usuario o un conjunto de permisos asignado permite acceder a la clase de Apex.

Evitar la creación de expresiones de funciones en componentes Aura creados de forma dinámica (Actualización, pospuesta)

Esta actualización se pospuso a Winter '21. Se programó para activarse automáticamente (aplicación) en Summer '20. Para mejorar la seguridad y la estabilidad, esta actualización evita que los valores de atributo pasados a \$A.createComponent() o \$A.createComponents() se interpreten como expresiones de funciones de Aura.

Restringir el acceso a métodos de Apex @AuraEnabled para usuarios autenticados basándose en perfil de usuario (Actualización, pospuesta)

Esta actualización se pospuso a Winter '21. Se programó para activarse automáticamente (aplicación) en Summer '20. Esta actualización le proporciona mayor control sobre qué usuarios autenticados pueden acceder a clases de Apex con métodos @AuraEnabled. Cuando se activa esta actualización, un usuario no autenticado puede acceder a un método de Apex @AuraEnabled solo cuando el perfil de usuario o un conjunto de permisos asignado permite acceder a la clase de Apex.

Activar comprobaciones de acceso de dependencia en componentes Lightning (Actualización, pospuesta)

Esta actualización se pospuso a Spring '21. Se programó para activarse automáticamente (aplicación) en Summer '20. Esta actualización mejora las comprobaciones de acceso de componentes Lightning comprobando el nivel de acceso de todas las dependencias de componente. Una dependencia es un recurso utilizado en un componente de nivel superior. Por ejemplo, un componente puede utilizar o ampliar otro componente en su marcado o implementar una interfaz.

Utilizar with sharing para controladores de Apex @AuraEnabled con colaboración implícita (Actualización, pospuesta)

Esta actualización se pospuso a Spring '21. Se programó para activarse automáticamente (aplicación) en Spring '20. Esta actualización cambia el comportamiento de controladores de Apex @AuraEnabled que no especifican with sharing o without sharing para tomar como valor predeterminado with sharing. Esta actualización se aplica únicamente a organizaciones creadas después de Spring '18 u organizaciones que activaron la actualización retirada "Utilizar without sharing para controladores de Apex @AuraEnabled con colaboración implícita" que tenía el efecto opuesto y establecieron el valor predeterminado como without sharing. Las organizaciones creadas antes de Spring '18 ya toman como valor predeterminado with sharing. Esas organizaciones no ven la actualización a menos que hayan activado la actualización without sharing ahora retirada.

Desactivar el acceso a métodos del controlador no global en paguetes gestionados (Actualización, pospuesta)

Esta actualización se pospuso a Summer '21. Se programó para activarse automáticamente (aplicación) en Winter '20. Esta actualización corrige los controles de acceso en métodos del controlador de Apex en paquetes gestionados. Cuando se activa esta actualización, solo los métodos marcados con el modificador de acceso de global son accesibles por componentes Aura desde fuera del espacio de nombres del paquete. Estos controles de acceso le evitan utilizar métodos de API no compatibles que el autor del paquete no pensaba para el acceso global.

Aplicar modificadores de acceso en propiedades de Apex en Marcado de componente Lightning (Actualización, pospuesta)

Esta actualización se pospuso a Summer '21. Se programó para activarse automáticamente (aplicación) en Summer '20. Esta actualización hace coherentes los componentes Lightning con el uso de propiedades de Apex en otros contextos. Por ejemplo, una expresión de marcado ya no puede acceder a una propiedad de Apex con un captador de Apex privado.

Restringir el acceso a métodos de Apex @AuraEnabled para usuarios invitados y de portal basándose en perfil de usuario (Actualización, Pospuesta)

Esta actualización se pospuso a Winter '21. Se programó para activarse automáticamente (aplicación) en Spring '20. Esta actualización le proporciona mayor control sobre qué usuarios invitados, de portal o de comunidad pueden acceder a clases de Apex con métodos @AuraEnabled. Agregue el acceso a perfiles de usuario a cualquier clase de Apex @AuraEnabled utilizada por una comunidad o portal. Cuando se activa esta actualización, un usuario invitado, de portal o de comunidad puede acceder a un método de Apex @AuraEnabled solo cuando el perfil de usuario o un conjunto de permisos asignado permite acceder a la clase de Apex.

Dónde: Este cambio se aplica a componentes Aura, componentes web Lightning y flujos en comunidades Lightning, portales, así como Sitios de Salesforce.

Cuándo: Esta actualización se aplica cuando su organización de sandbox o producción se actualiza a Winter '21. La aplicación comienza el 9 de agosto de 2020 y entra en vigor cuando se actualiza su instancia a Winter '21. Para obtener la fecha de actualización de versión más importante, vaya a Estado de confianza, busque su instancia y haga clic en la ficha de mantenimiento.

Por qué: Cuando se activa esta actualización, un usuario invitado, de portal o de comunidad puede acceder a un método de Apex @AuraEnabled solo cuando el perfil de usuario o un conjunto de permisos permite acceder a la clase de Apex. Esta actualización aplica restricciones de perfil de usuario y conjunto de permisos para clases de Apex utilizadas por componentes web Lightning y Aura.



Nota: Para activar el acceso a un controlador de Apex public que forma parte de un paquete gestionado, una organización de suscriptor debe utilizar un conjunto de permisos. No puede activar el acceso a un controlador de Apex public desde un paquete gestionado utilizando un perfil de usuario.

Cómo: Para probar esta actualización, recomendamos trabajar en un sandbox para completar pruebas antes de la fecha de aplicación inicial del 9 de agosto de 2020, que es la fecha de activación automática en la interfaz de usuario Actualizaciones críticas. Tras el 9 de agosto, ya no puede activar o desactivar la actualización y puede probar el comportamiento solo en un sandbox que ya se actualizó a Winter '21. Si no activa la actualización antes del 7 de mayo, se activará automáticamente cuando se actualice su instancia a Winter '21.

- 1. En Configuración, ingrese Actualizaciones de versión en el cuadro Búsqueda rápida.
- 2. Seleccione Actualizaciones de versión (Beta).
- **3.** Busque "Restringir el acceso a métodos de Apex @AuraEnabled para usuarios invitados y de portal basándose en perfil de usuario" y haga clic en **Ver detalles** o haga clic en **Primeros pasos**.
- **4.** Pruebe que los componentes Aura, componentes web Lightning y flujos que desarrolló están funcionando correctamente para usuarios invitados, de portal y de comunidad.

CONSULTE TAMBIÉN

Restringir el acceso a métodos de Apex @AuraEnabled para usuarios autenticados basándose en perfil de usuario (Actualización, pospuesta)

Guía del desarrollador de Apex: Seguridad de clase *Ayuda de Salesforce*: Configurar el perfil de usuario invitado Actualizaciones de versión (Beta)

Evitar la creación de expresiones de funciones en componentes Aura creados de forma dinámica (Actualización, pospuesta)

Esta actualización se pospuso a Winter '21. Se programó para activarse automáticamente (aplicación) en Summer '20. Para mejorar la seguridad y la estabilidad, esta actualización evita que los valores de atributo pasados a \$A.createComponent() o \$A.createComponents() se interpreten como expresiones de funciones de Aura.

Dónde: Este cambio se aplica a las organizaciones con componentes Lightning en Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Cuándo: Esta actualización se creó en Summer '19 y se aplica cuando una organización de producción o sandbox se actualiza a Winter '21. La aplicación comienza el 9 de agosto de 2020 y entra en vigor cuando se actualiza su instancia a Winter '21. Para obtener la fecha de actualización de versión más importante, vaya a Estado de confianza, busque su instancia y haga clic en la ficha de mantenimiento.

Por qué: Cuando se activa la actualización, utilizando el par clave-valor {"exprType": "FUNCTION"} en un objeto pasado como un valor de atributo a \$A.createComponent() o \$A.createComponents() lanza un error en vez de desencadenar un comportamiento impredecible.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de componentes Aura Lightning: Creación dinámica de componentes Actualizaciones de versión (Beta)

Restringir el acceso a métodos de Apex @AuraEnabled para usuarios autenticados basándose en perfil de usuario (Actualización, pospuesta)

Esta actualización se pospuso a Winter '21. Se programó para activarse automáticamente (aplicación) en Summer '20. Esta actualización le proporciona mayor control sobre qué usuarios autenticados pueden acceder a clases de Apex con métodos @AuraEnabled. Cuando se activa esta actualización, un usuario no autenticado puede acceder a un método de Apex @AuraEnabled solo cuando el perfil de usuario o un conjunto de permisos asignado permite acceder a la clase de Apex.

Dónde: Este cambio se aplica a los componentes Aura y los componentes web Lightning en Lightning Experience, Salesforce Classic, Comunidades Lightning y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Cuándo: Esta actualización se creó en Winter '20 y se aplica cuando una organización de producción o sandbox se actualiza a Winter '21. La aplicación comienza el 9 de agosto de 2020 y entra en vigor cuando se actualiza su instancia a Winter '21. Para obtener la fecha de actualización de versión más importante, vaya a Estado de confianza, busque su instancia y haga clic en la ficha de mantenimiento.

Por qué: Esta actualización aplica restricciones de perfil de usuario y conjunto de permisos para clases de Apex utilizadas por componentes web Lightning y Aura.



Nota: Para activar el acceso a un controlador de Apex public que forma parte de un paquete gestionado, una organización de suscriptor debe utilizar un conjunto de permisos. No puede activar el acceso a un controlador de Apex public desde un paquete gestionado utilizando un perfil de usuario.

Cómo: Para probar esta actualización, recomendamos trabajar en un sandbox para completar pruebas antes de la fecha de aplicación inicial del 9 de agosto de 2020, que es la fecha de activación automática en la interfaz de usuario Actualizaciones críticas. Tras el 9 de agosto, ya no puede activar o desactivar la actualización y puede probar el comportamiento solo en un sandbox que ya se actualizó a Winter '21. Si no activa la actualización antes del 9 de agosto, se activará automáticamente cuando se actualice su instancia a Winter '21.

- 1. En Configuración, ingrese Actualizaciones de versión en el cuadro Búsqueda rápida.
- 2. Seleccione Actualizaciones de versión (Beta).

- 3. Busque "Restringir el acceso a métodos de Apex @AuraEnabled para usuarios autenticados basándose en perfil de usuario" y haga clic en Ver detalles o haga clic en Primeros pasos.
- 4. Pruebe que los componentes web Lightning y Aura personalizados que desarrolló están funcionando correctamente para usuarios autenticados.

CONSULTE TAMBIÉN

Nuevo conjunto de permisos: Acceso de clase de Apex activado por Aura

Restringir el acceso a métodos de Apex @AuraEnabled para usuarios invitados y de portal basándose en perfil de usuario (Actualización, Pospuesta)

Guía del desarrollador de Apex: Seguridad de clase

Desactivar el acceso a métodos del controlador no global en paquetes gestionados (Actualización, pospuesta)

Actualizaciones de versión (Beta)

Activar comprobaciones de acceso de dependencia en componentes Lightning (Actualización, pospuesta)

Esta actualización se pospuso a Spring '21. Se programó para activarse automáticamente (aplicación) en Summer '20. Esta actualización mejora las comprobaciones de acceso de componentes Lightning comprobando el nivel de acceso de todas las dependencias de componente. Una dependencia es un recurso utilizado en un componente de nivel superior. Por ejemplo, un componente puede utilizar o ampliar otro componente en su marcado o implementar una interfaz.

Dónde: Este cambio se aplica a los componentes Aura y los componentes web Lightning en Lightning Experience, Salesforce Classic, Comunidades Lightning y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Cuándo: Esta actualización se aplica cuando su organización de sandbox o producción se actualiza a Spring '21. La aplicación comienza el domingo, 29 de noviembre de 2020 y entra en vigor cuando se actualiza su instancia a Spring '21. Para obtener la fecha de actualización de versión más importante, vaya a Estado de confianza, busque su instancia y haga clic en la ficha de mantenimiento.

Por qué: Aura le permite controlar el acceso a sus aplicaciones, atributos, componentes, eventos, interfaces y métodos a través del atributo del sistema access. El atributo del sistema access indica si el recurso puede utilizarse fuera de su propio espacio de nombres. Un componente web Aura o Lightning también puede requerir un permiso para acceder al componente.

Cuando se activa la actualización, el marco de trabajo comprueba el acceso seguido del componente de nivel superior y cada dependencia del componente, incluyendo cualquier permiso necesario para acceder a cada componente. Cuando la actualización no se activa, el marco de trabajo comprueba solo el acceso al componente de nivel superior.

Cómo: Para probar esta actualización, recomendamos trabajar en un sandbox para completar pruebas antes de la fecha de aplicación inicial del domingo, 29 de noviembre de 2020, que es la fecha de activación automática en la interfaz de usuario Actualizaciones críticas. Tras el 29 de noviembre, ya no puede activar o desactivar la actualización y puede probar el comportamiento solo en un sandbox que ya se actualizó a Spring '21. Si no activa la actualización antes del 29 de noviembre, se activará automáticamente cuando se actualice su instancia a Spring '21.

- 1. En Configuración, ingrese Actualizaciones de versión en el cuadro Búsqueda rápida.
- 2. Seleccione Actualizaciones de versión (Beta).
- 3. Busque "Activar comprobaciones de acceso de dependencia en componentes Lightning" y haga clic en Ver detalles o haga clic en Primeros pasos.
- **4.** Si instaló cualquier paquete que contiene un componente Lightning, actualice a la versión más reciente.

entre componentes web Lightning, Eliminar componentes de paquetes gestionados

5. Pruebe que sus componentes Lightning personalizados están funcionando correctamente.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de componentes Aura Lightning: Control de acceso Actualizaciones de versión (Beta)

Utilizar with sharing para controladores de Apex @AuraEnabled con colaboración implícita (Actualización, pospuesta)

Esta actualización se pospuso a Spring '21. Se programó para activarse automáticamente (aplicación) en Spring '20. Esta actualización cambia el comportamiento de controladores de Apex @AuraEnabled que no especifican with sharing o without sharing para tomar como valor predeterminado with sharing. Esta actualización se aplica únicamente a organizaciones creadas después de Spring '18 u organizaciones que activaron la actualización retirada "Utilizar without sharing para controladores de Apex @AuraEnabled con colaboración implícita" que tenía el efecto opuesto y establecieron el valor predeterminado como without sharing. Las organizaciones creadas antes de Spring '18 ya toman como valor predeterminado with sharing. Esas organizaciones no ven la actualización a menos que hayan activado la actualización without sharing ahora retirada.

Dónde: Este cambio se aplica a los componentes Aura y los componentes web Lightning en Lightning Experience, Salesforce Classic, Comunidades Lightning y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Cuándo: Esta actualización se aplica cuando su organización de sandbox o producción se actualiza a Spring '21. La aplicación comienza el 29 de noviembre de 2020 y entra en vigor cuando se actualiza su instancia a Spring '21. Para obtener la fecha de actualización de versión más importante, vaya a Estado de confianza, busque su instancia y haga clic en la ficha de mantenimiento.

Por qué: Una clase de Apex @AuraEnabled que no establece explícitamente with sharing o without sharing utiliza un valor predeterminado o valor implícito de with sharing. El objetivo de la actualización retirada "Utilizar without sharing para controladores de Apex @AuraEnabled con colaboración implícita" era hacer que los controladores de Apex para componentes Aura tomen como valor predeterminado without sharing. Este comportamiento hace que los controladores de Apex sean coherentes en componentes Aura y páginas de Visualforce.

Tras mucha reflexión, decidimos garantizar que los componentes Lightning sean seguros de forma predeterminada. Por lo que creamos esta nueva actualización que toma como valor predeterminado with sharing para clases de Apex @AuraEnabled utilizadas por componentes Aura o componentes web Lightning.

Las clases de Apex generalmente se ejecutan en modo del sistema. Por consiguiente, las credenciales del usuario actual no se utilizan para ejecutar la lógica de Apex y los permisos de usuario y la seguridad a nivel de campo no se aplican automáticamente.

Puede elegir si una clase de Apex aplica reglas de colaboración utilizando las palabras clave with sharing o without sharing. La aplicación de reglas de colaboración utilizando la palabra clave with sharing no aplica la seguridad a nivel de campo y permisos del usuario. Debe aplicar manualmente permisos de CRUD y seguridad a nivel de campo por separado en sus clases de Apex.

Cómo: La mejor forma de prepararse para esta actualización es asegurarse de que todo su código de Apex de @AuraEnabled controla el comportamiento de colaboración de forma explícita utilizando las palabras clave with sharing o without sharing. Si todo su código de @AuraEnabled establece de forma explícita comportamiento de colaboración, esta actualización no tiene efecto.

Para probar esta actualización, recomendamos trabajar en un sandbox para completar pruebas antes de la fecha de aplicación inicial del 29 de noviembre de 2020, que es la fecha de activación automática en la interfaz de usuario Actualizaciones críticas. Tras el 29 de noviembre, ya no puede activar o desactivar la actualización y puede probar el comportamiento solo en un sandbox que ya se actualizó a Spring '21. Si no activa la actualización antes del 29 de noviembre, se activará automáticamente cuando se actualice su instancia a Spring '21.

- 1. En Configuración, ingrese Actualizaciones de versión en el cuadro Búsqueda rápida.
- 2. Seleccione Actualizaciones de versión (Beta).

- 3. Busque "Utilizar with sharing para controladores de Apex @AuraEnabled con colaboración implícita" y haga clic en **Ver detalles** o haga clic en **Primeros pasos**.
- **4.** Pruebe el comportamiento de componentes que utilizan clases de Apex que no incluyen las palabras clave with sharing o without sharing.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de Apex: Aplicación de reglas de colaboración

Notas de la versión Winter '20: Utilizar without sharing para controladores de Apex @AuraEnabled con colaboración implícita (Actualización crítica, Retirada)

Actualizaciones de versión (Beta)

Desactivar el acceso a métodos del controlador no global en paquetes gestionados (Actualización, pospuesta)

Esta actualización se pospuso a Summer '21. Se programó para activarse automáticamente (aplicación) en Winter '20. Esta actualización corrige los controles de acceso en métodos del controlador de Apex en paquetes gestionados. Cuando se activa esta actualización, solo los métodos marcados con el modificador de acceso de global son accesibles por componentes Aura desde fuera del espacio de nombres del paquete. Estos controles de acceso le evitan utilizar métodos de API no compatibles que el autor del paquete no pensaba para el acceso global.

Dónde: Este cambio se aplica a las organizaciones con componentes Aura en Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Cuándo: Esta actualización se creó en Summer '17 y se aplica cuando una organización de producción o sandbox se actualiza a Summer '21. La aplicación comienza el 4 de abril de 2021 y entra en vigor cuando se actualiza su instancia a Summer '21. Para obtener la fecha de actualización de versión más importante, vaya a Estado de confianza, busque su instancia y haga clic en la ficha de mantenimiento.

Por qué: Cuando se agrega a un paquete gestionado, solo los métodos del controlador de Apex marcados como global son accesibles por componentes Aura fuera del espacio de nombres de ese paquete gestionado. Los métodos marcados como public en sus definiciones de Apex solo son accesibles para componentes Aura incluidos en el espacio de nombres del paquete. Cuando se activa esta actualización, se aplican estas reglas.

Antes de esta actualización, los componentes Aura fuera del espacio de nombres del paquete podían acceder a métodos no global (métodos del controlador de Apex no marcados con el modificador de acceso global).

Cuando se activa esta actualización, si su código depende por error de métodos de Apex no global en un paquete gestionado, las acciones del servidor que llaman esos métodos fallan. Actualice su código para utilizar solo los métodos de API compatibles proporcionados por el paquete como métodos global.



Nota: Un componente Aura fuera del paquete puede acceder a un método de Apex público instalado desde un paquete desbloqueado sin espacio de nombres. El componente Aura se puede instalar desde otro paquete o se puede crear en la organización. Para el acceso a métodos de Apex, un paquete desbloqueado sin espacio de nombres se trata igual que un paquete no gestionado.

Cómo: Para probar esta actualización, recomendamos trabajar en un sandbox para completar pruebas antes de la fecha de aplicación inicial del 4 de abril de 2021, que es la fecha de activación automática en la interfaz de usuario Actualizaciones críticas. Tras el 4 de abril, ya no puede activar o desactivar la actualización y puede probar el comportamiento solo en un sandbox que ya se actualizó a Summer '21. Si no activa la actualización antes del 4 de abril, se aplicará automáticamente cuando se actualice su instancia a Summer '21.

- 1. En Configuración, ingrese Actualizaciones de versión en el cuadro Búsqueda rápida.
- 2. Seleccione Actualizaciones de versión (Beta).
- **3.** Busque "Desactivar el acceso a métodos del controlador no global en paquetes gestionados" y haga clic en **Ver detalles** o haga clic en **Primeros pasos**.

4. Pruebe que sus componentes Aura personalizados están funcionando correctamente.

CONSULTE TAMBIÉN

Restringir el acceso a métodos de Apex @AuraEnabled para usuarios autenticados basándose en perfil de usuario (Actualización, pospuesta)

Actualizaciones de versión (Beta)

Aplicar modificadores de acceso en propiedades de Apex en Marcado de componente Lightning (Actualización, pospuesta)

Esta actualización se pospuso a Summer '21. Se programó para activarse automáticamente (aplicación) en Summer '20. Esta actualización hace coherentes los componentes Lightning con el uso de propiedades de Apex en otros contextos. Por ejemplo, una expresión de marcado ya no puede acceder a una propiedad de Apex con un captador de Apex privado.

Dónde: Este cambio se aplica a los componentes Aura y los componentes web Lightning en Lightning Experience, Salesforce Classic, Comunidades Lightning y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Cuándo: Esta actualización se aplica cuando su organización de sandbox o producción se actualiza a Summer '21. La aplicación comienza el 4 de abril de 2021 y entra en vigor cuando se actualiza su instancia a Summer '21. Para obtener la fecha de actualización de versión más importante, vaya a Estado de confianza, busque su instancia y haga clic en la ficha de mantenimiento.

Por qué: Echemos un vistazo a un ejemplo para una clase de Apex con un captador privado para una propiedad de clasecounter.

```
public class EnforcePrivateGetter {
    @AuraEnabled

public Integer counter { private get; set; }

@AuraEnabled
public static EnforcePrivateGetter GetRepro2()
{
    EnforcePrivateGetter result = new EnforcePrivateGetter();
    result.counter = 2;
    return result;
}
```

Con la actualización activada, este componente Aura no puede acceder al captador private con la expresión {!v.apexObject.counter}. La misma restricción se aplica para un componente web Lightning.

Este es el controlador de JavaScript.

```
({
    doInit : function(cmp, ev) {
     var action = cmp.get("c.GetRepro2");
```

```
action.setCallback(this, function(response) {
    var state = response.getState();
    if (state === "SUCCESS") {
        cmp.set('v.apexObject', response.getReturnValue());
    }
    else if (state === "ERROR") {
        console.log('Error : ' + JSON.stringify(errors));
    }
});

$A.enqueueAction(action);
}
```

Con la actualización activada, la solución es eliminar el modificador de acceso private en el captador t camiar la definición de variable de clase a:

```
public Integer counter { get; set; }
```

Para hacer una propiedad de Apex legible fuera de la clase de Apex, la propiedad no puede tener un modificador de acceso private o protected.

Cómo: Para probar esta actualización, recomendamos trabajar en un sandbox para completar pruebas antes de la fecha de aplicación inicial del 4 de abril de 2021, que es la fecha de activación automática en la interfaz de usuario Actualizaciones críticas. Tras el 4 de abril, ya no puede activar o desactivar la actualización y puede probar el comportamiento solo en un sandbox que ya se actualizó a Summer '21. Si no activa la actualización antes del 4 de abril, se aplicará cuando se actualice su instancia a Summer '21.

- 1. En Configuración, ingrese Actualizaciones de versión en el cuadro Búsqueda rápida.
- 2. Seleccione Actualizaciones de versión (Beta).
- **3.** Busque "Aplicar modificadores de acceso en propiedades de Apex en Marcado de componente Lightning" y haga clic en **Ver detalles** o haga clic en **Primeros pasos**.
- **4.** Pruebe el comportamiento de componentes que utilizan clases de Apex con modificadores de acceso private o protected en captadores.

CONSULTE TAMBIÉN

Actualizaciones de versión (Beta)

Alertas de seguridad: Acceso restringido a métodos de Apex @AuraEnabled basándose en perfil de usuario

Tenemos algunas alertas de seguridad.

EN ESTA SECCIÓN:

Restringir el acceso a métodos de Apex @AuraEnabled para usuarios invitados y de portal basándose en perfil de usuario (Alerta de seguridad)

Esta alerta de seguridad está relacionada con una actualización que le da más control sobre qué usuarios invitados, de portal y de comunidad pueden acceder a las clases de Apex con métodos @AuraEnabled en componentes web Aura y Lightning.

Restringir el acceso a métodos de Apex @AuraEnabled para usuarios autenticados basándose en perfil de usuario (Alerta de seguridad)

Esta alerta de seguridad está relacionada con una actualización que le da más control sobre qué usuarios autenticados pueden acceder a las clases de Apex con métodos @AuraEnabled en componentes web Aura y Lightning.

Restringir el acceso a métodos de Apex @AuraEnabled para usuarios invitados y de portal basándose en perfil de usuario (Alerta de seguridad)

Esta alerta de seguridad está relacionada con una actualización que le da más control sobre qué usuarios invitados, de portal y de comunidad pueden acceder a las clases de Apex con métodos @AuraEnabled en componentes web Aura y Lightning.

Dónde: Este cambio se aplica a los componentes web Aura y Lightning en comunidades y Lightning y portales, así como en Sitios de Salesforce.

Por qué: Cuando se activa la actualización asociada, un usuario invitado, de portal o de comunidad puede acceder a un método de Apex @AuraEnabled solo cuando el perfil de usuario permite acceder a la clase de Apex. La actualización aplica restricciones de perfil de usuario para clases de Apex utilizadas por componentes web Lightning y Aura.

Cómo: Para ver la alerta de seguridad y ver las recomendaciones para su organización, ingrese *Alertas de seguridad* en el cuadro Búsqueda rápida en Configuración y seleccione **Alertas de seguridad**.

CONSULTE TAMBIÉN

Restringir el acceso a métodos de Apex @AuraEnabled para usuarios invitados y de portal basándose en perfil de usuario (Actualización, Pospuesta)

Actualizaciones de versión (Beta)

Restringir el acceso a métodos de Apex @AuraEnabled para usuarios autenticados basándose en perfil de usuario (Alerta de seguridad)

Esta alerta de seguridad está relacionada con una actualización que le da más control sobre qué usuarios autenticados pueden acceder a las clases de Apex con métodos @AuraEnabled en componentes web Aura y Lightning.

Dónde: Este cambio se aplica a los componentes Aura y los componentes web Lightning en Lightning Experience, Salesforce Classic, Comunidades Lightning y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Por qué: Cuando se activa la actualización asociada, un usuario autenticado puede acceder a un método de Apex @AuraEnabled solo cuando el perfil de usuario permite acceder a la clase de Apex. Esta actualización aplica restricciones de perfil de usuario para clases de Apex utilizadas por componentes web Lightning y Aura.

Cómo: Para ver la alerta de seguridad y ver las recomendaciones para su organización, ingrese *Alertas de seguridad* en el cuadro Búsqueda rápida en Configuración y seleccione **Alertas de seguridad**.

CONSULTE TAMBIÉN

Restringir el acceso a métodos de Apex @AuraEnabled para usuarios autenticados basándose en perfil de usuario (Actualización, pospuesta)

Actualizaciones de versión (Beta)

Einstein Platform Services: Reconocimiento de imágenes y procesamiento del lenguaje natural

¿No es un científico de datos o experto en aprendizaje automático, pero sigue deseando integrar IA en sus aplicaciones? Use las API de Einstein Platform Services para incorporar la IA fácilmente a sus aplicaciones con funciones de reconocimiento de imágenes y procesamiento del lenguaje natural. Con las API de Einstein Vision, podrá aprovechar los clasificadores preaprendidos o capacitar sus clasificadores personalizados para resolver una amplia gama de casos de uso de reconocimiento de imágenes. Con las API de Einstein Language, podrá sacar el máximo partido a las capacidades de procesamiento del lenguaje natural para analizar y deducir la intención que subyace tras el texto. Haga que sus aplicaciones sean más inteligentes y parezcan genios al mismo tiempo.

Los derechos de ALBERT EINSTEIN se utilizan con el permiso de The Hebrew University of Jerusalem. Representado exclusivamente por Greenlight.

EN ESTA SECCIÓN:

Einstein Vision: Detectar texto en imágenes con Einstein OCR, Detectar productos en estantes con un algoritmo optimizado

Obtenga modelos de reconocimiento óptico de caracteres (OCR) que detectan texto alfanumérico en una imagen con Einstein OCR. Usted accede a los modelos desde un extremo de API de REST único. Utilice el algoritmo minorista para crear un modelo optimizado para escenarios de ejecución minorista.

Einstein Language: Crear modelos de intención de Einstein en múltiples idiomas, Crear modelos de Einstein Intent que admiten texto fuera de dominio

Los modelos y conjuntos de datos de Einstein Intent ahora admiten estos idiomas: Inglés (EE.UU.), inglés (RU), francés, alemán, italiano, portugués y español. Einstein Intent le permite crear un modelo que gestiona predicciones para texto fuera de dominio inesperado.

Einstein Vision: Detectar texto en imágenes con Einstein OCR, Detectar productos en estantes con un algoritmo optimizado

Obtenga modelos de reconocimiento óptico de caracteres (OCR) que detectan texto alfanumérico en una imagen con Einstein OCR. Usted accede a los modelos desde un extremo de API de REST único. Utilice el algoritmo minorista para crear un modelo optimizado para escenarios de ejecución minorista.

EN ESTA SECCIÓN:

Detectar texto en una imagen con Einstein OCR (Disponible de forma general)

Obtenga modelos de reconocimiento óptico de caracteres (OCR) que detectan texto alfanumérico en una imagen con Einstein OCR. Acceda a los modelos desde un extremo de API de REST único. Cada modelo tiene casos de uso específicos, como exploración de tarjeta de negocio, búsqueda de productos y digitalización de documentos y tablas.

Detectar productos en estantes minoristas con un algoritmo optimizado

Mejore los escenarios de ejecución minorista que identifican productos en estantes. Ahora puede utilizar un algoritmo optimizado para crear un modelo con precisión de detección (mAP) que es mejor para un caso de uso minorista. Además, aún tiene la misma función que un modelo creado utilizando el algoritmo de detección estándar.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Introducción a Salesforce Einstein Vision

Salesforce Einstein: Mejores resultados en Búsqueda de Einstein, Detectar texto en imágenes con Einstein OCR, y Mejores predicciones con más algoritmos y datos en Einstein Discovery

Detectar texto en una imagen con Einstein OCR (Disponible de forma general)

Obtenga modelos de reconocimiento óptico de caracteres (OCR) que detectan texto alfanumérico en una imagen con Einstein OCR. Acceda a los modelos desde un extremo de API de REST único. Cada modelo tiene casos de uso específicos, como exploración de tarjeta de negocio, búsqueda de productos y digitalización de documentos y tablas.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition, Developer Edition y Contact Manager Edition.

Cómo: Cuando llama la API, envía una imagen, y la respuesta de JSON contiene varios elementos basados en el valor del parámetro task.

- Cadena de caracteres alfanuméricos que el modelo predice.
- Confianza (probabilidad) de que el cuadro de límite detectado contiene texto.
- Coordenadas XY para la ubicación de la cadena de caracteres en la imagen (también denominada un cuadro de límite).
- Para datos tabulares, la fila y la columna de tabla en que está ubicado el texto.
- Para tarjetas de negocio, el tipo de entidad del texto detectado como ORGANIZACIÓN, PERSONA, etc.

Este es el aspecto de una llamada de cURL al extremo de OCR.

```
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
```



El JSON de respuesta devuelve el texto y coordenadas de un cuadro de límite (en píxeles) para ese texto.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: ¿Qué es Einstein OCR? Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Detectar texto

Detectar productos en estantes minoristas con un algoritmo optimizado

Mejore los escenarios de ejecución minorista que identifican productos en estantes. Ahora puede utilizar un algoritmo optimizado para crear un modelo con precisión de detección (mAP) que es mejor para un caso de uso minorista. Además, aún tiene la misma función que un modelo creado utilizando el algoritmo de detección estándar.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition, Developer Edition y Contact Manager Edition.

Cómo: Para utilizar el algoritmo de ejecución minorista, primero cree un conjunto de datos que tiene un tipo de image-detection. A continuación, cuando entrena el conjunto de datos para crear un modelo, especifica un algoritmo de retail-execution. El comando cURL es el siguiente.

```
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
```

Estas llamadas utilizan el parámetro algorithm.

- Capacitar un modelo: POST /v2/vision/train
- Volver a capacitar un modelo: POST /v2/vision/retrain

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Detectar productos en estantes con un algoritmo optimizado

Einstein Language: Crear modelos de intención de Einstein en múltiples idiomas, Crear modelos de Einstein Intent que admiten texto fuera de dominio

Los modelos y conjuntos de datos de Einstein Intent ahora admiten estos idiomas: Inglés (EE.UU.), inglés (RU), francés, alemán, italiano, portugués y español. Einstein Intent le permite crear un modelo que gestiona predicciones para texto fuera de dominio inesperado.

EN ESTA SECCIÓN:

Einstein Intent ahora admite múltiples idiomas

Los modelos y conjuntos de datos de Einstein Intent ahora admiten estos idiomas: Inglés (EE.UU.), inglés (Reino Unido), francés, alemán, italiano, portugués, español, chino (simplificado) (beta), chino (tradicional) (beta) y japonés (beta). Usted especifica el idioma cuando crea un conjunto de datos de intención. Cuando capacita ese conjunto de datos, el modelo hereda el idioma del conjunto de datos.

Crear modelos de Einstein Intent que admiten texto fuera de dominio

Einstein Intent le permite crear un modelo que gestiona predicciones para texto fuera de dominio inesperado. El texto fuera de dominio es texto que no recae en ninguna de las etiquetas en el modelo.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Introducción al lenguaje de Salesforce Einstein Salesforce Einstein: Mejores resultados en Búsqueda de Einstein, Detectar texto en imágenes con Einstein OCR, y Mejores predicciones con más algoritmos y datos en Einstein Discovery

Einstein Intent ahora admite múltiples idiomas

Los modelos y conjuntos de datos de Einstein Intent ahora admiten estos idiomas: Inglés (EE.UU.), inglés (Reino Unido), francés, alemán, italiano, portugués, español, chino (simplificado) (beta), chino (tradicional) (beta) y japonés (beta). Usted especifica el idioma cuando crea un conjunto de datos de intención. Cuando capacita ese conjunto de datos, el modelo hereda el idioma del conjunto de datos.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition, Developer Edition y Contact Manager Edition.

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

Cómo: Dos nuevos parámetros de API activan la compatibilidad de múltiples idiomas: language y algorithm. Cuando crea le conjunto de datos, especifica el idioma en el parámetro language. Cuando capacita el conjunto de datos para crear un modelo, pasa en el parámetro algorithm con un valor de multilingual-intent o multilingual-intent-ood (para crear un modelo que gestiona predicciones fuera de dominio). Estas llamadas utilizan el parámetro language.

- Crear un conjunto de datos de forma asíncrona: POST /v2/language/datasets/upload
- Crear un conjunto de datos de forma síncrona: POST /v2/language/datasets/upload

Estas llamadas utilizan el parámetro algorithm.

• Capacitar un conjunto de datos: POST /v2/language/train

Volver a capacitar un conjunto de datos: POST /v2/language/retrain

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Cómo implementar múltiples idiomas

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Crear un conjunto de datos desde un archivo de forma asíncrona

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Crear un conjunto de datos de forma síncrona

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Capacitar un conjunto de datos

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Volver a capacitar un conjunto de datos

Crear modelos de Einstein Intent que admiten texto fuera de dominio

Einstein Intent le permite crear un modelo que gestiona predicciones para texto fuera de dominio inesperado. El texto fuera de dominio es texto que no recae en ninguna de las etiquetas en el modelo.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition, Developer Edition y Contact Manager Edition.

Cómo: Cuando capacita un conjunto de datos de intención, pase el parámetro algorithm con un valor de multilingual-intent-ood. Para ver cómo funciona el algoritmo, digamos que tiene un modelo de enrutamiento de casos con cinco etiquetas: Facturación, Cambio de pedido, Ayuda de contraseña, Oportunidad de venta e Información de envío El siguiente texto llega para predicción: "¿Cuál es el clima en Los Ángeles?" Si el modelo se creó utilizando el algoritmo estándar, la respuesta se parece a este JSON.

```
"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"
```

El texto enviado para predicción no recae claramente en ninguna de las etiquetas. El modelo no está diseñado para gestionar predicciones que no coinciden con una de las etiquetas, de modo que el modelo devuelve las etiquetas con la mejor probabilidad. Si crea le modelo

con el algoritmo multilingual-intent-ood, y envía el mismo texto para predicción, la respuesta devuelve una matriz probabilities vacía.

```
{
  "probabilities": [ ],
  "object": "predictresponse"
}
```

Estas llamadas utilizan el parámetro algorithm.

- Capacitar un conjunto de datos: POST /v2/language/train
- Volver a capacitar un conjunto de datos: POST /v2/language/retrain

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Cómo gestionar texto fuera de dominio Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Capacitar un conjunto de datos Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Volver a capacitar un conjunto de datos

Visualforce: Servicio de mensajes Lightning (Disponible de forma general), Selector de fecha tiene un nuevo aspecto en Android

Comuníquese entre Visualforce, Aura y componentes web Lightning con servicio de mensajes Lightning. El selector de fecha en la aplicación móvil Salesforce para Android tiene ahora la visualización de Android nativa.

Para obtener más información sobre las funciones afectadas por estas mejoras, consulte la Guía del desarrollador de Visualforce.

EN ESTA SECCIÓN:

Comunicarse entre tecnologías de interfaz de usuario de Salesforce con Servicio de mensajes Lightning (Disponible de forma general).

Utilice servicio de mensajes de Lightning para comunicarse en el DOM: entre páginas de Visualforce, componentes Aura y componentes web Lightning, incluyendo componentes en una barra de utilidades. Puede utilizarlo para comunicarse entre componentes en una sola página Lightning o en múltiples páginas. Si está cambiando de Salesforce Classic a Lightning Experience, puede crear componentes web Lightning que se comunican con páginas de Visualforce y componentes Aura existentes.

Acortar sus direcciones URL de Visualforce (Actualización, pospuesta)

Estamos eliminando los nombres de instancia de Visualforce, Experience Builder, Site.com Studio y direcciones URL de archivo de contenido. Presentada en Spring '18, la actualización "Eliminar nombres de instancia de direcciones de URL para Visualforce, Generador de experiencia, Site.com Studio y Archivos de contenido" se activará el 11 de julio de 2020 en organizaciones sandbox en Summer '20. Sin embargo, la activación en organizaciones de producción se pospuso a Winter '21.

Evitar llamadas de navegación de API consecutivas en páginas de Visualforce (Actualización)

En páginas de Visualforce, las llamadas de navegación de API se pueden desencadenar de forma consecutiva, lo que puede llevar a comportamientos no deseados. Esta actualización de versión evita este patrón de llamada de navegación de API, desencadenando solo la primera llamada de navegación.

Actualizar destino de objeto sforce.one para iframes anidados

Para iframes anidados en Visualforce, cambiamos el destino del objeto sforce.one del marco superior al principal. Realizamos este cambio para mejorar la comunicación entre iframes anidados en Visualforce e interfaces de usuario de Lightning.

Actualizar páginas de Visualforce para el selector de fecha de Android nativo

Cambiamos la visualización del selector de fecha en la aplicación móvil Salesforce para Android desde un calendario Android personalizado al nativo de Android. El selector de fecha ya no se muestra en Android para componentes con un tipo de atributo datetime.

Controladores de acceso desde páginas de Visualforce en diferentes paquetes con @namespaceAccessible

Para acceder a un controlador de Apex desde una página de Visualforce que está en un paquete diferente, utilice la anotación de Apex @namespaceAccessible. Las páginas de Visualforce instaladas en paquetes de segunda generación no pueden llamar a un método de Apex público desde una clase de Apex en otro paquete de forma predeterminada.

Cambios de permisos para información de página de Visualforce

El acceso a ApexPageInfo está limitado a usuarios que pueden ver la página de Visualforce específica, y usuarios con el permiso Ver parámetros y configuración.

Ver datos actualizados al modificar registros en páginas de Visualforce

Cuando modifica un registro en Lightning, la interfaz de usuario se actualiza inmediatamente según sea necesario. Antes de Summer '20, si modificaba un registro desde una página de Visualforce, los datos del registro se actualizaban pero no se actualizaban inmediatamente en la interfaz de usuario. Ahora, en ciertos escenarios, cuando modifica un registro desde una página de Visualforce, los datos se actualizan inmediatamente en la interfaz de usuario.

Comunicarse entre tecnologías de interfaz de usuario de Salesforce con Servicio de mensajes Lightning (Disponible de forma general).

Utilice servicio de mensajes de Lightning para comunicarse en el DOM: entre páginas de Visualforce, componentes Aura y componentes web Lightning, incluyendo componentes en una barra de utilidades. Puede utilizarlo para comunicarse entre componentes en una sola página Lightning o en múltiples páginas. Si está cambiando de Salesforce Classic a Lightning Experience, puede crear componentes web Lightning que se comunican con páginas de Visualforce y componentes Aura existentes.

CONSULTE TAMBIÉN

Comunicarse entre tecnologías de interfaz de usuario de Salesforce con Lightning Message Service (Disponible de forma general).

Acortar sus direcciones URL de Visualforce (Actualización, pospuesta)

Estamos eliminando los nombres de instancia de Visualforce, Experience Builder, Site.com Studio y direcciones URL de archivo de contenido. Presentada en Spring '18, la actualización "Eliminar nombres de instancia de direcciones de URL para Visualforce, Generador de experiencia, Site.com Studio y Archivos de contenido" se activará el 11 de julio de 2020 en organizaciones sandbox en Summer '20. Sin embargo, la activación en organizaciones de producción se pospuso a Winter '21.

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

CONSULTE TAMBIÉN

Estabilizar direcciones de URL para Visualforce, Experience Builder, Site.com Studio y Archivos de contenido (Actualización, pospuesta) Actualizaciones de versión (Beta)

Evitar llamadas de navegación de API consecutivas en páginas de Visualforce (Actualización)

En páginas de Visualforce, las llamadas de navegación de API se pueden desencadenar de forma consecutiva, lo que puede llevar a comportamientos no deseados. Esta actualización de versión evita este patrón de llamada de navegación de API, desencadenando solo la primera llamada de navegación.

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

Cuándo: Salesforce aplicará esta actualización en Spring '21. Para obtener la fecha de actualización de versión más importante, vaya a Estado de confianza, busque su instancia y haga clic en la ficha de mantenimiento.

Por qué: El desencadenamiento de llamadas de navegación de API consecutivas en una página de Visualforce puede llevar a un comportamiento no deseado debido a las llamadas de API que compiten. Para evitar cualquier problema, con esta actualización de versión, solo se aceptará la primera llamada de navegación de API. Esta actualización de versión garantiza un comportamiento predecible y estable en su organización.

Cómo: Cualquier página de Visualforce que utilice este patrón de navegación de API se verá afectada. Revise todas las páginas de Visualforce afectadas. Salesforce proporcionará un patrón de sustitución en el futuro. De manera alternativa, modifique sus páginas para utilizar componentes Lightning en su lugar.

CONSULTE TAMBIÉN

Actualizaciones de versión (Beta)

Actualizar destino de objeto sforce.one para iframes anidados

Para iframes anidados en Visualforce, cambiamos el destino del objeto sforce.one del marco superior al principal. Realizamos este cambio para mejorar la comunicación entre iframes anidados en Visualforce e interfaces de usuario de Lightning.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Lightning on Mobile y Comunidades Lightning.

Cómo: Si utiliza funciones de sforce.one en un iframe anidado en otra página de Visualforce, la página anidada debe solicitar a su página principal invocar la API en su nombre. Utilice la API window.parent.postMessage() del navegador para publicar en la página principal. A continuación, utilice la API window.parent.postMessage() de nuevo para publicar en el marco Lightning principal.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de Visualforce: Cómo gestiona sforce.one versiones de API Guía del desarrollador de Visualforce: Navegación y mensajería con el objeto sforce.one

Actualizar páginas de Visualforce para el selector de fecha de Android nativo

Cambiamos la visualización del selector de fecha en la aplicación móvil Salesforce para Android desde un calendario Android personalizado al nativo de Android. El selector de fecha ya no se muestra en Android para componentes con un tipo de atributo datetime.

Dónde: Este cambio se aplica a páginas de Visualforce en la aplicación móvil Salesforce en dispositivos Android.

Cómo: Los siguientes componentes tienen un aspecto actualizado dependiendo de su versión del Sistema operativo de Android.

- <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">

Sustituya entradas datetime de Visualforce como <apex:input type="datetime"> y <input type="datetime"> con el tipo datetime-local.



Nota: En la aplicación móvil para Android, el componente <apex:inputField> siempre utiliza el selector de fecha de Android nativo en vez del selector de fecha de Visualforce.

La interfaz de Android actualizada depende de la versión del Sistema operativo de Android que ejecuta.

Controladores de acceso desde páginas de Visualforce en diferentes paquetes con @namespaceAccessible

Para acceder a un controlador de Apex desde una página de Visualforce que está en un paquete diferente, utilice la anotación de Apex @namespaceAccessible. Las páginas de Visualforce instaladas en paquetes de segunda generación no pueden llamar a un método de Apex público desde una clase de Apex en otro paquete de forma predeterminada.

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

Cómo: Incluya la anotación @namespaceAccessible de Apex en su clase de controlador personalizado de modo que las páginas de Visualforce puedan acceder a los controladores que estén en otro paquete.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de Visualforce: Controladores de acceso desde páginas de Visualforce en diferentes paquetes con @namespaceAccessible

Cambios de permisos para información de página de Visualforce

El acceso a ApexPageInfo está limitado a usuarios que pueden ver la página de Visualforce específica, y usuarios con el permiso Ver parámetros y configuración.

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

CONSULTE TAMBIÉN

Artículo de Knowledge: Descripciones de permiso de perfil de usuario

Referencia de objetos para Salesforce y la plataforma Lightning: ApexPageInfo

Ver datos actualizados al modificar registros en páginas de Visualforce

Cuando modifica un registro en Lightning, la interfaz de usuario se actualiza inmediatamente según sea necesario. Antes de Summer '20, si modificaba un registro desde una página de Visualforce, los datos del registro se actualizaban pero no se actualizaban inmediatamente en la interfaz de usuario. Ahora, en ciertos escenarios, cuando modifica un registro desde una página de Visualforce, los datos se actualizan inmediatamente en la interfaz de usuario.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente. No se aplica a comunidades de Salesforce o la aplicación Salesforce.

Cuándo: Esta función está disponible de forma escalonada a partir de la versión Summer '20. Para determinar cuándo está disponible para su organización de producción, haga contacto con su ejecutivo de cuenta.

Empaquetado: Actualizaciones de envío disponibles para Paquetes gestionados de segunda generación y desbloqueados (Beta), Probar paquetes desbloqueados

Cómo: Esta función se aplica únicamente a estos escenarios en Lightning Experience:

dependientes de organizaciones (Beta)

- Cuando modifica un registro (no un registro relacionado) desde una página de sustitución de Visualforce.
- Cuando modifica un registro (no un registro relacionado) desde una página de Visualforce que está integrada en la página de inicio del registro.

Cuando modifica un registro desde una página de Visualforce en uno de estos escenarios, los datos actualizados se actualizan en la interfaz de usuario de manera inmediata.

Empaquetado: Actualizaciones de envío disponibles para Paquetes gestionados de segunda generación y desbloqueados (Beta), Probar paquetes desbloqueados dependientes de organizaciones (Beta)

Ampliamos la API de actualización de envío para permitirle programar y enviar actualizaciones a paquetes gestionados de segunda generación y desbloqueados. Utilice paquetes desbloqueados dependientes de organizaciones cuando es difícil desenredar metadatos de su organización. Explore una vista previa anticipada de conversión de paquete gestionado de primera generación.

EN ESTA SECCIÓN:

Programar y enviar actualizaciones a paquetes gestionados de segunda generación (Beta)

Ampliamos el objeto de API de SOAP de PackagePushRequest para activar actualizaciones de envío en paquetes gestionados de segunda generación y desbloqueados. Puede elegir qué organizaciones reciben una actualización de paquete, a qué versión se actualiza el paquete y cuándo desea que se produzca la actualización. Consulte los objetos de API de SOAP PackagePushJob y PackagePushError para realizar un seguimiento del estado de cada trabajo, ver qué actualizaciones se realizaron con éxito y revisar cualquier mensaje de error.

¿No puede desenredar sus metadatos? Pruebe Paquetes desbloqueados dependientes de organizaciones (Beta)

Los paquetes desbloqueados dependientes de organizaciones son una variación de paquetes desbloqueados que le permite crear paquetes que dependen de metadatos no empaquetados en la organización de instalación. Puede utilizar paquetes desbloqueados dependientes de organizaciones cuando desenredar los metadatos de su organización de producción es un trabajo difícil. Cuando utiliza paquetes desbloqueados dependientes de organizaciones, la validación de metadatos se produce durante la instalación del paquete, en vez de durante la creación de versión de paquete.

Obtener un vistazo anticipado a la conversión de paquetes gestionados de primera generación (Vista previa de desarrollador)

Esta vista previa de desarrollador proporciona una vista rápida de cómo estamos diseñando la conversión de paquetes gestionados de primera generación en paquetes gestionados de segunda generación. La vista previa le permite convertir un paquete gestionados de primera generación, e instalar el paquete gestionado de segunda generación recién creado solo en organizaciones borrador. Pruébelo y comparta sus experiencias con nosotros.

Prepararse para la aplicación de cobertura de código de paquete desbloqueado

La computación de la cobertura de código ayuda a validar que el código Apex en sus paquetes desbloqueados tiene cobertura de prueba adecuada. A partir de Winter '21, se requiere un mínimo de cobertura de código del 75% para la promoción de versión de paquete. Las versiones de paquete creadas en Winter '21 y posterior, que no cumplan esta cobertura de código, solo se pueden instalar en organizaciones borrador y sandboxes.

Programar y enviar actualizaciones a paquetes gestionados d**esegiante** generiación (Beta)

Ampliamos el objeto de API de SOAP de PackagePushRequest para activar actualizaciones de envío en paquetes gestionados de segunda generación y desbloqueados. Puede elegir qué organizaciones reciben una actualización de paquete, a qué versión se actualiza el paquete y cuándo desea que se produzca la actualización. Consulte los objetos de API de SOAP PackagePushJob y PackagePushError para realizar un seguimiento del estado de cada trabajo, ver qué actualizaciones se realizaron con éxito y revisar cualquier mensaje de error.

Dónde: Este cambio se aplica a versiones instaladas de paquetes gestionados de segunda generación y desbloqueados.

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

Quién: Los usuarios necesitan el perfil Administrador del sistema o el permiso Crear y actualizar paquetes de segunda generación.

Por qué: Los propietarios de paquetes gestionados de segunda generación y desbloqueados pueden ahora enviar actualizaciones de paquete sin sobrecargar los suscriptores con ese paso. Esta función es crucial si debe distribuir un cambio para una corrección de error.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de Salesforce DX: Distribuir una actualización de paquete Guía del desarrollador de la API de SOAP: PackagePushRequest Guía del desarrollador de la API de SOAP: PackagePushJob

¿No puede desenredar sus metadatos? Pruebe Paquetes desbloqueados dependientes de organizaciones (Beta)

Los paquetes desbloqueados dependientes de organizaciones son una variación de paquetes desbloqueados que le permite crear paquetes que dependen de metadatos no empaquetados en la organización de instalación. Puede utilizar paquetes desbloqueados dependientes de organizaciones cuando desenredar los metadatos de su organización de producción es un trabajo difícil. Cuando utiliza paquetes desbloqueados dependientes de organizaciones, la validación de metadatos se produce durante la instalación del paquete, en vez de durante la creación de versión de paquete.

Dónde: Este cambio se aplica a paquetes desbloqueados creados empleando Salesforce CLI.

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

Empaquetado: Actualizaciones de envío disponibles para Paquetes gestionados de segunda generación y desbloqueados (Beta), Probar paquetes desbloqueados

Quién: Los usuarios necesitan el perfil Administrador del sistema o el permiso Crear y actualizar paquentendes de granizióriones (Beta)

Por qué: Las organizaciones de producción grandes y duraderas a menudo acumulan grandes cantidades de metadatos que son difíciles de modularizar al adoptar un enfoque Gestión del ciclo de vida de aplicación (ALM) basado en paquete. Con paquetes desbloqueados dependientes de organizaciones, los clientes con organizaciones grandes y complejas pueden ahora utilizar paquetes desbloqueados sin que se les requiera resolver todas las dependencias de metadatos.



Nota: Los paquetes desbloqueados dependientes de organizaciones son una variación de paquetes desbloqueados, y no un tipo de paquete separado. Siguen los mismos pasos de desarrollo de paquetes, y utilizan los mismos tipos de metadatos compatibles que paquetes desbloqueados.

Cómo: Para activar el empaquetado, primero active Dev Hub. En Configuración, ingrese *Dev Hub* en el cuadro Búsqueda rápida y seleccione **Dev Hub**. A continuación, seleccione **Activar Dev Hub** y seleccione **Activar paquetes desbloqueados y paquetes gestionados de segunda generación**.

Utilice el parámetro de CLI orgdependent en el comando de CLI package: create.

Luego considere el uso de Seguimiento de origen en Sandboxes (Beta), para desarrollar su paquete desbloqueado dependiente de organizaciones.

Obtener un vistazo anticipado a la conversión de paquetes gestionados de primera generación (Vista previa de desarrollador)

Esta vista previa de desarrollador proporciona una vista rápida de cómo estamos diseñando la conversión de paquetes gestionados de primera generación en paquetes gestionados de segunda generación. La vista previa le permite convertir un paquete gestionados de primera generación, e instalar el paquete gestionado de segunda generación recién creado solo en organizaciones borrador. Pruébelo y comparta sus experiencias con nosotros.

Dónde: Este cambio se aplica a las versiones de paquetes gestionados creadas empleando Salesforce CLI o la API de herramientas.

Conversión de paquetes gestionados de primera generación está disponible como una vista previa de desarrollador. No está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación, en comunicados de prensa o declaraciones públicas. Todos los comandos, parámetros y otras funciones están sujetas a cambios o desuso en cualquier momento, con o sin previo aviso. No implemente funciones desarrolladas con estos comandos o herramientas.

Cómo: Para obtener detalles acerca de la participación en esta vista previa de desarrollador, vea una publicación en el grupo Paquetes gestionados en la Comunidad de socios.

Prepararse para la aplicación de cobertura de código de paquete desbloqueado

La computación de la cobertura de código ayuda a validar que el código Apex en sus paquetes desbloqueados tiene cobertura de prueba adecuada. A partir de Winter '21, se requiere un mínimo de cobertura de código del 75% para la promoción de versión de paquete. Las versiones de paquete creadas en Winter '21 y posterior, que no cumplan esta cobertura de código, solo se pueden instalar en organizaciones borrador y sandboxes.

Dónde: Este cambio se aplica a las versiones de paquetes desbloqueados creadas empleando Salesforce CLI o la API de herramientas.

Cuándo: Este cambio entra en vigor en Winter '21. Las versiones de paquetes desbloqueados promocionadas al estado publicado antes de Winter '21 no estarán sujetas a requisitos de cobertura de código.

Cómo: Puede utilizar el campo CalculateCodeCoverage en el objeto Package2VersionCreateRequest o el parámetro de CLI codecoverage en force:package:version:create cuando crea una versión de paquete.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de Salesforce DX: Cobertura de código para paquetes desbloqueados

Apex

La nueva anotación @JsonAccess controla cómo serializar y deserializar tipos de Apex. El nuevo evento de plataforma estándar ConcurLongRunApexErrEvent para Monitoreo de eventos en tiempo real detecta errores de Apex de larga ejecución simultáneos. La actualización de versión "Habilitar caché mejorado de esquema de organización" tiene ahora su fecha de activación automática adelantada del 9 de agosto de 2021 al 12 de agosto de 2020. Dos actualizaciones de versión requieren que los usuarios tengan el permiso "Ver parámetros y configuración" para acceder a AsyncApexJob, ApexTestResult y varios otros objetos. La función Finalizadores de transacciones (presentada en Spring '20) se mejoró con el método FinalizerContext.getRequestId(), que devuelve el ld. de solicitud de la ejecución del Finalizador.

Para obtener más información sobre estas mejoras, consulte la Guía del desarrollador de Apex.

EN ESTA SECCIÓN:

Controlar cómo serializar y deserializar tipos de Apex

La nueva anotación @JsonAccess definida a nivel de clase de Apex controla si las instancias de la clase se puede serializar o deserializar. Si la anotación restringe la serialización y deserialización de JSON, se lanza una excepción JSONException de tiempo de ejecución.

Detectar errores cuando una organización supera el límite de Apex de larga ejecución simultánea

Realice un seguimiento de los errores con el nuevo evento Monitoreo de eventos en tiempo real

ConcurLongRunApexErrEvent. Utilice este evento para recibir notificaciones siempre que una nueva solicitud de Apex falla en iniciarse porque su organización superó el límite de solicitudes de Apex de larga ejecución simultáneas. Si un gran volumen de estos eventos se produce de forma simultánea en una organización, podríamos limitar la frecuencia de los eventos basándose en disponibilidad de recursos. En dichos casos, consulte Eventos EventLogFile relacionados con Apex para una lista completa de eventos.

Habilitar caché mejorado de esquema de organización (actualización presentada anteriormente)

El caché mejorado del esquema de organización resuelve problemas conocidos con gestión de campo y objeto específico de la versión. La fecha de activación automática (aplicación) se adelantó ahora, en casi un año, del 9 de agosto de 2021 al 12 de agosto de 2020. Las organizaciones Sandbox actualizadas a Summer '20 tienen esta actualización activada de forma predeterminada. Puede desactivar manualmente la actualización hasta que se active automáticamente.

Requerir el permiso Ver configuración para colocar en cola trabajos de Apex asíncronos (Actualización)

Mejore la seguridad para su organización de Salesforce con esta actualización. Los usuarios deben tener el permiso "Ver parámetros y configuración" para acceder a los objetos AsyncApexJob y FlexQueueltem en API de SOAP cuando se activa esta actualización.

Requerir permiso Ver configuración para acceder a datos de prueba de Apex (Actualización)

Mejore la seguridad para su organización de Salesforce con esta actualización. Cuando se activa esta actualización, los usuarios deben tener el permiso "Ver parámetros y configuración" para acceder a estos SObjects: ApexTestQueueltem, ApexTestResult, ApexTestResultLimits, ApexTestRunResult, ApexTestSuite y TestSuiteMembership.

Adjuntar acciones a trabajos de Apex asíncronos utilizando Finalizadores de transacciones (Piloto)

Con Summer '20, mejoramos la función Finalizadores de transacciones con un método

FinalizerContext.getRequestId(), que devuelve el ld. de solicitud de la ejecución del finalizador.

Eliminar hasta 2.000 registros de Big Object por lote

El método deleteImmediate () ahora admite eliminaciones por lote de hasta 2.000 registros de big object a la vez, lo que es coherente con los límites de API de SOAP para el método deleteByExample ().

Los límites de notificaciones distribuidas han aumentado

Puede enviar hasta 20.000 notificaciones distribuidas para iOS y 10.000 para Android por hora y por organización.

Crear editores de propiedad personalizados para acciones invocables (Beta)

Cree un editor de propiedad personalizado que facilita a un administrador la tarea de configurar una acción invocable personalizada en Flow Builder. El editor de propiedad personalizado es simplemente un componente Lightning.

CONSULTE TAMBIÉN

Apex: Elementos nuevos y modificados

Controlar cómo serializar y deserializar tipos de Apex

La nueva anotación @JsonAccess definida a nivel de clase de Apex controla si las instancias de la clase se puede serializar o deserializar. Si la anotación restringe la serialización y deserialización de JSON, se lanza una excepción JSONException de tiempo de ejecución.

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

Cómo: Los parámetros serializable y deserializable de la anotación @JsonAccess aplican los contextos en que Apex permite la serialización y la deserialización. Puede especificar uno o ambos parámetros, pero no puede especificar la anotación sin parámetros. Los valores válidos para los parámetros para indicar si la serialización o deserialización están permitidas:

- never: nunca permitido
- sameNamespace: permitido solo para código de Apex en el mismo espacio de nombres
- samePackage: permitido solo para código de Apex en el mismo paquete (afecta solo paquetes de segunda generación)
- always: permitido siempre para cualquier código de Apex

En versiones 48.0 y anteriores, el acceso predeterminado para la deserialización es always y el acceso predeterminado para la serialización es sameNamespace para conservar el comportamiento existente. Desde la versión 49.0 en adelante, el acceso predeterminado tanto para la serialización como la deserialización es sameNamespace.

Este código de ejemplo muestra una clase de Apex marcada con la anotación @JsonAccess.

```
@JsonAccess(serializable='never' deserializable='sameNamespace')
public class Foo {}
```

Detectar errores cuando una organización supera el límite de Apex de larga ejecución simultánea

Realice un seguimiento de los errores con el nuevo evento Monitoreo de eventos en tiempo real ConcurLongRunApexErrEvent. Utilice este evento para recibir notificaciones siempre que una nueva solicitud de Apex falla en iniciarse porque su organización superó el límite de solicitudes de Apex de larga ejecución simultáneas. Si un gran volumen de estos eventos se produce de forma simultánea en una organización, podríamos limitar la frecuencia de los eventos basándose en disponibilidad de recursos. En dichos casos, consulte Eventos EventLogFile relacionados con Apex para una lista completa de eventos.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition donde el Monitoreo de eventos está activado.

Quién: Monitoreo de eventos está disponible para clientes que adquieren suscripciones de complementos de Salesforce Shield o Monitoreo de eventos.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de eventos de plataforma: ConcurLongRunApexErrEvent (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Habilitar caché mejorado de esquema de organización (actualización presentada anteriormente)

El caché mejorado del esquema de organización resuelve problemas conocidos con gestión de campo y objeto específico de la versión. La fecha de activación automática (aplicación) se adelantó ahora, en casi un año, del 9 de agosto de 2021 al 12 de agosto de 2020. Las organizaciones Sandbox actualizadas a Summer '20 tienen esta actualización activada de forma predeterminada. Puede desactivar manualmente la actualización hasta que se active automáticamente.

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

Cuándo: Esta actualización se aplica automáticamente el 12 de agosto de 2020 y está disponible para su activación desde Spring '20.



Nota: La fecha de activación automática (aplicación) se adelantó ahora, en casi un año, del 9 de agosto de 2021 al 12 de agosto de 2020. Las organizaciones Sandbox actualizadas a Summer '20 tienen esta actualización activada de forma predeterminada. Puede desactivar manualmente la actualización hasta la fecha de activación automática. Para obtener la fecha de actualización de versión más importante, vaya a Estado de confianza, busque su instancia y haga clic en la ficha de mantenimiento.

Cómo: Para aplicar esta actualización, desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese Actualizaciones de versión y seleccione **Actualizaciones de versión**. A continuación seleccione esta Actualización de versión.

Por qué: Esta actualización soluciona fallos conocidos mejorando sistemas internos que definen e incluyen el esquema de organización en caché, incluyendo objetos estándar, objetos personalizados y sus campos. El comportamiento documentado del esquema de su organización permanece sin cambios. La actualización soluciona problemas donde la documentación no coincide con el comportamiento conocido. Esta actualización también resuelve casos puntuales excepcionales donde los tipos de objeto no documentados que son visibles en Apex describen métodos de resultados o donde detalles de esquema específicos de versión pueden reutilizarse de forma inadecuada.

CONSULTE TAMBIÉN

Artículo de Knowledge: Fecha de activación automática para la actualización crítica "Habilitar caché mejorado de esquema de organización" es el 12 de agosto de 2020

Actualizaciones de versión (Beta)

Requerir el permiso Ver configuración para colocar en cola trabajos de Apex asíncronos (Actualización)

Mejore la seguridad para su organización de Salesforce con esta actualización. Los usuarios deben tener el permiso "Ver parámetros y configuración" para acceder a los objetos AsyncApexJob y FlexQueueltem en API de SOAP cuando se activa esta actualización.

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

Cuándo: Esta actualización entra en vigor automáticamente el viernes, 07 de agosto de 2020.

Cómo: Para aplicar esta actualización, desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese Actualizaciones de versión y seleccione **Actualizaciones de versión**. A continuación seleccione esta Actualización de versión.

Apex anónimo utilizado para colocar en cola Apex por lotes, métodos @future, métodos colocables en cola o trabajos de Apex programados deben ejecutarse ya que los usuarios tienen el permiso "Ver parámetros y configuración".



Nota: Esta actualización no afecta a desencadenadores y clases de Apex, u otras funciones que se ejecutan en modo de sistema.

CONSULTE TAMBIÉN

Actualizaciones de versión (Beta)

Requerir permiso Ver configuración para acceder a datos de prueba de Apex (Actualización)

Mejore la seguridad para su organización de Salesforce con esta actualización. Cuando se activa esta actualización, los usuarios deben tener el permiso "Ver parámetros y configuración" para acceder a estos SObjects: ApexTestQueueltem, ApexTestResult, ApexTestResultLimits, ApexTestRunResult, ApexTestSuite y TestSuiteMembership.

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

Cuándo: Esta actualización entra en vigor automáticamente el viernes, 07 de agosto de 2020.

Cómo: Para aplicar esta actualización, desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese Actualizaciones de versión y seleccione **Actualizaciones de versión**. A continuación seleccione esta Actualización de versión.

Apex anónimo o la API para colocar en cola pruebas de Apex o datos de acceso relacionados con pruebas de Apex deben ejecutarse ya que los usuarios tienen el permiso "Ver parámetros y configuración".



Nota: Esta actualización no afecta a desencadenadores y clases de Apex, u otras funciones que se ejecutan en modo de sistema.

CONSULTE TAMBIÉN

Actualizaciones de versión (Beta)

Adjuntar acciones a trabajos de Apex asíncronos utilizando Finalizadores de transacciones (Piloto)

Con Summer '20, mejoramos la función Finalizadores de transacciones con un método Finalizer Context. get Request Id (), que devuelve el ld. de solicitud de la ejecución del finalizador.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic únicamente en organizaciones borrador que activaron la función durante la creación de la organización. Como los finalizadores están actualmente en versión piloto y están disponibles únicamente en organizaciones borrador, no intente empaquetar finalizadores.



Nota: La función TransactionFinalizers está disponible como un programa piloto únicamente en organizaciones borrador que activaron la función durante la creación de la organización. El funcionamiento de esta función está sujeto a cambios y no está disponible para organizaciones de producción durante el programa piloto. Los programas piloto están sujetos a cambios. Esta función no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para esta función en el grupo TransactionFinalizers en la Trailblazer Community.

Cómo:

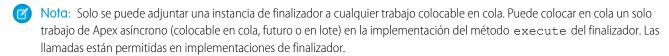
La interfaz System. Finalizer Context contiene cuatro métodos.

• Método getAsyncApexJobId: Devuelve el ld. del trabajo colocable en cola para el que está definido este finalizador.

- Método getRequestId: Devuelve el ld. de solicitud compartido por la ejecución del finalizador así como el trabajo colocable en cola al que está adjunto el finalizador. Este ld. compartido ayuda a filtrar registros de un trabajo colocable en cola y su finalizador adjunto.
- Método getResult: Devuelve la enumeración System. ParentJobResult, que representa el resultado del, trabajo
 colocable en cola de Apex asíncrono principal al que está adjunto el finalizador. La enumeración toma estos valores: SUCCESS,
 UNHANDLED EXCEPTION.
- Método getException: Devuelve la excepción con la que falló el trabajo colocable en cola cuando getResult es UNHANDLED EXCEPTION, nulo en caso contrario.

Para adjuntar acciones a sus trabajos colocables en cola, implemente la interfaz FinalizerContext del siguiente modo.

- 1. Defina una clase que implementa la interfaz System. FinalizerContext.
- 2. Adjunte un finalizador en el método execute de un trabajo colocable en cola. Para adjuntar el finalizador, invoque el método System.attachFinalizer, utilizando como argumento la clase instanciada que implementa la interfaz System.FinalizerContext.



Para obtener más información acerca de Finalizadores de transacciones, incluyendo ejemplo, consulte Finalizadores de transacciones (Piloto) en *Guía del desarrollador de Apex*.

Eliminar hasta 2.000 registros de Big Object por lote

El método deleteImmediate () ahora admite eliminaciones por lote de hasta 2.000 registros de big object a la vez, lo que es coherente con los límites de API de SOAP para el método deleteByExample ().

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

Los límites de notificaciones distribuidas han aumentado

Puede enviar hasta 20.000 notificaciones distribuidas para iOS y 10.000 para Android por hora y por organización.

Dónde: Este cambio se aplica a aplicaciones móviles conectadas personalizadas que envían notificaciones distribuidas a través de código Apex.

CONSULTE TAMBIÉN

Ver más notificaciones distribuidas con límites aumentados

Crear editores de propiedad personalizados para acciones invocables (Beta)

Cree un editor de propiedad personalizado que facilita a un administrador la tarea de configurar una acción invocable personalizada en Flow Builder. El editor de propiedad personalizado es simplemente un componente Lightning.

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

Dado que se trata de una función beta, la compatibilidad de editores de propiedad personalizados para acciones invocables personalizadas es una vista previa y no forma parte de los "Servicios" según su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento.

Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones que no son de Salesforce relacionadas y Contenido se aplican por igual a su uso de esta función. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para editores de propiedad personalizados para acciones invocables personalizadas en Trailblazer Community.

Cómo: Consulte *Desarrollar editores de propiedad personalizados para Flow Builder (Beta)* en Guía del desarrollador de componentes web Lightning.

CONSULTE TAMBIÉN

Configurar acciones invocables en Flow Builder con mayor facilidad (Beta) *Guía del desarrollador de componentes web Lightning*: Flujos

ΔPI

En la versión de API 49.0, utilice API masiva 2.0 para consultar las relaciones de dependencia entre componentes de metadatos en su organización de Salesforce. El límite de solicitudes de API simultáneas para sandboxes se fijó para que coincida con la documentación.



Nota: ¿En busca de API de REST de Einstein Analytics nuevas y modificadas? En esta versión, agregamos las actualizaciones de API de Einstein Analytics con los otros elementos nuevos y modificados para las API cerca del final de la sección Desarrollo. Aún estamos abarcando todos los cambios sobre los que desea obtener información. Organizar todo el contenido de API de Salesforce en un solo lugar facilita a los desarrolladores la búsqueda. Háganos saber lo que piensa. Utilice el formulario de comentarios en temas de nota de versión o twitéenos en @salesforcedocs.

EN ESTA SECCIÓN:

Límite de solicitudes de API simultáneas corregidas para sandboxes

Se solucionó un problema que resultó en un límite permitido superior a lo que estaba documentado.

Límite de solicitudes de API simultáneas corregidas para sandboxes

Se solucionó un problema que resultó en un límite permitido superior a lo que estaba documentado.

Dónde: Este cambio se aplica a Enterprise Edition, Professional Edition con acceso de API activado, Unlimited Edition, y Performance Edition.

Tipos de metadatos personalizados: Crear relaciones en elementos de un campo

Defina de forma declarativa un campo de relación de tipo de metadatos personalizado que hace referencia a una partícula de entidad.

EN ESTA SECCIÓN:

Crear relaciones en partículas de entidad desde tipos de metadatos personalizados

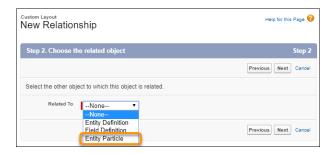
Los tipos de metadatos personalizados ahora admiten relaciones en partículas de entidad que están compuestas de elementos de un campo. Por ejemplo, puede crear una relación en Zip/Código postal, que es un elemento compuesto del campo estándar Dirección.

Crear relaciones en partículas de entidad desde tipos de metadatos personalizados

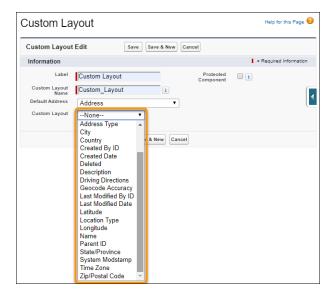
Los tipos de metadatos personalizados ahora admiten relaciones en partículas de entidad que están compuestas de elementos de un campo. Por ejemplo, puede crear una relación en *Zip/Código postal*, que es un elemento compuesto del campo estándar *Dirección*.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition, Developer Edition y Database.com Edition. Las organizaciones de Professional Edition pueden crear, modificar y eliminar registros de metadatos personalizados únicamente desde tipos en paquetes instalados.

Cómo: Para crear una relación de metadatos personalizados en una partícula de entidad, primero cree un campo de relación de definición de entidad, luego cree un campo de relación de partícula de entidad.



Ahora cuando cree un registro para el tipo de metadatos personalizados, puede desglosar y seleccionar un elemento compuesto para la relación. Por ejemplo, puede seleccionar Zip/Código postal o Zona horaria, que son elementos compuestos de Dirección.



CONSULTE TAMBIÉN

Relaciones de metadatos personalizados

Organizaciones borrador: Nuevas funciones

Una organización borrador es un entorno específico y configurable de Salesforce que puede preparar rápidamente para diversos fines. Puede ser su entorno de desarrollo personal, o puede crear una organización borrador sin contenido para realizar pruebas automatizadas. Puede crear organizaciones borrador si activó Dev Hub en su organización de producción o en una organización de Developer Edition o tiene una organización de prueba de Dev Hub. Continuamente agregamos compatibilidad con nuevas funciones.

Para obtener más información, consulte Organizaciones borrador en la Guía del desarrollador de Salesforce DX.

EN ESTA SECCIÓN:

Crear organizaciones borrador con más funciones

Proporcionamos más funciones configurables para las organizaciones borrador.

Crear organizaciones borrador con más funciones

Proporcionamos más funciones configurables para las organizaciones borrador.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Developer Edition, Enterprise Edition, Group Edition y Professional Edition.

Cómo: Agregue las funciones a su archivo de definición de la organización borrador.

- CacheOnlyKeys
- EncryptionStatisticsInterval
- EncryptionSyncInterval
- MinKeyRotationInterval
- NonprofitCloudCaseManagementUser
- SFDOInsightsDataIntegrityUser

Funciones de organizaciones borrador en desuso

Estas funciones de organización borrador quedaron obsoletas en Summer '20. Si el archivo de definición de su organización borrador especifica una de estas funciones, elimine la función del archivo. La creación de organización borrador falla si el archivo de definición incluye una función desaprobada.

- DensityValue
- ExternalSharing (está activada de manera predeterminada)
- ListCustomSettingCreation (utilice la API de metadatos SchemaSettings.enableListCustomSettingCreation)

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de Salesforce DX: Valores de configuración de definición de la organización borrador

Entornos Sandbox: Nuevas y potentes formas de proteger sus datos utilizando Data Mask y Realizar seguimiento de cambios automáticamente en su espacio de trabajo local (Beta)

Utilice nuevas herramientas para proteger información de identificación personal y otros datos confidenciales en un sandbox. Active el seguimiento de origen para sandboxes Developer y Developer Pro (Beta). Los comandos de la CLI de Salesforce para operaciones de sandbox están ahora disponibles de forma general.

EN ESTA SECCIÓN:

Nuevas y potentes formas de proteger sus datos utilizando Data Mask

Las funciones mejoradas le proporcionan nuevas y potentes formas de proteger todos sus datos confidenciales. Los administradores pueden utilizar Data Mask para enmascarar los datos automáticamente en un sandbox.

Nuevas y potentes formas de proteger sus datos utilizando Data Mask

Las funciones mejoradas le proporcionan nuevas y potentes formas de proteger todos sus datos confidenciales. Los administradores pueden utilizar Data Mask para enmascarar los datos automáticamente en un sandbox.

Dónde:

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

Quién:

Los usuarios con el perfil Administrador del sistema pueden instalar y actualizar Data Mask.

Por qué:

Estas mejoras están disponibles en Data Mask:

- Data Mask no publica notificaciones de cambios realizados en registros en noticias en tiempo real de Chatter durante el proceso de enmascarado, incluso si el seguimiento de noticias en tiempo real está activado para un objeto.
- Una nueva configuración denominada Exclusivo en tipos de campo de área de texto y texto anexa más caracteres desde el ld. de registro a palabras de biblioteca o caracteres aleatorios para hacerlos únicos. Esta configuración es útil para objetos que tienen reglas de duplicados definidas.
- Una nueva opción de configuración denominada Ejecutar en modo serie previene errores causados por la presencia de relaciones de búsqueda y principal detalle.
- Chatter y Email mejorado no son requisitos previos para la instalación de Data Mask.
- No tiene que dejar el navegador abierto tras hacer clic en Ejecutar ahora en una configuración de Data Mask.
- El enmascarado de datos hace que todas las direcciones de email sean exclusivas. Los mensajes de email solo el campo más utilizado en reglas de duplicados. Este cambio garantiza que no se omite ningún registro durante el enmascarado debido a direcciones de email duplicadas.
- Nuevas bibliotecas para códigos postales canadienses y SSN con y sin guiones están disponibles cuando configura reglas de enmascarado.
- Puede sustituir datos confidenciales por datos generados utilizando un patrón de su elección.
- Una nueva opción de búsqueda encuentra rápidamente objetos y campos para enmascarar.
- Puede detener un trabajo de enmascaramiento de datos en curso y volver a activar automatizaciones desactivadas.
- Puede duplicar configuraciones de enmascaramiento existentes para crear otras rápidamente.

Cómo:

Data Mask es un paquete gestionado que se instala y ejecuta en una organización de producción. A continuación, puede ejecutar el proceso de enmascarado en cualquier entorno sandbox que se haya creado desde la organización de producción.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Proteger los datos de entornos sandbox con Salesforce Data Mask

Lightning Design System: La compatibilidad móvil y táctil crece con otras mejoras de componentes

Salesforce Lightning Design System (SLDS) incluye los recursos para crear interfaces de usuario coherentes con los principios, el lenguaje de diseño y las mejores prácticas de Salesforce Lightning. En esta versión, nos centramos en la ampliación de la experiencia de usuario para dispositivos móviles y táctiles.

Actualizamos frecuentemente el comportamiento de componente existente y soluciones de problemas. Para los cambios más recientes, consulte Novedades en documentación de Lightning Design System. Esa página enumera los cambios por la fecha en que completamos el cambio. Esos cambios se implementan en la próxima versión principal de Salesforce. Estos son algunos aspectos destacados para Summer '20.

EN ESTA SECCIÓN:

Mejorar la interfaz de usuario móvil y táctil de su aplicación

Utilice SLDS para proporcionar a los usuarios una experiencia más coherente en dispositivos móviles y táctiles.

Actualizaciones de componentes de Lightning Design System

Saque más provecho de las utilidades y los componentes de SLDS con estas mejoras y soluciones de problemas.

Mejorar la interfaz de usuario móvil y táctil de su aplicación

Utilice SLDS para proporcionar a los usuarios una experiencia más coherente en dispositivos móviles y táctiles.

Cuándo: Mejoramos SLDS con frecuencia. Para los cambios más recientes, consulte Novedades en documentación de Lightning Design System. Esa página enumera los cambios por la fecha en que completamos el cambio. Esos cambios se implementan en la próxima versión principal de Salesforce. Los siguientes cambios están en Summer '20.

Cómo: Utilice la nueva documentación y ejemplos para estos componentes de SLDS para ver cómo se comportan en un contexto de interfaz de usuario móvil o táctil.

- Iconos de botón
- Tarjetas
- Casilla de verificación
- Botón Casilla de verificación
- Grupo de botones Casilla de verificación
- Alternador de casilla de verificación
- Cuadro combinado
- Elemento de formulario
- Entrada
- Мара

- Menús
- Modales
- Ruta
- Píldoras
- Cuadros emergentes
- Indicador de progreso
- Grupo de botones de opción
- Grupo de opción
- Control deslizante
- Utilidad de texto

Actualizaciones de componentes de Lightning Design System

Saque más provecho de las utilidades y los componentes de SLDS con estas mejoras y soluciones de problemas.

Cuándo: Mejoramos SLDS con frecuencia. Para los cambios más recientes, consulte Novedades en documentación de Lightning Design System. Esa página enumera los cambios por la fecha en que completamos el cambio. Esos cambios se implementan en la próxima versión principal de Salesforce. Los siguientes cambios están en Summer '20.

Cómo: Mejore su interfaz de usuario con estas actualizaciones recientes en componentes SLDS.

Botones

El color de texto del botón inverso desactivado tiene una opacidad de 50%.

Entrada

La entrada relacionada con fecha se alinea mejor para Chrome en Android.

Cuadros emergentes

Se solucionó un problema relacionado con color de texto en entradas de formulario para la variación Presentación.

Anillo de progreso

Se resolvió un problema de lE11 con el posicionamiento del elemento $.slds-progress-ring_progress$ estableciendo ajustes de posición más explícitos.

La recomendación de plano utiliza un elemento <circle> en vez de un elemento <path> cuando la completación del círculo de progreso es 100%. Este cambio resuelve un problema de representación de IE11 con anillos completados.

Selector visual

Se agregó una variante Small al selector visual.

Fijación de línea

Se agregó un modificador X-Small que trunca texto tras dos líneas.

Socios de AppExchange: App Analytics de AppExchange para páginas y aplicaciones Lightning

Obtenga información acerca de cómo utilizan los suscriptores sus páginas y aplicaciones Lightning explorando datos de AppExchange App Analytics.

EN ESTA SECCIÓN:

Analizar comportamiento de suscriptor con AppExchange App Analytics

AppExchange App Analytics le ayuda a obtener perspectivas acerca de la actividad de sus suscriptores. Como un socio de AppExchange, puede descargar Instantáneas de suscriptor que proporcionan datos de entidad personalizada, paquete y organización de un punto dado. Las instantáneas se capturan diariamente a las 00:00 UTC y están disponibles para descarga inmediata.

Analizar comportamiento de suscriptor con AppExchange App Analytics

AppExchange App Analytics le ayuda a obtener perspectivas acerca de la actividad de sus suscriptores. Como un socio de AppExchange, puede descargar Instantáneas de suscriptor que proporcionan datos de entidad personalizada, paquete y organización de un punto dado. Las instantáneas se capturan diariamente a las 00:00 UTC y están disponibles para descarga inmediata.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Developer Edition.

Quién: AppExchange App Analytics está disponible únicamente para paquetes gestionados que pasaron la revisión de seguridad.

Cómo: Para activar AppExchange App Analytics, registre un caso en la Comunidad de socios de Salesforce.

Captura de datos de cambio: Enriquecimiento de eventos (Beta) y otros cambios

Enriquezca sus mensajes de eventos de cambio con campos, como campos de Id. externos y aproveche otras mejoras.

EN ESTA SECCIÓN:

Enriquecer mensajes de eventos de cambio con campos adicionales (Beta)

Con Enriquecimiento de Captura de datos de cambio, puede seleccionar campos para siempre incluir en eventos de cambio, incluso cuando no cambian, para ayudar en el procesamiento o la replicación de los datos. Por ejemplo, utilice el enriquecimiento cuando su aplicación de replicación necesite un campo de ld. externo para registros coincidentes en un sistema externo. Enriquecimiento de Captura de datos de cambio es compatible con suscriptores basados en CometD. Enriquecimiento de Captura de datos de cambio se ofreció en la última versión, y en esta versión, agregamos compatibilidad para campos compuestos, como los campos Nombre de prospecto, Dirección y geolocalización.

Recibir notificaciones de eventos de cambios para un objeto más

 $Con Captura \ de \ datos \ de \ cambios, \ ahora \ puede \ recibir notificaciones \ de \ cambios \ de \ registros \ para \ el \ objeto \ Comm Subscription Consent.$

Suscribirse al canal /data/ChangeEvents incluso sin todos los permisos requeridos

Los permisos de usuario ahora se comprueban en la entrega de eventos para el canal /data/ChangeEvents estándar. Solo recibe los eventos de cambio asociados con entidades para las que tiene permisos y no recibe los eventos de cambio restantes. Anteriormente, si no tenía los permisos Ver todos los datos y Ver todos los usuarios, no podía suscribirse al canal /data/ChangeEvents y recibía un error.

La activación de cifrado de eventos a través de API de metadatos requiere un secreto de arrendatario de Bus de eventos

Con este cambio, no puede activar el cifrado de eventos en una organización de Cifrado de plataforma Escudo a través del tipo de API de metadatos PlatformEncryptionSettings sin un secreto de arrendatario de Bus de eventos. Anteriormente, si lo hizo, los eventos de captura de datos de cambio y eventos de plataforma se bloqueaban cuando no había ningún secreto de arrendatario estaba disponible. Ahora, obtiene un error cuando no hay ningún secreto de arrendatario disponible.

Enriquecer mensajes de eventos de cambio con campos adicionales (Beta)

Con Enriquecimiento de Captura de datos de cambio, puede seleccionar campos para siempre incluir en eventos de cambio, incluso cuando no cambian, para ayudar en el procesamiento o la replicación de los datos. Por ejemplo, utilice el enriquecimiento cuando su aplicación de replicación necesite un campo de ld. externo para registros coincidentes en un sistema externo. Enriquecimiento de Captura de datos de cambio es compatible con suscriptores basados en CometD. Enriquecimiento de Captura de datos de cambio se ofreció en la última versión, y en esta versión, agregamos compatibilidad para campos compuestos, como los campos Nombre de prospecto, Dirección y geolocalización.

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



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

Cómo: Usted define los campos de enriquecimiento en un canal y un miembro de ese canal. El canal puede ser un canal personalizado o el canal ChangeEvents. Los eventos de cambio enriquecidos se entregan solo en el canal configurado para el enriquecimiento. Para agregar campos de enriquecimiento a un canal y miembro de canal, utilice el objeto PlatformEventChannelMember en API de herramientas o API de metadatos.

Este ejemplo utiliza API de herramientas para enriquecer el miembro AccountChangeEvent en el canal personalizado SalesEvents_chn. El evento de cambio se enriquece con dos campos: un campo personalizado (External_Account_ID_c) y un campo estándar (Industry). La URI de la solicitud POST asociada es:

/services/data/v49.0/tooling/sobjects/PlatformEventChannelMember

Cuerpo de solicitud:

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de Captura de datos de cambio: Enriquecer eventos de cambio con campos adicionales cuando se suscribe con CometD (Beta)

Recibir notificaciones de eventos de cambios para un objeto más

Con Captura de datos de cambios, ahora puede recibir notificaciones de cambios de registros para el objeto CommSubscriptionConsent.

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

Cómo: Captura de datos de cambios está disponible para todos los objetos personalizados que se definieron en su organización de Salesforce y para un subconjunto de objetos estándar. Seleccione los objetos para los que desea recibir notificaciones en la página Captura de datos de cambios en Configuración o cree un canal personalizado.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de Captura de datos de cambio: Seleccionar los objetos para las notificaciones de cambio Referencia de objetos para Salesforce y la plataforma Lightning: CommSubscriptionConsent

Suscribirse al canal /data/ChangeEvents incluso sin todos los permisos requeridos

Los permisos de usuario ahora se comprueban en la entrega de eventos para el canal /data/ChangeEvents estándar. Solo recibe los eventos de cambio asociados con entidades para las que tiene permisos y no recibe los eventos de cambio restantes. Anteriormente, si no tenía los permisos Ver todos los datos y Ver todos los usuarios, no podía suscribirse al canal /data/ChangeEvents y recibía un error.

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

Por qué: Por ejemplo, un usuario sin los permisos Ver todos los datos y Ver todos los usuarios pero con Ver todo en un objeto específico, como Prospecto, aún puede suscribirse al canal /data/ChangeEvents. Si los eventos de cambio se envían para Cuenta, Prospecto y Contacto, el usuario recibe eventos únicamente para el objeto Prospecto.

La activación de cifrado de eventos a través de API de metadatos requiere un secreto de arrendatario de Bus de eventos

Con este cambio, no puede activar el cifrado de eventos en una organización de Cifrado de plataforma Escudo a través del tipo de API de metadatos PlatformEncryptionSettings sin un secreto de arrendatario de Bus de eventos. Anteriormente, si lo hizo, los eventos de captura de datos de cambio y eventos de plataforma se bloqueaban cuando no había ningún secreto de arrendatario estaba disponible. Ahora, obtiene un error cuando no hay ningún secreto de arrendatario disponible.

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



Advertencia: Debe crear un secreto de arrendatario de bus de eventos en la página Gestión de claves en Configuración antes de activar el cifrado. Desde Configuración, la configuración de cifrado está disponible solo cuando crea un secreto de arrendatario de bus de eventos.

Eventos de plataforma: Eventos de estado de publicación (Piloto)

Reciba notificaciones del estado de operaciones de publicación de evento de plataforma a través de Eventos de estado de publicación.

EN ESTA SECCIÓN:

Obtener el estado de operaciones de publicación de evento de plataforma asíncronas (Piloto)

Realice un seguimiento de qué eventos de plataforma de gran volumen se publicaron correctamente y qué eventos fallaron, y realice las acciones necesarias. Para recibir una notificación del estado de operaciones de publicación de evento, active eventos de estado en su evento de plataforma de gran volumen. A continuación suscríbase al evento de plataforma estándar PublishStatusEvent con desencadenadores de Apex o clientes CometD.

Utilizar eventos de plataforma para desencadenar un flujo

Anteriormente, solo instancias de ejecución de un flujo podían suscribirse a mensajes de evento de plataforma. Por ejemplo, una instancia de ejecución de un flujo se detuvo tras realizar algunas acciones. Cuando se recibía un mensaje de evento de plataforma, se reanudaba el flujo. Ahora puede desencadenar un flujo cuando se recibe un mensaje de evento de plataforma.

Obtener el estado de operaciones de publicación de evento de plataforma asíncronas (Piloto)

Realice un seguimiento de qué eventos de plataforma de gran volumen se publicaron correctamente y qué eventos fallaron, y realice las acciones necesarias. Para recibir una notificación del estado de operaciones de publicación de evento, active eventos de estado en su evento de plataforma de gran volumen. A continuación suscríbase al evento de plataforma estándar PublishStatusEvent con desencadenadores de Apex o clientes CometD.



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

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

Por qué: Puede obtener una confirmación de la operación de publicación en cola sin esta función piloto,pero no sabe si la operación se realiza con éxito al final. Un estado de éxito en el SaveResult devuelto significa que la operación de publicación está en cola en Salesforce. La operación se realiza más tarde cuando los recursos del sistema están disponibles. Se devuelven algunos fallos en el SaveResult inmediato, como errores de validación y límites, pero no los errores asíncronos. En raras ocasiones, las operaciones de publicación en cola pueden fallar debido a un error del sistema. La ventaja de esta función piloto es que puede averiguar el eventual estado de operaciones de publicación en cola y realizar acciones apropiadas.

Cómo: Para activar la recepción de eventos de estado de publicación para su evento de plataforma, en Configuración, haga clic en **Realizar seguimiento de estado de publicación** en la página de definición del evento. O bien en API de metadatos, establezca el campo enablePublishStatusTracking en CustomObject como true.

Los resultados de publicación de eventos se agrupan por lotes en un PublishStatusEvent y se agrupan por el estado y el tema, que el nombre de API de evento. Un PublishStatusEvent no corresponde necesariamente a una solicitud de publicación. Contiene los resultados de una o más solicitudes que son para el mismo evento de plataforma y tienen el mismo estado de publicación. Cada PublishStatusEvent incluye una matriz de objetos secundarios de PublishStatusDetail con información acerca de cada operación de publicación de evento.

Este ejemplo muestra la carga para un estado de publicación fallida y contiene información para dos eventos. El campo Eventuaid fes un identificador único universal (UUID) que identifica el mensaje de evento y correlaciona el resultado de publicación de cada evento con la llamada de publicación original.

```
{
  "schema": "tklL37cctleXnqi_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"
}
```

Utilice el valor de campo EventUuid para comparar el estado con el evento publicado. Si publicó el evento en Apex, puede obtener el UUID llamando a EventBus.getOperationId (saveResult). Si publicó el evento utilizando las API de Salesforce, el SaveResult devuelto contiene el UUID en el campo message Error. Este ejemplo contiene el resultado de guardado de un evento insertado utilizando una solicitud POST de API de REST.

```
{
  "id" : "e01xx000000001AAA",
  "success" : true,
  "errors" : [ {
      "statusCode" : "OPERATION_ENQUEUED",
      "message" : "e981b488-81f3-4fcc-bd6f-f7033c9d7ac3",
      "fields" : [ ]
  } ]
}
```

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de eventos de plataforma: Obtener el estado de publicaciones de evento de plataforma asíncronas (Piloto)

Utilizar eventos de plataforma para desencadenar un flujo

Anteriormente, solo instancias de ejecución de un flujo podían suscribirse a mensajes de evento de plataforma. Por ejemplo, una instancia de ejecución de un flujo se detuvo tras realizar algunas acciones. Cuando se recibía un mensaje de evento de plataforma, se reanudaba el flujo. Ahora puede desencadenar un flujo cuando se recibe un mensaje de evento de plataforma.

CONSULTE TAMBIÉN

Desencadenar un flujo para ejecutarse cuando se recibe un mensaje de evento de plataforma

Elementos nuevos y modificados para desarrolladores

Aquí es donde puede encontrar objetos nuevos y modificados, llamadas, clases, componentes, comandos y mucho más que le ayudan a personalizar funciones de Salesforce.

EN ESTA SECCIÓN:

Componentes Lightning: Elementos nuevos y modificados

Cree una interfaz de usuario fácilmente con estos recursos nuevos y modificados.

Apex: Elementos nuevos y modificados

Estos espacios de nombres tienen clases, métodos, interfaces, enumeraciones o excepciones nuevos o modificados.

ConnectApi (Connect en Apex): Clases y enumeraciones nuevas y modificadas

Cree experiencias personalizadas en Salesforce utilizando Connect en Apex. Saque provecho de todo lo que B2B Commerce en Lightning tiene que ofrecer. Trabaje con carritos, cuentas gestionadas de forma externa, productos y listas de deseos.

API: Elementos nuevos y modificados

Acceda a más objetos de datos, tipos de metadatos y recursos en la versión de API 49.0.

Salesforce CLI: Comandos nuevos y modificados

Utilice Salesforce CLI para crear entornos para el desarrollo y pruebas, sincronizar código fuente, ejecutar pruebas y controlar el ciclo de vida de su aplicación. Lea las notas de la versión semanales para conocer actualizaciones recientes en la versión v49 del complemento principal de salesforcedx.

Componentes Lightning: Elementos nuevos y modificados

Cree una interfaz de usuario fácilmente con estos recursos nuevos y modificados.

EN ESTA SECCIÓN:

Componentes web Lightning nuevos y modificados

Cree una interfaz de usuario fácilmente con estos componentes nuevos y modificados.

Componentes nuevos y modificados para componentes web Lightning

Los nuevos módulos le permiten hacer más con componentes web Lightning.

Componentes nuevos y modificados de Aura

Cree una interfaz de usuario fácilmente con estos componentes nuevos y modificados.

Componentes web Lightning nuevos y modificados

Cree una interfaz de usuario fácilmente con estos componentes nuevos y modificados.

Componentes web Lightning cambiados

Se han modificado los siguientes componentes.

lightning-badge

Los siguientes atributos son ahora compatibles.

- icon-alternative-text: El texto alternativo utilizado para describir el icono, que se muestra como texto de sugerencia.
- icon-name: El nombre de Lightning Design System del icono para mostrar dentro de la insignia. Especifique el nombre en el formato utility:down donde utility es la categoría y down es el icono específico para mostrar.

• icon-position: La posición para le icono dentro de la insignia. Especifique el valor start para mostrar el icono antes del texto o end para mostrarlo después del texto. El valor predeterminado es start.

lightning-breadcrumb

Los siguientes métodos son ahora compatibles.

- blur (): Elimina el enfoque en el vínculo.
- focus (): Establece el foco en el vínculo.

lightning-datatable

Las columnas con el tipo de datos text cambiaron.

- La acción Recortar texto ahora muestra solo el texto truncado de la primera línea. Anteriormente, cuando el contenido incluía caracteres de nueva línea, la tabla mostraba texto truncado para cada nueva línea. La acción Ajustar texto mantiene el espacio en blanco adicional en el contenido y divide líneas y quiones según sea necesario para ajustar a la columna.
- Los valores booleanos ahora muestran "true" o "false". Anteriormente, una columna con el tipo de datos text mostraba una columna vacía para valores booleanos. Le recomendamos utilizar el tipo de datos boolean para mostrar el icono utility:check para un campo que devuelve true.
- Los valores de divisa ahora se muestran como un número sin formato. Anteriormente, una columna con el tipo de datos text mostraba una columna vacía para valores de divisa. Le recomendamos utilizar el tipo de datos currency para asignar un formato a sus valores de divisa correctamente.

El siguiente atributo es nuevo.

column-widths-mode: Especifica cómo se calculan las anchuras de columna. Establezca como fixed para columnas
con anchuras iguales. Establezca como auto para anchuras de columna basadas en la anchura del contenido de la columna
y la anchura de la tabla. El valor predeterminado es fixed.

La siguiente propiedad para el atributo columns es nueva.

• hideDefaultActions: Especifica si las acciones de encabezado predeterminadas están disponibles en una columna. El valor predeterminado es false.

lightning-file-upload

Los siguientes atributos son nuevos.

- file-field-name: Especifica el nombre de API de un campo personalizado en el objeto ContentVersion que se puede utilizar para permitir a usuarios invitados cargar archivos en un registro.
- file-field-value: Especifica un valor para el campo predeterminado definido por file-field-name.

lightning-input

El tipo de entrada color cambió.

• El evento commit es compatible.

El tipo de entrada number cambió.

• Los accesos directos k, K, m, M, b, B, t y T están permitidos. Por ejemplo, en la configuración regional en-US, cuando ingresa 1k el campo muestra 1,000. Ingresar 1m da como resultado 1,000,000. Cuando el campo de entrada está enfocado, muestra el número multiplicado. Por ejemplo, ingresa 1k da como resultado 1,000 desenfocado, y 1000 cuando la entrada está enfocada de nuevo. No puede utilizar estos accesos directos al asignar de forma programática valores de entrada al atributo value.

Los tipos de entrada date y datetime han cambiado.

• En la vista del mes actual del selector de fecha, ahora puede seleccionar una fecha desde el mes anterior y siguiente. Anteriormente, las fechas del mes anterior y siguiente se desactivaron en la vista del mes actual a menos que haya navegado directamente a esos meses.

- Cuando especifica valores min y max, los usuarios aún pueden seleccionar una fecha fuera del intervalo min y max. Sin embargo, el evento blur desencadena el campo para mostrar un mensaje de error de validación.
- Los nombres para meses y días de la semana en el selector de fecha ahora utilizan su configuración de idioma de Salesforce. Anteriormente, estos nombres utilizaban su configuración local.

lightning-input-address

Los valores de marcador predeterminados se eliminaron porque duplican las etiquetas de campo y no eran útiles para lectores de pantalla. Agregar un valor de marcador en campos compuestos de dirección no se permite actualmente.

lightning-input-field

Los campos de búsqueda son ahora compatibles en la aplicación móvil Salesforce. Al utilizar la aplicación móvil, los usuarios pueden realizar una búsqueda de un objeto compatible. La búsqueda móvil no admite la creación de un nuevo registro desde el menú desplegable del campo de búsqueda.

Los campos de nombre ahora admiten los campos Segundo nombre y Sufijo en registro de usuario, prospecto y contacto. Para mostrar el campo compuesto de nombre completo, especifique field-name="Name". Como alternativa, muestre los campos individualmente utilizando un componente lightning-input-field separado para cada campo. Proporcione FirstName, MiddleName o LastName al atributo field-name para cada componente.

Nota: Para habilitar los campos Segundo nombre y Sufijo, desde Configuración, ingrese Interfaz de usuario en el cuadro Búsqueda rápida, luego seleccione Interfaz de usuario. En Lightning Experience, la página Interfaz de usuario es el último elemento bajo el nodo Interfaz de usuario. En la página Interfaz de usuario, seleccione Activar segundos nombres para nombres de personas y Activar sufijos de nombre para nombres de personas.

Los tipos de datos de campo date y datetime han cambiado.

- En la vista del mes actual del selector de fecha, ahora puede seleccionar una fecha desde el mes anterior y siguiente. Anteriormente, las fechas del mes anterior y siguiente se desactivaron en la vista del mes actual a menos que haya navegado directamente a esos meses.
- Los nombres para meses y días de la semana en el selector de fecha ahora utilizan su configuración de idioma de Salesforce. Anteriormente, estos nombres utilizaban su configuración local.

Este tipo de campo de nombre cambió.

Ahora se admite el campo constitutivo de sufijo. Para habilitar este campo, desde Configuración, ingrese Interfaz de usuario en el cuadro Búsqueda rápida, luego seleccione Interfaz de usuario. En Lightning Experience, la página Interfaz de usuario es el último elemento bajo el nodo Interfaz de usuario. En la página Interfaz de usuario, seleccione Activar sufijos de nombre para nombres de personas.

lightning-map

Se modificó el siguiente atributo.

• map-markers: Las etiquetas HTML que incluye en las propiedades title y description no son compatibles por motivos de seguridad. Las etiquetas se muestran como marcado sin carácter de escape en la lista de ubicaciones y la ventana de información.

lightning-tabset

El siguiente método es nuevo.

• focus: Aplique enfoque en la ficha seleccionada actualmente.

lightning-tree-grid

Los siguientes tipos son ahora compatibles para la primera columna de datos en la tabla.

• button: Muestra un botón utilizando lightning:button.

• button-icon: Muestra un icono de botón utilizando lightning-button-icon.

CONSULTE TAMBIÉN

Biblioteca de componentes

Componentes nuevos y modificados para componentes web Lightning

Los nuevos módulos le permiten hacer más con componentes web Lightning.

Nuevos módulos

Los siguientes módulos están ahora disponibles.

lightningsnapin/baseChatHeader

Activa el uso de un componente de encabezado de chat personalizado para mensajes de chat en Servicio integrado de Service Cloud. El encabezado de chat personalizado se puede seleccionar desde Configuración de Chat de servicio integrado. Su componente personalizado debe especificar el objetivo lightningSnapin__ChatHeader en el archivo de configuración js-meta.xml. Para obtener más información, consulte Mejorar pláticas con un encabezado de chat mejorado.

@salesforce/community

Importe información de contexto sobre la comunidad actual cuando desarrolle componentes web Lightning para comunidades Lightning. Para obtener más detalles, consulte Obtener información acerca de la comunidad Lightning actual.

@salesforce/customPermission

Personalice el comportamiento de un componente basándose en si el usuario actual tiene un permiso específico. Para más información, consulte Comprobar permisos de usuario para componentes web Lightning.

Módulos cambiados

Se modificaron los siguientes módulos.

@salesforce/i18n

El módulo de internalización tiene dos propiedades nuevas.

- number.decimalSeparator: El símbolo de separador de decimales (.).
- number.groupingSeparator: El símbolo de separador de agrupación (,).

lightning/messageService

El método subscribe () ha cambiado. El parámetro **subscriberOptions** es ahora opcional. Anteriormente, tenía que pasar {scope: APPLICATION_SCOPE}, y la comunicación en un canal de mensaje se produce entre componentes en cualquier parte en la aplicación.

Ahora, si no proporciona un valor, la comunicación en un canal de mensajes está limitada a componentes en una pestaña de navegación activa, un elemento de navegación activo o un elemento de utilidad. Los elementos de utilidad siempre son activos. Un elemento o una pestaña de navegación es activo cuando se selecciona. Los elementos y pestañas de navegación incluyen:

- Pestañas de navegación estándar
- Pestañas de espacio de trabajo de navegación de consola
- Subfichas de navegación de consola
- Elementos de navegación de consola

Componentes nuevos y modificados de Aura

Cree una interfaz de usuario fácilmente con estos componentes nuevos y modificados.

Componentes Aura modificados

Se han modificado los siguientes componentes.

lightning:badge

Los siguientes atributos son ahora compatibles.

- iconAlternativeText: El texto alternativo utilizado para describir el icono, que se muestra como texto de sugerencia. Este atributo es opcional ya que se requiere una etiqueta de texto en el componente.
- iconName: El nombre de Lightning Design System del icono para mostrar dentro de la insignia. Especifique el nombre en el formato utility: down donde utility es la categoría y down es el icono específico para mostrar.
- iconPosition: La posición para le icono dentro de la insignia. Especifique el valor start para mostrar el icono antes del texto o end para mostrarlo después del texto. El valor predeterminado es start.

lightning:breadcrumb

Los siguientes métodos son ahora compatibles.

- blur (): Elimina el enfoque en el vínculo.
- focus (): Establece el foco en el vínculo.

lightning:datatable

Las columnas con el tipo de datos text cambiaron.

- La acción Recortar texto ahora muestra solo el texto truncado de la primera línea. Anteriormente, cuando el contenido incluía caracteres de nueva línea, la tabla mostraba texto truncado para cada nueva línea. La acción Ajustar texto mantiene el espacio en blanco adicional en el contenido y divide líneas y guiones según sea necesario para ajustar a la columna.
- Los valores booleanos ahora muestran "true" o "false". Anteriormente, una columna con el tipo de datos text mostraba una columna vacía para valores booleanos. Le recomendamos utilizar el tipo de datos boolean para mostrar el icono utility: check para un campo que devuelve true.
- Los valores de divisa ahora se muestran como un número sin formato. Anteriormente, una columna con el tipo de datos text mostraba una columna vacía para valores de divisa. Le recomendamos utilizar el tipo de datos currency para asignar un formato a sus valores de divisa correctamente.

El siguiente atributo es nuevo.

• columnWidthsMode: Especifica cómo se calculan las anchuras de columna. Establezca como fixed para columnas con anchuras iguales. Establezca como auto para anchuras de columna basadas en la anchura del contenido de la columna y la anchura de la tabla. El valor predeterminado es fixed.

La siguiente propiedad para el atributo columns es nueva.

 hideDefaultActions: Especifica si las acciones de encabezado predeterminadas están disponibles en una columna. El valor predeterminado es false.

lightning:fileUpload

Los siguientes atributos son nuevos.

- fileFieldName: Especifica el nombre de API de un campo personalizado en el objeto ContentVersion que se puede utilizar para permitir a usuarios invitados cargar archivos en un registro.
- fileFieldValue: Especifica un valor para el campo personalizado definido por fileFieldName.

lightning:input

El tipo de entrada color cambió.

• El evento commit es compatible.

El tipo de entrada number cambió.

• Los accesos directos k, K, m, M, b, B, t y T están permitidos. Por ejemplo, en la configuración regional en-US, cuando ingresa 1k el campo muestra 1,000. Ingresar 1m da como resultado 1,000,000. Cuando el campo de entrada está enfocado, muestra el número multiplicado. Por ejemplo, ingresa 1k da como resultado 1,000 desenfocado, y 1000 cuando la entrada está enfocada de nuevo. No puede utilizar estos accesos directos al asignar de forma programática valores de entrada al atributo value.

Los tipos de entrada date y datetime han cambiado.

- En la vista del mes actual del selector de fecha, ahora puede seleccionar una fecha desde el mes anterior y siguiente. Anteriormente, las fechas del mes anterior y siguiente se desactivaron en la vista del mes actual a menos que haya navegado directamente a esos meses.
- Cuando especifica valores min y max, los usuarios aún pueden seleccionar una fecha fuera del intervalo min y max. Sin embargo, el evento blur desencadena el campo para mostrar un mensaje de error de validación.
- Los nombres para meses y días de la semana en el selector de fecha ahora utilizan su configuración de idioma de Salesforce. Anteriormente, estos nombres utilizaban su configuración local.

lightning:inputAddress

Los valores de marcador predeterminados se eliminaron porque duplican las etiquetas de campo y no eran útiles para lectores de pantalla. Agregar un valor de marcador en campos compuestos de dirección no se permite actualmente.

lightning:inputField

Los campos de búsqueda son ahora compatibles en la aplicación móvil Salesforce. Al utilizar la aplicación móvil, los usuarios pueden realizar una búsqueda de un objeto compatible. La búsqueda móvil no admite la creación de un nuevo registro desde el menú desplegable del campo de búsqueda.

Los campos de nombre ahora admiten los campos Segundo nombre y Sufijo en registro de usuario, prospecto y contacto. Para mostrar el campo compuesto de nombre completo, especifique fieldName="Name". Como alternativa, muestre los campos individualmente utilizando un componente lightning:inputField separado para cada campo. Proporcione FirstName, MiddleName o LastName al atributo fieldName para cada componente.

Nota: Para habilitar los campos Segundo nombre y Sufijo, desde Configuración, ingrese Interfaz de usuario en el cuadro Búsqueda rápida, luego seleccione Interfaz de usuario. En Lightning Experience, la página Interfaz de usuario es el último elemento bajo el nodo Interfaz de usuario. En la página Interfaz de usuario, seleccione Activar segundos nombres para nombres de personas y Activar sufijos de nombre para nombres de personas.

Los tipos de datos de campo date y datetime han cambiado.

- En la vista del mes actual del selector de fecha, ahora puede seleccionar una fecha desde el mes anterior y siguiente. Anteriormente, las fechas del mes anterior y siguiente se desactivaron en la vista del mes actual a menos que haya navegado directamente a esos meses.
- Los nombres para meses y días de la semana en el selector de fecha ahora utilizan su configuración de idioma de Salesforce. Anteriormente, estos nombres utilizaban su configuración local.

lightning:map

Se modificó el siguiente atributo.

 mapMarkers: Las etiquetas HTML que incluye en las propiedades title y description no son compatibles por motivos de seguridad. Las etiquetas se muestran como marcado sin carácter de escape en la lista de ubicaciones y la ventana de información.

lightning:messageChannel

El método subscribe () ha cambiado. El atributo scope es ahora opcional.

Ahora, si no proporciona un valor, la comunicación en un canal de mensajes está limitada a componentes en una pestaña de navegación activo, un elemento de navegación activo o un elemento de utilidad. Los elementos de utilidad siempre son activos. Un elemento o una pestaña de navegación es activo cuando se selecciona. Los elementos y pestañas de navegación incluyen:

- Pestañas de navegación estándar
- Pestañas de espacio de trabajo de navegación de consola
- Subfichas de navegación de consola
- Elementos de navegación de consola

Para recibir mensajes en un canal de mensajes desde cualquier parte en la aplicación, establezca scope como "APPLICATION".

lightning:treeGrid

Los siguientes tipos son ahora compatibles para la primera columna de datos en la tabla.

- button: muestra un botón utilizando lightning: button.
- button-icon: Muestra un icono de botón utilizando lightning:buttonIcon.

CONSULTE TAMBIÉN

Biblioteca de componentes

Apex: Elementos nuevos y modificados

Estos espacios de nombres tienen clases, métodos, interfaces, enumeraciones o excepciones nuevos o modificados.

EN ESTA SECCIÓN:

Espacio de nombres de AppLauncher

El espacio de nombres de AppLauncher tiene estos nuevos métodos.

Espacio de nombres Esquema

El espacio de nombres Esquema tiene estas clases, métodos, interfaces, enumeraciones o excepciones nuevos o modificados.

Espacio de nombres Sistema

El espacio de nombres Sistema tiene estas clases, métodos, interfaces, enumeraciones o excepciones nuevos o modificados.

CONSULTE TAMBIÉN

Apex: Nuevas funciones

Espacio de nombres de AppLauncher

El espacio de nombres de AppLauncher tiene estos nuevos métodos.

Métodos nuevos y modificados en clases existentes

Obtener la URL de inicio de sesión único para un subdominio de comunidad

Utilice el nuevo método getCommunityDomainSsoUrl(startUrl, developerName) en la clase AppLauncher.SocialLoginController.

Espacio de nombres Esquema

El espacio de nombres Esquema tiene estas clases, métodos, interfaces, enumeraciones o excepciones nuevos o modificados.

Métodos nuevos y modificados en clases existentes

Obtener la opción de descripción efectiva utilizada por el sistema para el SObject.

Utilice el nuevo método getSObjectDescribeOption en la clase Schema. DescribeSObjectResult.

Espacio de nombres Sistema

El espacio de nombres Sistema tiene estas clases, métodos, interfaces, enumeraciones o excepciones nuevos o modificados.

Métodos nuevos y modificados en clases existentes

Iniciar un servicio de verificación por email, teléfono (SMS) y los métodos de verificación de Salesforce Authenticator

Utilice el nuevo initVerificationMethod (method) en la clase System. UserManagement.

Complete el servicio de verificación para email, teléfono (SMS), Salesforce Authenticator, contraseña o métodos de verificación de contraseña simultánea basada en tiempo (TOTP)

Utilice el nuevo verifyVerificationMethod (method) en la clase System. UserManagement.

Utilizar cifrado más seguro y algoritmos de firma con métodos criptográficos

Utilice los nuevos valores RSA-SHA384 y RSA-SHA512 en el parámetro algorithmName en Crypto.sign, Crypto.signWithCertificate, Crypto.signXML() y Crypto.verify() (métodos) en la clase System.Crypto.

Aplicar la seguridad a nivel de campo y de objeto para campos de relación

Utilice el método stripInaccessible en la clase System. Security.

ConnectApi (Connect en Apex): Clases y enumeraciones nuevas y modificadas

Cree experiencias personalizadas en Salesforce utilizando Connect en Apex. Saque provecho de todo lo que B2B Commerce en Lightning tiene que ofrecer. Trabaje con carritos, cuentas gestionadas de forma externa, productos y listas de deseos.

Muchas acciones de recursos de la API de REST de Connect se exponen como métodos estáticos en clases de Apex en el espacio de nombres ConnectApi. Estos métodos usan otras clases de ConnectApi para recibir y devolver información. Hacemos referencia al espacio de nombres ConnectApi como Connect in Apex.

EN ESTA SECCIÓN:

Cambio de nombre de Chatter en Apex

Cambiamos el nombre de Chatter en Apex a Connect en Apex para reflejar mejor la naturaleza de los métodos en el espacio de nombres ConnectApi.

Clases de Connect en Apex nuevas y modificadas

Las clases que se indican a continuación son nuevas o tienen cambios.

Clases de entrada de Connect en Apex nuevas y modificadas

Estas clases de entrada son nuevas o tienen cambios.

Clases de salida de Connect en Apex nuevas y modificadas

Las clases de salida que se indican a continuación son nuevas o han cambiado.

Enumeraciones de Connect en Apex nuevas y modificadas

Estas enumeraciones son nuevas o tienen cambios.

CONSULTE TAMBIÉN

API de REST de Connect

Guía del desarrollador de Apex: Espacio de nombres de ConnectApi Guía del desarrollador de la API de REST de Connect:

Cambio de nombre de Chatter en Apex

Cambiamos el nombre de Chatter en Apex a Connect en Apex para reflejar mejor la naturaleza de los métodos en el espacio de nombres ConnectApi.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación móvil en cada edición, excepto Personal Edition.

Por qué: El espacio de nombres ConnectApi admite varias funciones fuera de Chatter. Por ejemplo, esta versión presenta 40 métodos de B2B Commerce en Lightning y muchos más en clases no de Chatter. Queríamos un nombre que represente mejor todas las clases y los métodos no de Chatter.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de Apex: Espacio de nombres de ConnectApi

Clases de Connect en Apex nuevas y modificadas

Las clases que se indican a continuación son nuevas o tienen cambios.

B2B Commerce en Lightning

Los siguientes métodos están en la clase ConnectApi.CommerceCart.

Agregar un lote de hasta 100 artículos a un carrito

addItemsToCart(webstoreId, effectiveAccountId, activeCartOrId, cartItems)

Agregar un artículo a un carrito

addItemToCart(webstoreId, effectiveAccountId, activeCartOrId, cartItemInput)

Crear un carrito

• createCart(webstoreId, cart)

Eliminar un carrito

deleteCart(webstoreId, effectiveAccountId, activeCartOrId)

Eliminar un artículo de un carrito

deleteCartItem(webstoreId, effectiveAccountId, activeCartOrId, cartItemId)

Obtener artículos de carrito

- 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)

Obtener un carrito

getCartSummary(webstoreId, effectiveAccountId, activeCartOrId)

Obtener un carrito o crear un carrito activo si no existe uno

• getOrCreateActiveCartSummary(webstoreId, effectiveAccountId, activeCartOrId)

Actualizar un artículo en un carrito

• updateCartItem(webstoreId, effectiveAccountId, activeCartOrId, cartItemId, cartItem) Los siguientes métodos están en la clase ConnectApi.CommerceCatalog.

Obtener un producto

 getProduct(webstoreId, productId, effectiveAccountId, fields, excludeFields, mediaGroups, excludeMedia, excludeEntitlementDetails, excludePrimaryProductCategory)

Obtener una categoría de productos

 getProductCategory(webstoreId, productCategoryId, effectiveAccountId, fields, excludeFields, mediaGroups, excludeMedia)

Obtener la ruta de categoría de productos desde la categoría raíz en la categoría actual

getProductCategoryPath(webstoreId, productCategoryId)

Los siguientes métodos están en la clase ConnectApi.CommerceStorePricing.

Obtener el precio de comprador y lista para un producto

• getProductPrice(webstoreId, productId, effectiveAccountId)

Obtener el precio para múltiples productos

• getProductPrices(webstoreId, effectiveAccountId, pricingInput)

Los siguientes métodos están en la clase ConnectApi.CommerceWishlist.

Agregar un artículo a una lista de deseos

- addItemToWishlist(webstoreId, wishlistId, wishlistItemInput)
- addItemToWishlist(webstoreId, effectiveAccountId, wishlistId, wishlistItemInput)

Agregar una lista de deseos a un carrito

- addWishlistToCart(webstoreId, wishlistId)
- addWishlistToCart(webstoreId, wishlistId, effectiveAccountId)
- addWishlistToCartWithCartId(webstoreId, wishlistId, cartId)
- addWishlistToCartWithCartId(webstoreId, wishlistId, cartId, effectiveAccountId)

Crear una lista de deseos

- createWishlist(webstoreId, wishlistInput)
- createWishlist(webstoreId, effectiveAccountId, wishlistInput)

Eliminar una lista de deseos

deleteWishlist(webstoreId, wishlistId)

Obtener una lista de deseos

- getWishlist(webstoreId, wishlistId)
- getWishlist(webstoreId, effectiveAccountId, wishlistId)

Obtener artículos de lista de deseos

- qetWishlistItems(webstoreId, effectiveAccountId, wishlistId)
- getWishlistItems(webstoreId, effectiveAccountId, wishlistId, pageParam)
- getWishlistItems(webstoreId, effectiveAccountId, wishlistId, pageParam, pageSize)

Obtener resúmenes de lista de deseos

- getWishlistSummaries(webstoreId)
- getWishlistSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, wishlistId, includeDisplayedList)
- getWishlistSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, includeDisplayedList)

Retirar un artículo de lista de deseos

• removeWishlistItem(webstoreId, effectiveAccountId, wishlistId, wishlistItemId)

El siguiente método está en la clase ConnectApi. External Managed Account.

Obtener cuentas gestionadas de forma externa

getExternalManagedAccounts (webstoreId)

Misiones

El siguiente método está en la clase ConnectApi.Missions.

Purgar actividad de misiones para todos los usuarios

purgeUserMissionsActivities(communityId)

Gestión de pedidos

Estos nuevos métodos están en la clase OrderSummary.

Realizar vista previa de los valores del pedido de cambio esperado para una acción de ajuste de precio propuesta

adjustPreview(orderSummaryId, adjustInput)

Enviar una acción de ajuste de precio

adjustSubmit(orderSummaryId, adjustInput)

Este método modificado está en la clase OrderSummaryCreation.

Crear un resumen de pedidos para representar un pedido gestionado por un sistema externo

createOrderSummary(orderSummaryInput)

Personalización

Los siguientes métodos están en la clase Personalization.

Crear nuevos tipos de objetivos de audiencias

createTargets(communityId, target)

Obtener información de destino para una lista deparada por comas de los Id. de destino

getTargetBatch(communityId, targetIds)

Este método se presentó en la versión 48.0 pero se omitió de la documentación.

Clases de entrada de Connect en Apex nuevas y modificadas

Estas clases de entrada son nuevas o tienen cambios.

B2B Commerce en Lightning

ConnectApi.CartInput

Esta nueva clase de entrada tiene estas propiedades:

- currencyIsoCode—Código de divisa ISO 4217 de tres letras asociado con el carrito.
- effectiveAccountId—ld. de la cuenta para la que se realizó la solicitud.
- name: Nombre del carrito.
- type: Tipo de carrito. El valor es Cart.

ConnectApi.CartItemInput

Esta nueva clase de entrada tiene estas propiedades:

- productId—ld. del producto.
- quantity—Cantidad del artículo del carrito.
- type: Tipo de artículo en un carrito. Valor es Product.

ConnectApi.PricingInput

Esta nueva clase de entrada tiene esta propiedad.

pricingLineItems—Partidas para precios.

ConnectApi.PricingLineItemInput

Esta nueva clase de entrada tiene esta propiedad.

• productId—ld. del producto al que asignar precio.

ConnectApi.WishlistInput

Esta nueva clase de entrada tiene estas propiedades:

- name: Nombre de la lista de deseos.
- products—Lista de productos para agregar a la lista de deseos.

ConnectApi.WishlistItemInput

Esta nueva clase de entrada tiene esta propiedad.

• productId—Id. del producto para actualizar o agregar a la lista de deseos.

Gestión de pedidos

ConnectApi.AdjustItemInputRepresentation

Esta nueva clase de entrada tiene estas propiedades:

adjustmentType—Describe cómo se calcula el importe. Puede tener uno de estos valores:

- AmountWithTax—Valor de importe es el ajuste, incluyendo impuestos.
- AmountWithoutTax—Valor de importe es el ajuste, sin incluir impuestos. Los impuestos se calculan en el valor y el agregado.
- Percentage—Valor de importe es un descuento de porcentaje. Está dividido en 100, y luego multiplicado por el TotalPrice y TotalTaxAmount del OrderItemSummary para determinar el importe de ajuste.
- amount—Valor utilizado para calcular el importe de ajuste, según se describe por el adjustmentType. Debe ser un valor negativo.
- description—Descripción del ajuste.
- orderItemSummaryId—Id. del OrderItemSummary.
- reason—Razón para el ajuste. El valor debe coincidir con uno de los valores de la lista de selección en el campo Razón del objeto OrderItemSummaryChange.

ConnectApi.AdjustOrderItemSummaryInputRepresentation

Esta nueva clase de entrada tiene esta propiedad.

adjustItems—Lista de ajustes de precios en OrderItemSummaries.

ConnectApi.EnsureRefundsAsyncInputRepresentation

Esta clase de entrada tiene una nueva propiedad.

• excessFundsAmount—Importe de exceso de fondos para reembolsar.

ConnectApi.OrderSummaryInputRepresentation

Esta clase de entrada tiene una nueva propiedad.

- orderLifeCycleType—Especifica si el pedido está gestionado en Gestión de pedidos de Salesforce o por un sistema externo. Puede tener uno de estos valores:
 - MANAGED—Gestionado en Gestión de pedidos de Salesforce.
 - UNMANAGED—Gestionado por un sistema externo.

Personalización

ConnectApi.TargetInput

Esta clase de entrada tiene esta propiedad cambiada.

- targetType—Esta propiedad admite estos nuevos valores.
 - NavigationLinkSet
 - Tema
 - CollaborationGroup
 - KnowledgeArticle
 - ContentDocument
 - ManagedContent
 - Reporte
 - Tablero

Clases de salida de Connect en Apex nuevas y modificadas

Las clases de salida que se indican a continuación son nuevas o han cambiado.

B2B Commerce en Lightning

ConnectApi.AbstractCartItem

Esta nueva clase de salida abstracta es una súperclase de ConnectApi.CartItem y ConnectApi.CartItemWithoutPrice.Tiene las siguientes propiedades.

- cartId—Id. del carrito.
- cartItemId—Id. del artículo.
- messagesSummary—Resumen de mensajes para el artículo.
- name: Nombre del elemento.
- productDetails—Resumen de los detalles del producto.
- productId—ld. del producto.
- quantity—Cantidad del artículo.
- type: Tipo de artículo en un carrito. Los valores son:
 - DeliveryCharge
 - Product.

ConnectApi.CartItem

Esta nueva clase de salida es una subclase de ConnectApi. AbstractCartItem y tiene estas propiedades.

- listPrice—Precio de lista para el artículo.
- listPrice—Precio de lista para el artículo.
- totalAmount—Importe total para el artículo.
- totalListPrice—Precio de lista total para el artículo.
- totalPrice—Precio total para el artículo incluyendo ajustes pero excluyendo impuestos.
- totalTax—Total de impuestos para el artículo.

ConnectApi.CartItemCollection

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- cartItems—Conjunto de resultados de artículos de carrito.
- cartSummary—Resumen del carrito.
- currentPageToken: Token que identifica la página actual.
- currentPageUrl: URL de la API de REST de Connect identificando la página actual.
- hasErrors—Especifica si al menos uno de los resultados contiene un error.
- nextPageToken: Token que identifica la siguiente página o null si no hay ninguna página siguiente.
- nextPageUrl—URL de la API de REST de Connect que identifica a la siguiente página, o null si no hay ninguna página siguiente.
- previousPageToken: Token que identifica la página anterior, o null si no hay ninguna página anterior.
- previous PageUrl—URL de la API de REST de Connect identificando la anterior página, o null si no hay ninguna página anterior.

ConnectApi.CartItemProduct

- fields—Mapa de valores y campos de producto.
- name—Nombre del producto.
- productId—ld. del producto.

- sku—SKU del producto.
- thumbnailImage—Imagen en miniatura del producto.

ConnectApi.CartItemResult

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- cartItem—Artículo del carrito.
- message—Mensaje cuando la solicitud no se realiza con éxito.
- status—Estado de la solicitud.

ConnectApi.CartItemWithoutPrice

Esta nueva clase de salida es una subclase de ConnectApi. AbstractCartItem y no tiene propiedades adicionales.

ConnectApi.CartMessage

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- message—Mensaje de carrito.
- messageId—ld. del objeto proporcionando el mensaje.
- relatedEntityId—Id. de la entidad, por ejemplo, carrito, artículo de carrito o impuesto de carrito asociado con el mensaje.
- severity—Gravedad del mensaje de carrito. Los valores son:
 - Error
 - Info
 - Warning
- type: Tipo de mensaje. Los valores estándar incluyen Inventory, Taxes, Pricing, Shipping, Entitlement, SystemError y Other.
- visible—Especifica si el mensaje es visible (true) o descartado (false).

ConnectApi.CartMessagesSummary

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- errorCount—Si el resumen es para una entidad única, el conteo de mensajes con el nivel de gravedad Error.
- hasErrors—Especifica si existen mensajes relacionados con la entidad (true) o no (false).
- limitedMessages—Si el resumen es para una entidad única, una lista limitada de mensajes relacionados con la entidad. De lo contrario, cada mensaje puede ser relacionado con el carrito o con otra entidad relacionada con el carrito.
- relatedEntityId—Si el resumen es para una entidad única, el ld. de la entidad relacionada. De lo contrario, cada mensaje puede ser relacionado con el carrito o con otra entidad relacionada con el carrito.

ConnectApi.CartSummary

- accountId—ld. de la cuenta para el carrito.
- cartId—Id. del carrito.
- currencyIsoCode—Código de divisa ISO 4217 de tres letras asociado con el carrito.
- grandTotalAmount—Importe de suma total incluyendo envío e impuestos para artículos en el carrito, en la divisa del carrito.
- name: Nombre del carrito.
- ownerId—Id. del propietario del carrito.
- status—Estado del carrito. Los valores son:
 - Active—El carrito es activo.

- Checkout—El carrito está en paso por caja.
- Closed—El carrito está cerrado.
- Processing—El carrito se está procesando.
- totalChargeAmount—Importe total para envío y otros cargos en la divisa del carrito.
- totalListPrice—Precio de lista total para el carrito.
- totalProductAmount—Importe total incluyendo descuentos, pero excluyendo envío e impuestos, para artículos de productos en le carrito.
- totalProductCount—Conteo total de artículos en el carrito.
- totalTaxAmount—Importe de impuestos total para el carrito, incluyendo impuestos en envío, si se aplica.
- type: Tipo de carrito. El valor es Cart.
- uniqueProductCount—Conteo total de artículos exclusivos, o SKU, en el carrito.
- webstoreId—Id. del establecimiento web del carrito.

ConnectApi.ExternalManagedAccountCollectionOutput

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- externalManagedAccounts—Conjunto de cuentas gestionadas de forma externa.
- totalExternalManagedAccounts—Número total de cuentas gestionadas de forma externa.

ConnectApi.ExternalManagedAccountOutput

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- accountId—Id. de la cuenta gestionada por otra cuenta.
- externalManagedAccountId—Id. del registro de cuenta gestionada externa.

ConnectApi.PriceAdjustmentSchedule

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- id—ld. del programa de ajuste de precios.
- priceAdjustmentTiers—Lista de niveles de ajuste de precios.

ConnectApi.PriceAdjustmentTier

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- adjustmentType—Tipo de ajuste de precios para el nivel. Los valores son:
 - AmountBasedAdjustment—El precio está ajustado por un importe específico.
 - PercentageBasedAdjustment—El precio está ajustado por un porcentaje específico.
- adjustmentValue—Valor de ajuste del nivel.
- id—ld. del nivel de ajuste de precios.
- lowerBound—Límite inferior del nivel.
- tierUnitPrice—Precio unitario del nivel.
- upperBound—Límite superior del nivel.

ConnectApi.PricingResult

- currencyIsoCode—Código de divisa ISO 4217 de tres letras asociado con el producto.
- error—Mensaje y código de error.
- pricingLineItemResults—Partidas de resultado de precios.

• success—Especifica si la ejecución fue exitosa (true) o no (false).

ConnectApi.PricingResultLineItem

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- error—Mensaje y código de error.
- listPrice—Precio de lista para el producto.
- pricebookEntryId—ld. de la entrada de lista de precios.
- productId—ld. del producto al que asignar precio.
- success—Especifica si la ejecución fue exitosa (true) o no (false).
- unitPrice—Precio unitario para le producto.

ConnectApi.ProductCategoryData

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- description—Descripción de la categoría.
- id—ld. de la categoría.
- name—Nombre de la categoría.

ConnectApi.ProductCategoryDetail

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- bannerImage—Imagen de pancarta de la categoría de productos.
- fields: Lista de campos para la categoría de productos.
- id—ld. de la categoría de productos.
- mediaGroups—Lista de grupos de medios de la categoría de productos.
- tileImage—lmagen de mosaico de la categoría de productos.

ConnectApi.ProductCategoryMedia

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- alternateText—Texto alternativo para los medios de categoría de productos.
- contentVersionId—ld. de la última versión de contenido publicada si los medios están almacenados como un ContentDocument. Si la imagen es una URL externa proporcionada por el cliente, el valor es null.
- id—ld. de la imagen de categoría de productos.
- mediaType—Tipo de medios de productos. Los valores son:
 - Document
 - Imagen
 - Video
- sortOrder—Orden de clasificación de un elemento de medios en un grupo de medios.
- thumbnailUrl—URL de la miniatura para los medios de categoría de productos. Si existe un valor, se debería utilizar para la miniatura si la imagen se carga de forma nativa o se aloja de forma externa.
- title—Título de los medios de categoría de productos.
- url—URL de los medios de categoría de productos.

ConnectApi.ProductCategoryMediaGroup

- developerName—Nombre de API del grupo de medios de categoría de productos.
- id—ld. del grupo de medios de categoría de productos.

- mediaItems—Lista de elementos de medios en un grupo de medios de categoría de productos.
- name—Nombre del grupo de medios de categoría de productos.
- usageType—Tipo de uso de un elemento de medios de productos en un grupo de medios. Los valores son:
 - Attachment—Grupo de medios de productos con documentos de productos como archivos adjuntos.
 - Banner—Grupo de medios de categoría de productos con imágenes de pancarta del producto.
 - Listing—Grupo de medios de productos con imágenes de listado del producto.
 - Standard—Grupo de medios de productos con imágenes y videos estándar del producto.
 - Tile—Grupo de medios de categoría de productos con imágenes de mosaico del producto.

ConnectApi.ProductCategoryPath

Esta nueva clase de salida tiene esta propiedad.

• path—Lista de categorías de productos en una ruta.

ConnectApi.ProductDetail

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- defaultImage—Imagen predeterminada del producto.
- entitlement—Detalles de asignación para el producto.
- fields—Lista de campos para el producto.
- id—ld. del producto.
- mediaGroups—Lista de grupos de medios del producto.
- primaryProductCategoryPath—Ruta de categoría principal del producto.

ConnectApi.ProductEntitlement

Esta nueva clase de salida tiene esta propiedad.

• canViewPrice—Especifica si se puede ver el precio del producto (true) o no (false).

ConnectApi.ProductMedia

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- alternateText—Texto alternativo para los medios de productos.
- contentVersionId—ld. de la última versión de contenido publicada si los medios están almacenados como un ContentDocument. Si la imagen es una URL externa proporcionada por el cliente, el valor es null.
- id—Id. de la imagen del producto.
- mediaType—Tipo de medios de productos. Los valores son:
 - Document
 - Image
 - Video
- sortOrder—Orden de clasificación de un elemento de medios en un grupo de medios.
- thumbnailurl—URL de la miniatura para los medios de productos. Si existe un valor, se debería utilizar para la miniatura si la imagen se carga de forma nativa o se aloja de forma externa.
- title—Título de los medios de productos.
- url—URL de los medios de productos.

ConnectApi.ProductMediaGroup

- developerName—Nombre de API del grupo de medios de productos.
- id—Id. del grupo de medios de productos.
- mediaItems—Lista de elementos de medios en un grupo de medios de productos.
- name—Nombre del grupo de medios de productos.
- usageType—Tipo de uso de un elemento de medios de productos en un grupo de medios. Los valores son:
 - Attachment—Grupo de medios de productos con documentos de productos como archivos adjuntos.
 - Banner—Grupo de medios de categoría de productos con imágenes de pancarta del producto.
 - Listing—Grupo de medios de productos con imágenes de listado del producto.
 - Standard—Grupo de medios de productos con imágenes y videos estándar del producto.
 - Tile—Grupo de medios de categoría de productos con imágenes de mosaico del producto.

ConnectApi.ProductPrice

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- currencyIsoCode—Código de divisa ISO 4217 de tres letras asociado con el producto.
- listPrice—Precio de lista para el producto.
- priceAdjustment—Programa de ajuste de precios para el producto.
- pricebookEntryId—ld. de la entrada de lista de precios.
- unitPrice—Precio unitario para le producto.

ConnectApi.Wishlist

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- page—Página de artículos de lista de deseos.
- summary—Resumen de la lista de deseos.

ConnectApi.WishlistItem

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- currencyIsoCode—Código de divisa ISO 4217 de tres letras asociado con el producto.
- error—Información de error.
- listPrice—Precio de lista del artículo de lista de deseos.
- productSummary—Resumen de productos para el artículo de lista de deseos.
- salesPrice—Precio de venta del artículo de lista de deseos.
- wishlistItemId—Id. del artículo de lista de deseos.

ConnectApi.WishlistItemCollection

- currencyIsoCode—Código de divisa ISO 4217 de tres letras asociado con el producto.
- currentPageToken: Token que identifica la página actual.
- currentPageUrl: URL de la API de REST de Connect identificando la página actual.
- hasErrors—Especifica si al menos uno de los resultados contiene un error (true) o no (false).
- items—Conjunto de artículos de lista de deseos.
- nextPageToken: Token que identifica la siguiente página o null si no hay ninguna página siguiente.
- nextPageUrl—URL de la API de REST de Connect que identifica a la siguiente página, o null si no hay ninguna página siguiente.
- previousPageToken: Token que identifica la página anterior, o null si no hay ninguna página anterior.

• previous PageUrl—URL de la API de REST de Connect identificando la anterior página, o null si no hay ninguna página anterior.

ConnectApi.WishlistsSummary

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- displayedList—Lista de deseos más antiqua mostrada para el usuario de contexto.
- summaries—Resumen de listas de deseos pertenecientes al usuario de contexto.
- wishlistCount—Número total de listas de deseos pertenecientes al usuario de contexto.

ConnectApi.WishlistSummary

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- createdDate—Fecha de creación para la lista de deseos en el formato ISO 8601, por ejemplo, 2011-02-25T18:24:31.000Z.
- id—Id. de la lista de deseos.
- modifiedDate—Fecha de última modificación de la lista de deseos en el formato ISO 8601, por ejemplo, 2011-02-25T18:24:31.000Z.
- name: Nombre de la lista de deseos.
- wishlistProductCount—Conteo de productos exclusivo en la lista de deseos.

ConnectApi.WishlistToCartResult

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- cartId—ld. del carrito al que se agregaron los productos.
- failedWishlistToCartItems—Artículos de lista de deseos que se agregaron con éxito al carrito.
- productsFailedCount—Número total de productos que no se agregaron al carrito.
- productsRequestedCount—Número total de productos solicitados para agregar al carrito.
- productsSucceededCount—Número total de productos que se agregaron con éxito al carrito.
- succeededWishlistToCartItems—Artículos de lista de deseos que se agregaron con éxito al carrito.

Contenido gestionado de CMS

ConnectApi.ManagedContentMediaNodeValue

Esta clase de salida tiene estas propiedades nuevas y modificadas.

• alturl—Esta propiedad ya no está disponible.

En versión 49.0 y posterior, esta información se devuelve en la propiedad thumbnailUrl.

- mediaType—El valor de esta propiedad es Image. En versiones anteriores, esta propiedad está documentada de forma incorrecta como Document.
- thumbnailUrl—URL de la miniatura del medio.

${\tt ConnectApi.ManagedContentMediaSourceNodeValue}$

Esta nueva clase de salida es una subclase de ConnectApi. ManagedContentNodeValue y tiene estas propiedades.

- fileName: Nombre de archivo del origen de medios.
- isExternal—Especifica si se hace referencia al origen de medios a través de una URL externa (true) o se carga (false).
- media Type: Tipo de medios de contenido gestionado. Los valores son:
 - Document
 - Imagen
- mimeType: Tipo MIME del origen de medios.

- referenceId—ld. de referencia del origen de medios cargado.
- resourceUr1: La URL del recurso del origen de medios.
- unauthenticatedurl—URL del origen de medios para usuarios no autenticados, o null si el origen de medios no está disponible para usuarios externos.
- url—URL del origen de medios para usuarios autenticados.

ConnectApi.ManagedContentNodeType

Esta clase de salida tiene esta propiedad cambiada.

• nodeType—Esta propiedad ahora admite el valor mediaSource.

ConnectApi.ManagedContentNodeValue

Esta clase de salida tiene esta propiedad cambiada.

• nodeType—Esta propiedad ahora admite el valor mediaSource.

Gestión de pedidos

ConnectApi.AdjustOrderSummaryOutputRepresentation

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- changeBalances—Valores financieros previstos (para vista previa) o actuales (para envío) para la acción de ajuste de precio.
 La mayoría de los valores coinciden con los valores de pedido de cambio. Si se devuelven dos pedidos de cambio, entonces estos valores los combinan. El signo de un valor en esta salida es el opuesto del valor correspondiente en un registro de pedido de cambio. Por ejemplo, un descuento es un valor positivo en changeBalances y un valor negativo en un registro de pedido de cambio.
- orderSummaryId—ld. del OrderSummary.
- postFulfillmentChangeOrderId—Id. del pedido de cambio que alberga los cambios financieros aplicables a productos de pedidos que se han realizado. Para una llamada adjustPreview, este valor es siempre nulo.
- preFulfillmentChangeOrderId—Id. del pedido de cambio que alberga los cambios financieros aplicables a productos de pedidos que no se han realizado. Para una llamada adjustPreview, este valor es siempre nulo.

ConnectApi.ChangeItemOutputRepresentation

Esta clase de salida tiene estas propiedades:

- totalAdjDeliveryAmtWithTax—Cambio en el campo TotalAdjDeliveryAmtWithTax.
- totalAdjDistAmountWithTax—Cambio en el campo TotalAdjDistAmountWithTax.
- totalAdjProductAmtWithTax—Cambio en el campo TotalAdjProductAmtWithTax.

Enumeraciones de Connect en Apex nuevas y modificadas

Estas enumeraciones son nuevas o tienen cambios.

Para obtener información sobre estas enumeraciones, consulte la sección de enumeraciones de ConnectApi en la *Guía del desarrollador de Apex*.

ConnectApi.CartItemSortOrder

Esta nueva enumeración incluye estos valores.

- CreatedDateAsc: Ordena por la fecha de creación más antiqua.
- CreatedDateDesc—Ordena por la fecha de creación más reciente.
- NameAsc—Ordena por nombre en orden alfabético ascendente (A–Z).
- NameDesc—Ordena por nombre en orden alfabético descendente (Z-A).

- SalesPriceAsc—Ordena de precio negociado más bajo a más alto.
- SalesPriceDesc—Ordena de precio negociado más alto a más bajo.

ConnectApi.CartItemType

Esta nueva enumeración incluye estos valores.

- DeliveryCharge
- Producto

ConnectApi.CartMessageSeverity

Esta nueva enumeración incluye estos valores.

- Error
- Info
- Warning

ConnectApi.CartStatus

Esta nueva enumeración incluye estos valores.

- Active—El carrito es activo.
- Checkout—El carrito está en paso por caja.
- Closed—El carrito está cerrado.
- Processing—El carrito se está procesando.

ConnectApi.CartType

Esta nueva enumeración incluye este valor.

• Cart

ConnectApi.ManagedContentMediaType

Esta enumeración incluye este nuevo valor.

Document

ConnectApi.ManagedContentNodeType

Esta enumeración incluye este nuevo valor.

• MediaSource

ConnectApi.PriceAdjustmentTierType

Esta nueva enumeración incluye estos valores.

- AmountBasedAdjustment—El precio está ajustado por un importe específico.
- PercentageBasedAdjustment—El precio está ajustado por un porcentaje específico.

ConnectApi.ProductMediaType

Esta nueva enumeración incluye estos valores.

- Document
- Imagen
- Video

ConnectApi.ProductMediaUsageType

Esta nueva enumeración incluye estos valores.

- Attachment—Grupo de medios de productos con documentos de productos como archivos adjuntos.
- Banner—Grupo de medios de categoría de productos con imágenes de pancarta del producto.
- Listing—Grupo de medios de productos con imágenes de listado del producto.

- Standard—Grupo de medios de productos con imágenes y videos estándar del producto.
- Tile—Grupo de medios de categoría de productos con imágenes de mosaico del producto.

API: Elementos nuevos y modificados

Acceda a más objetos de datos, tipos de metadatos y recursos en la versión de API 49.0.

EN ESTA SECCIÓN:

Objetos nuevos y modificados

Acceda a más datos mediante estos objetos estándar nuevos y modificados.

Eventos de plataforma estándar nuevos y modificados

Reciba notificaciones en tiempo real de Salesforce suscribiéndose a los canales de estos eventos de plataforma estándar nuevos y modificados.

API de REST

La API de REST incluye recursos modificados.

API de REST de Connect

Integre aplicaciones móviles, sitios de intranet y aplicaciones web de terceros con Salesforce con la API de REST de Connect. Saque provecho de todo lo que B2B Commerce en Lightning tiene que ofrecer, incluyendo carritos, cuentas gestionadas de forma externa, productos, listas de deseos y configuración de búsqueda. Obtenga y actualice notificaciones y conexiones privadas.

API de REST de Einstein Analytics

Cree, actualice y recupere notificaciones de usuario para trabajos de receta con Salesforce utilizando la API de REST de Einstein Analytics. Busque conectores de datos con más filtros. Recupere las líneas de registro de aplicación para la creación y la actualización del ciclo de vida de la aplicación.

API de REST de reportes y tableros

Las mejoras de API de REST de reportes y tableros incluyen nuevas propiedades que describen filtros de categorías de datos, archivos adjuntos de email de suscripción del tipo de archivo CSV y codificación de archivos adjunto del archivo de suscripción.

API de la interfaz de usuario

Recupere todas las acciones para una página de registro. La API de interfaz de usuario también admite más objetos.

API masiva y API masiva 2.0

Estas llamadas y límites han cambiado en la versión de API 49.0.

Objetos nuevos y modificados de la API de herramientas

La API de herramientas incluye objetos nuevos y modificados.

API de metadatos

La API de metadatos incluye tipos y campos nuevos y cambiados.

Objetos nuevos y modificados

Acceda a más datos mediante estos objetos estándar nuevos y modificados.

Salesforce en general

Especificar si una URL está permitida en Encuestas o páginas de Visualforce de iframe

Utilice el nuevo campo Context en el objeto IframeWhiteListUrl.

Obtener información sobre el tipo de datos de un campo que se modificaron

Utilice el nuevo campo DataType en objetos de Historial StandardObjectName.

Agregar presentaciones para capacitación, aprendizaje y descubrimiento de función en aplicación

Las presentaciones, que son una serie de solicitudes conectadas que se pueden mostrar en la aplicación, son ahora parte de Directrices en aplicación.

En el objeto PromptAction, se corrigió el campo LastResult para agregar el valor válido de Error. Monitoree sus presentaciones para captar cuándo los usuarios encuentran errores de presentación. Los campos StepCount y StepNumber también se agregaron ya que las presentaciones pueden admitir hasta 10 pasos de solicitud. El campo StepNumber también se agregó al objeto PromptVersion

También en el objeto PromptVersion, los campos DelayDays, StartDate, TimesToDisplay y UserAccess se hicieron opcionales ya que cada paso de solicitud de una presentación no necesita una fecha de inicio.

CAMBIO DE COMPORTAMIENTO: El objeto Ubicación ahora admite actividades

Ahora puede asociar actividades con ubicaciones específicas. Las actividades, al igual que tareas y eventos relacionados con una ubicación, aparecen en la cronología de actividades al visualizar la página de detalles de registro de ubicación.

Averiguar si el flujo está creado con la versión de escritorio de Flow Designer

Utilice el nuevo campo IsSwingFlow en el objeto FlowDefinitionView o el objeto FlowVersionView.

Ventas

Agregar un gran número de usuarios a una configuración de Captura de actividad de Einstein

Utilice el nuevo objeto UserEmailCalendarSync.

CAMBIO DE COMPORTAMIENTO: Obtener etiquetas relacionadas con territorios más claras en Configuración y en reportes

En el objeto Territory 2, la etiqueta del campo Description es Descripción de territorio y la etiqueta del campo Name es Etiqueta de territorio.

Obtener información acerca de cambios de configuración de Apoyo de llamadas

Utilice el nuevo objeto CallCoachConfigModifyEvent.

Obtener información acerca del proveedor de grabaciones para llamadas de Apoyo de llamadas

Utilice el nuevo objeto CallCoachingMediaProvider.

Obtener más información acerca de detalles de llamadas, grabaciones de llamadas y contenido de correo de voz

El objeto VoiceCall admite el atributo actualizable, como hacen los campos ActivityId, OwnerId y RelatedRecordId. El campo VendorCallKey admite el atributo idLookup. Los campos FromCountry y ToCountry se eliminaron y los campos CallConnectDateTime y MediaProviderId se actualizaron.

El objeto VoiceCallRecording ahora incluye el campo IsConsented.

El objeto VoiceMailContent ya no admite el atributo undeletable.

Crear pedidos sin listas de precios

Los desarrolladores en organizaciones de Salesforce con una licencia B2B pueden ahora utilizar API para crear pedidos sin listas de precios y elementos de pedido sin entradas de lista de precios.

Ver cómo varias programaciones de ajustes de precios están asociadas con cada entrada de lista de precios.

Utilice el nuevo campo ActivePriceAdjustmentQuantity en el objeto PricebookEntry.

Obtenga información acerca de la configuración de regla en sus pasos de bifurcación de cadencia de ventas que hacen que su cadencia de ventas sea aún más eficiente.

Utilice los nuevos campos RuleType, ParentRuleName y GlobalEventType en el objeto ActionCadenceRule.

Agrupar mensajes de email relevantes en su cadencia de ventas juntos, permitiendo a los clientes potenciales ver sus mensajes de email en una vista de plática

Utilice el nuevo campo IsThreaded en el objeto ActionCadenceStep.

CAMBIO DE COMPORTAMIENTO: Consultar pasos activos en su cadencia de ventas, mientras ignora pasos marcados para su eliminación

Ahora debe utilizar el nuevo campo IsOrphan en el objeto ActionCadenceStep para recuperar solo aquellos pasos que son activos.

Obtener información acerca de si su cadencia de ventas finalizó porque se encontró un criterio de salida

Utilice el nuevo campo AutomaticallyExited en el objeto ActionCadenceStepTracker.

Obtener información acerca de qué criterios de salida causaron la finalización de su cadencia de ventas

Utilice el nuevo campo ExitGlobalRuleId y el nuevo valor de lista de selección AutomaticallyExited en el campo CompletionReason en el objeto ActionCadenceTracker.

Obtener información acerca de si un paso de email automatizado de cadencia de ventas está en la cola de envío

Presentado en Spring '20, el valor Queued para el campo State en ActionCadenceStepTracker se agregó a la Referencia de objetos para Salesforce and Lightning Platform.

CAMBIO DE COMPORTAMIENTO: Recuperar los prospectos y contactos de una tarea o un evento desde un desencadenador de Apex

Laconsultade Task.TaskWhoIDs, Event.AcceptedEventInviteeIds, Event.DeclinedEventInviteeIds, Event.UndecidedEventInviteeIds o Event.EventWhoIDs en un desencadenador de Apex devuelve ahora los ld. de prospectos y contactos relacionados.

Encuestas de Salesforce

Recopilar puntuajes de satisfacción del cliente y Net Promoter Scores entre etapas en el ciclo de vida de clientes

Utilice el nuevo objeto BusinessProcessGroup.

Crear etapas en un mapa de ciclo de vida de cliente

Utilice el nuevo objeto BusinessProcessDefinition.

Asociar preguntas de encuestas con etapas en un mapa de ciclo de vida de clientes

Utilice el nuevo objeto BusinessProcessFeedback.

Especificar el contexto basándose en qué encuesta se envía y qué respuesta se recibe

Utilice el nuevo objeto SurveyEngagementContext.

Obtener información acerca de la lista de niveles de acceso a un registro de contexto de participación de encuesta

Utilice el nuevo objeto SurveyEngagementContextShare.

Especificar información acerca de la configuración predeterminada para una versión de encuesta

Utilice el nuevo objeto SurveyVersionAddlInfo.

Asociar registros de sesión de Live Agent con respuestas e invitaciones de encuestas

Utilice el nuevo valor de lista de selección LivechatTranscript en el campo SubjectEntityType en el objeto SurveySubject.

Especificar si una invitación de encuesta se envió a un contacto, un prospecto o un usuario

Utilice los nuevos campos ContactID, LeadId y UserID en el objeto SurveyInvitation.

Utilizar nuevos tipos de pregunta para su encuesta

Utilice los nuevos valores de lista de selección Boolean y ShortText en el campo QuestionType en el objeto SurveyQuestion.

Obtener información acerca del tipo de respuesta recibida para una pregunta

Utilice el nuevo valor de lista de selección Boolean en el campo Datatype en el objeto SurveyQuestionResponse.

Realizar un seguimiento del estado de mapas de datos

Utilice el nuevo campo DataMapperExecutionStatus en el objeto SurveyResponse.

Servicio

Especificar el campo que utiliza para realizar un seguimiento del estado de elementos de trabajo en el modelo de enrutamiento de capacidad basado en estado

Utilice el nuevo campo StatusField en el objeto ServiceChannel.

Especificar los valores que representan estados de elemento de trabajo completado y en curso para el campo estado en el modelo de enrutamiento de capacidad basado en estado

Utilice el nuevo objeto ServiceChannelStatusField.

Para habilidades adicionales, especificar el orden en que se descartaron habilidades una vez transcurrido el tiempo de espera especificado sin que ningún agente con esa habilidad está disponible

Utilice el nuevo campo SkillPriority en los objetos SkillRequirement y AgentWorkSkill.

Crear palabras clave personalizadas y respuestas para Canales de mensajería

Utilice los nuevos campos CustomKeywords y CustomResponse en el objeto MsgChannelLanguageKeyword.

Registrar un evento cuando fallan las transferencias de chat a habilidades

 $Cuando se produce este evento, el Live Chat Transcript Event registra el nuevo tipo de evento \verb|TransferredToSbrSkillFailed|.$

Realizar un seguimiento de pláticas entre agentes y usuarios finales

Utilice el nuevo objeto Conversation.

Realizar seguimiento de participantes en pláticas

Utilice el nuevo objeto ConversationParticipant.

Gestionar gastos vinculados a una orden de trabajo

Utilice el nuevo objeto Expense.

Ver y crear reportes sobre respuestas generadas por Recomendaciones de respuesta de Einstein

Utilice el nuevo objeto ReplyText.

Identificar texto rápido procedente de Recomendaciones de respuesta de Einstein

Cuatro nuevos campos en el objeto QuickText le ayudan a comprender dónde se originó el texto rápido y cómo los agentes acceden a él: IsInsertable, ShouldPredictInRr, SourceEntity y SourceType.

ELIMINADO: Los campos se eliminaron del objeto ServiceChannel

Los campos CapacityPercentage y CapacityWeight se eliminaron del objeto ServiceChannel en API versión 33.0.

Realizar seguimiento de participantes en pláticas

Utilice el nuevo objeto ConversationParticipant.

Utilizar el ResourceType del planificador para un recurso de servicio

Utilice el nuevo valor Planner para el campo de lista de selección Resource Type en el objeto Service Resource.

Utilizar la plantilla de Quip para un reporte de servicio

Utilice el nuevo valor text/vnd.salesforce.quip-template para el campo de lista de selección DocumentContentType en el objeto ServiceReport.

Ver qué recursos de servicio están asignados a una cita

Utilice el nuevo campo IsAnonymousBooking para el objeto ServiceAppointment para ver si un recurso de servicio se asignó automáticamente a una cita.

Realizar seguimiento de disponibilidad y fiabilidad de activos

En el objeto Activo, utilice AverageUptimePerDay, UptimeRecordEnd y UptimeRecordStart con el fin de establecer criterios para la recopilación de datos sobre la disponibilidad y la fiabilidad de un activo. A continuación utilice SumDowntime, SumUnplannedDowntime, Availability y Reliability para crear un reporte sobre mediciones de fiabilidad y disponibilidad.

Los periodos de tiempo de inactividad utilizados en el cálculo de SumDowntime y SumUnplannedDowntime se registran en el objeto AssetDowntimePeriod.

Activar colaboración estándar para Knowledge

Utilice el nuevo campo enableKbStandardSharing en el objeto KnowledgeSettings.

Conectar casos y artículos de Knowledge

Utilice el nuevo campo enableKnowledgeAgentContribution del objeto KnowledgeSettings para crear artículos de Knowledge desde un Caso, y utilice el nuevo campo enableKnowledgeCaseRL para crear una lista de Casos vinculados a un artículo de Knowledge.

Crear un artículo de Knowledge desde una respuesta

Utilice el nuevo campo enableKnowledgeAnswersPromotion en el objeto KnowledgeSettings.

Explorar, agregar resúmenes y utilizar rutas de exploración con Soluciones

Tres nuevos campos del objeto CaseSetting agregan funciones a Soluciones. Utilice el campo enableSolutionCategory para activar la exploración de Soluciones. El campo enableSolutionShortSummary permite incorporar un breve resumen a una Solución, mientras que el campo enableSolutionInlineCategory permite rutas de exploración de categoría Solución en línea.

Utilizar funciones de Soluciones multilingue.

Utilice el nuevo campo enableMultiLangSolution en el objeto CaseSettings para activar Soluciones multilingue. Dos nuevos campos permiten búsquedas de Soluciones multilingue: enableMultiLangSolnSrchPKB permite búsquedas multilingue para Soluciones públicas, y enableMultiLangSolnSrchCSS permite búsquedas multilingue para Soluciones en portales de autoservicio.

Personalizar campos de asunto de caso en casos creados desde publicaciones de redes sociales

Utilice el objeto CaseSubjectParticle. Introducido en la versión de API 41.0, este tipo se agregó a la *Guía del desarrollador de API de SOAP*.

Lightning B2B Commerce

Asignar una lista de precios a un grupo de compradores

Utilice el nuevo objeto BuyerGroupPricebook.

Obtener información acerca de los detalles de entrega para la compra de un comprador

Utilice el nuevo objeto CartDeliveryGroup.

Permitir a los usuarios compradores elegir un método de entrega para un grupo de entrega de arrito

Utilice el nuevo objeto CartDeliveryGroupMethod.

Obtener información acerca de su sesión de checkout cuando pasa de carrito a pedido

Utilice el nuevo objeto CartCheckoutSession.

Obtener información acerca de un artículo en el carrito de un comprador

Utilice el nuevo objeto Cartltem.

Obtener información acerca del impuesto actual y estimado a cargar a un artículo en el carrito de un comprador

Utilice el nuevo objeto CartTax.

Asociar errores a entidades de carrito

Utilice el nuevo objeto CartValidationOutput.

Asignar una política de asignación a un grupo de compradores

Utilice el nuevo objeto CommerceEntitlementBuyerGroup.

Crear una nueva política de asignación para su establecimiento

Utilice el nuevo objeto CommerceEntitlementPolicy.

Compartir una política de asignación comercial

Utilice el nuevo objeto CommerceEntitlementPolicyShare.

Asignar una política de asignación a un producto

Utilice el nuevo objeto CommerceEntitlementProduct.

Agregar diferentes tipos de medios a productos y categorías

Utilice el nuevo objeto ElectronicMediaGroup.

Obtener información acerca de cómo se utiliza el medio

Utilice el nuevo objeto ElectronicMediaUse.

Agrupar productos en categorías

Utilice el nuevo objeto ProductCategory.

Asociar medios con productos

Utilice el nuevo objeto ProductMedia.

Asignar integraciones de comprobación en un establecimiento utilizando un servicio externo

Utilice el nuevo objeto RegisteredExternalService.

Asignar integraciones a un establecimiento utilizando un servicio

Utilice el nuevo objeto StoreIntegratedService.

Obtener información acerca del carrito de un comprador

Utilice el nuevo objeto WebCart y los objetos WebCartHistory, WebCartOwnerSharingRule y WebCartShare asociados.

Crear un establecimiento utilizando funciones de Lightning

Utilice el nuevo objeto WebStore.

Asociar un conjunto de productos a un establecimiento

Utilice el nuevo objeto WebStoreCatalog.

Obtener información acerca de la lista de un comprador

Utilice el nuevo objeto Wishlist y los objetos WishlistOwnerSharingRule y WishlistShare asociados.

Obtener información acerca de un artículo en la lista de un comprador

Utilice el nuevo objeto WishlistItem.

Asignar una lista de precios a un establecimiento

Utilice los nuevos objetos WebStorePricebook y WebStorePricebookFeed.

Comunidades

Permitir a una cuenta externa gestionar otra cuenta externa

Utilice el nuevo objeto DelegatedAccount.

Crear elementos del menú de navegación de vínculos del sistema y eventos

Utilice los nuevos campos Event y SystemLink en el objeto NavigationMenultem.

Crear un objetivo de audiencia para su personalización

Utilice el nuevo objeto PersonalizationTargetInfo.

Identificar el nombre del desarrollador, el idioma y la etiqueta principal de un conjunto de permisos asignado por un administrador de usuario externo/de portal delegado (DPUA) a usuarios de portal

Utilice los nuevos campos DeveloperName, Language y MasterLabel del objeto PortalDelegablePermissionSet.

Pedidos de comercio

Realizar seguimiento de impuesto bruto en pedidos para organizaciones que utilizan IVA

Utilice los nuevos campos TaxLocaleType, TotalAdjProductAmtWithTax, TotalAdjDeliveryAmtWithTax, TotalProductAdjDistAmtWithTax y TotalDeliveryAdjDistAmtWithTax en el objeto Order.

Realizar seguimiento de impuesto bruto en artículos de pedidos para organizaciones que utilizan IVA

Utilice los nuevos campos GrossUnitPrice, RoundedLineAmtWithTax, TotalAdjustmentAmtWithTax, AdjustedLineAmtWithTax, TotalLineAdjustmentAmtWithTax, TotalAdjustmentDistAmtWithTax y TotalAmtWithTax en el objeto Order.

Realizar seguimiento de impuesto bruto en partidas de ajuste de pedidos para organizaciones que utilizan IVA

Utilice el nuevo campo TotalAmtWithTax en el objeto Order.

Realizar seguimiento de impuesto bruto en grupos de entrega para organizaciones que utilizan IVA

Utilice los nuevos campos TotalLineAmtWithTax y TotalAdjustmentAmtWithTax en el objeto Order.

Pagos de comercio

Almacenar información de método de pago desde el servicio de monedero digital de un cliente

Utilice el nuevo objeto DigitalWallet.

Almacenar contexto de persona que llama para llamadas de API de pago

Utilice el nuevo campo ClientContext en los objetos Payment y Refund.

Almacenar más información de pasarela de pago en métodos de pago

Utilice los nuevos campos GatewayDate, GatewayResultCode, GatewayResultCodeDescription, GatewayTokenDetails, ProcessingMode y SfResultCode en el objeto CardPaymentMethod.

Almacenar más información de pago del cliente en métodos de pago

Utilice los nuevos campos AuditEmail, CardTypeCategory, IpAddress, MacAddressy Phone en el objeto CardPaymentMethod.

Personalización

Traducir datos almacenados en los objetos B2B Commerce Product2 y Product Category

Utilice los nuevos objetos Product2DataTranslation y ProductCategoryDataTranslation.

Devolver si la traducción de datos está activada para un objeto o campo

Para devolver si la traducción de datos está activada para un objeto, utilice la nueva propiedad dataTranslationEnabled en los objetos DescribeSObjectResult y DescribeGlobalSObjectResult. Para devolver si la traducción de datos está activada para un campo, utilice el nuevo campo dataTranslationEnabled en el objeto Field.

Lightning Flow

Realizar acciones en un flujo tras guardar un registro

Utilice la nueva enumeración RecordAfterSave en el campo TriggerType en FlowDefinitionView. Para más información, consulte Desencadenar un flujo para ejecutarse tras guardar un registro.

Desencadenar un flujo cuando se recibe un mensaje de evento de plataforma

Utilice la nueva enumeración PlatformEvent en el campo TriggerType en FlowDefinitionView. Para más información, consulte Desencadenar un flujo para ejecutarse cando se recibe un mensaje de evento de plataforma.

Obtener información acerca de los flujos de pantalla que crea, como conteos de ejecución de entrevistas de flujo, estado de flujo y tiempos de duración de pantalla

Utilice el nuevo objeto FlowInterviewLog y los objetos asociados FlowInterviewLogShare y FlowInterviewLogOwnerSharingRule.

Obtener información acerca de datos de registro generados para el objeto FlowInterviewLog

Utilice el nuevo objeto FlowInterviewLogEntry.

Seguridad, privacidad e identidad

Asignación de un ámbito de OAuth personalizado a una aplicación conectada

Utilice el nuevo objeto OauthCustomScopeApp.

Proporcionar comentarios acerca de un evento de detección de amenazas que se produjo en su organización

Utilice el nuevo objeto ThreatDetectionFeedback.

Obtener información sobre la actividad de noticias en tiempo real de comentarios proporcionados para una amenaza detectada

Utilice el nuevo objeto ThreatDetectionFeedbackFeed.

Obtener información acerca de la actividad de noticias en tiempo real de un evento de almacenamiento de anomalías de reporte detectado

Utilice el nuevo objeto ReportAnomalyEventStoreFeed.

Obtener información acerca de la actividad de noticias en tiempo real de un evento de almacenamiento de relleno de credenciales detectado

Utilice el nuevo objeto CredentialStuffingEventStoreFeed.

Obtener información acerca de la actividad de noticias en tiempo real de un evento de almacenamiento de secuestro de sesión detectado

Utilice el nuevo objeto SessionHijackingEventStoreFeed.

Personalizar mensajes de error de la política de seguridad de transacciones

Utilice el nuevo campo BlockMessage en el objeto TransactionSecurityPolicy.

Gestionar las preferencias de consentimiento de un cliente para tipos específicos de comunicación

 $Utilice\ el\ nuevo\ campo\ Engagement\ Channel\ Type\ o\ el\ campo\ Contact\ Point\ Type\ en\ el\ objeto\ Contact\ Point\ Type\ Consent.$

Gestionar las preferencias de un cliente para canales de comunicación

Utilice el nuevo campo EngagementChannelTypeId en el objeto ContactPointConsent.

Almacenar registros de consentimiento de su cliente para formularios de autorización

Utilice el nuevo campo RelatedRecordId en el objeto AuthorizationFormConsent existente.

Agregar múltiples direcciones a una cuenta individual o personal

Utilice el nuevo objeto ContactPointAddress.

Obtener información de consentimiento del cliente con un nuevo parámetro de API de REST

Realice una solicitud GET en la API de Consent con el nuevo parámetro Policy.

Gestión de pedidos

Obtener el código de divisa de ISO para un pedido en una organización con múltiples divisas

Utilice el nuevo campo Currency IsoCode en los siguientes objetos:

- FulfillmentOrder
- FulfillmentOrderItemAdjustment
- FulfillmentOrderItemTax
- FulfillmentOrderLineItem
- OrderAdjustmentGroupSummary
- OrderDeliveryGroupSummary
- OrderItemAdjustmentLineSummary
- OrderItemSummary
- OrderItemSummaryChange
- OrderItemTaxLineItemSummary
- OrderPaymentSummary
- OrderSummary

Obtener le tipo local de impuestos (bruto o neto) para un pedido

Utilice el nuevo campo TaxLocaleType en los objetos FulfillmentOrder y OrderSummary.

Obtener importes con impuestos para un pedido realizado utilizando impuestos brutos

Utilice los siguientes nuevos campos:

- TotalProductAmtWithTax, TotalAdjustmentAmtWithTax, TotalDeliveryAdjustAmtWithTax y TotalDeliveryAmtWithTax en le objeto FulfillmentOrder.
- TotalAmtWithTax en el objeto FulfillmentOrderltemAdjustment.
- GrossUnitPrice, TotalLineAmountWithTax y TotalAdjustmentAmountWithTax en el objeto FulfillmentOrderLineItem.
- TotalAdjustmentAmtWithTax y TotalLineAmtWithTax en el objeto OrderDeliveryGroupSummary.
- TotalAmtWithTax en el objeto OrderltemAdjustmentLineSummary.
- GrossUnitPrice, TotalAdjustmentAmtWithTax, AdjustedLineAmtWithTax, TotalLineAdjustmentAmtWithTax, TotalAdjustmentDistAmtWithTax, TotalAmtWithTax y TotalLineAmountWithTax en el objeto OrderltemSummary.
- TotalAdjProductAmtWithTax, TotalAdjDeliveryAmtWithTax, TotalProductAdjDistAmtWithTax, TotalDeliveryAdjDistAmtWithTax y TotalAdjDistAmountWithTax en el objeto OrderSummary.

Obtener información acerca de un comprador en una organización que no utiliza Cuentas personales

Utilice el nuevo campo BillToContactId en los objetos FulfillmentOrder y OrderSummary.

Obtener la Unidad de mantenimiento en stock (SKU) del producto asociado con un OrderItemSummary

Utilice el nuevo campo StockKeepingUnit en el objeto OrderltemSummary.

Aplicar ajustes de precios a OrderItemSummaries

Seleccione el nuevo valor de lista de selección ProductAdjustment en el campo ChangeType en el objeto OrderltemSummaryChange.

Obtener información acerca de las fechas de última referencia y última visualización para un OrderPaymentSummary

 $\label{thm:like} \mbox{Utilice los nuevos campos } \mbox{LastReferencedDate y LastViewedDate en el objeto OrderPaymentSummary}.$

CAMBIO DE COMPORTAMIENTO: Ahora puede establecer o modificar el número de la orden de compra en un OrderSummary

El campo PoNumber en el objeto OrderSummary ahora tiene las propiedades Crear y Actualizar.

CAMBIO DE COMPORTAMIENTO: Ahora puede utilizar Order Summaries para almacenar datos para pedidos gestionados por un sistema externo

Utilice el nuevo campo OrderLifeCycleType en el objeto OrderSummary para identificarlo como gestionado (Gestión de pedidos de Salesforce) o no gestionado (sistema externo).

Desarrollo

CAMBIO DE COMPORTAMIENTO: Devolver longitud de 255 para valores de lista de selección estándar

Utilice el campo longitud de DescribeSObjectResult para devolver un campo de lista de selección estándar de 255 caracteres.

Correlacionar múltiples registros de depuración desencadenados por una solicitud de Apex.

Utilice el nuevo campo RequestIdentifier en el objeto ApexLog.

Obtener el tipo de paquete para paquetes que está desarrollando en una organización concreta.

Utilice el nuevo campo PackageCategory en el objeto MetadataPackage.

Obtener el ld. del paquete instalado en una organización de suscriptor

Utilice el nuevo campo MetadataPackageId en el objeto PackageSubscriber.

Obtener metadatos acerca de una página de Visualforce

Utilice el objeto ApexPageInfo.

Work.com

Crear soluciones para Command Center de lugar de trabajo de Work.com

Utilice los siguientes nuevos objetos para crear soluciones personalizadas para Work.com:

- Crisis
- Empleado
- EmployeeCrisisAssessment
- InternalOrganizationUnit

CAMBIOS DE COMPORTAMIENTO: Al utilizar objetos de Work.com, ahora puede excluir campos individuales en formatos de página personalizados, realizar seguimiento de historial de cambios de campo, ejecutar reportes personalizados, definir reglas de colaboración basadas ne criterios y mostrar todos los objetos de registro como una vista de lista

Para realizar un seguimiento del historial de cambios de campo, utilice los nuevos objetos asociados EmployeeHistory, EmployeeCrisisAssessmentHistory, CrisisHistory e InternalOrganizationUnitHistory. Para definir reglas de colaboración basadas en criterios, utilice los nuevos objetos asociados EmployeeShare, EmployeeCrisisAssessmentShare, CrisisShare e InternalOrganizationUnitShare.

Buscar campos de selección en objetos de Work.com

La búsqueda está ahora activada en

- Crisis (campos CrisisType y Nombre)
- Empleado (campos Email, EmployeeNumber, FirstName, LastName, y PreferredFirstName)
- InternalOrganizationUnit (campos OrganizationCode y OrganizationName)

Eventos de plataforma estándar nuevos y modificados

Reciba notificaciones en tiempo real de Salesforce suscribiéndose a los canales de estos eventos de plataforma estándar nuevos y modificados.

Servicio

Identificar casos con predicciones de Clasificación de casos de Einstein de poca confianza

Dos nuevos campos en AlUpdateRecordEvent le permiten identificar casos cuyas predicciones de campo quedaron debajo del nivel de confianza para actualizaciones automáticas de Einstein. IsUpdated indica si el caso se actualizó, mientras que UpdatedFields enumera campos que se actualizaron. Utilice esta información para agregar estos casos a una cola para su revisión o volver a ejecutar la lógica de enrutamiento de casos.

Seguridad e identidad: Monitoreo de eventos en tiempo real

Crear políticas de seguridad de transacciones solo de notificación en los eventos de Detección de amenazas CredentialStuffingEvent, ReportAnomalyEvent y SessionHijackingEvent

Agregamos tres campos a los eventos de transmisión y sus objetos de almacenamiento asociados para respaldar políticas de seguridad de transacciones: EvaluationTime, PolicyId y PolicyOutcome. Los eventos de Detección de amenazas estaban en versión beta en Spring '20 y ahora están disponibles de forma general.

Ver los eventos de almacenamiento de Detección de amenazas en la interfaz de usuario de Salesforce: CredentialStuffingEventStore, ReportAnomalyEventStore y SessionHijackingEventStore

Agregamos tres campos: <Event>Number (como ReportAnomalyEventNumber), LastReferencedDate y LastViewedDate. Los eventos de Detección de amenazas estaban en versión beta en Spring '20 y ahora están disponibles de forma general.

Ver un resumen de un evento de Detección de amenazas: CredentialStuffingEvent, ReportAnomalyEvent y SessionHijackingEvent

Consulte el campo Summary de los eventos de transmisión y sus objetos de almacenamiento asociados. El campo describe la amenaza en lenguaje sencillo. Los eventos de Detección de amenazas estaban en versión beta en Spring '20 y ahora están disponibles de forma general.

Ver la lista completa de funciones de huella del navegador asociadas con un evento de secuestro de sesión

Consulte el campo SecurityEventData de los eventos de Detección de amenazas SessionHijackingEvent y SessionHijackingEventStore. El campo contiene la información en formato JSON. Los eventos de Detección de amenazas estaban en versión beta en Spring '20 y ahora están disponibles de forma general.

Diferenciar entre el número total de filas devueltas desde un ApiEvent y el número de filas devueltas en un solo lote Consulte el nuevo campo RowsReturned de ApiEvent y ApiEventStream.

Realizar seguimiento de errores cuando una organización supera el límite de Apex de larga ejecución simultánea Utilice el nuevo evento ConcurLongRunApexErrEvent.

B2B Commerce

Realizar seguimiento de actividad de negocio para monitorear eventos y resolver errores

Suscríbase a CommerceDiagnosticEvent para recibir notificaciones relacionadas con checkout, precios, búsqueda y mucho más en Lightning B2B Commerce.

API de REST

La API de REST incluye recursos modificados.

Desarrollo

CAMBIO DE COMPORTAMIENTO: En la respuesta para la solicitud /limits, se cambió el nombre de la etiqueta DailyBulkApiRequests a DailyBulkApiBatches

El nombre cambió para indicar de forma más clara qué representa este elemento.

CAMBIO DE COMPORTAMIENTO: En un cuerpo de solicitud Compuesta, el valor predeterminado para collateSubrequests es ahora true

Esto garantiza que más clientes obtienen el aumento de desempeño que aporta la recopilación.

Acciones invocables

Acciones invocables representan las acciones que se pueden llevar a cabo en Salesforce con API.

Las acciones invocables están disponibles a través de la API de REST. Se han agregado las siguientes acciones:

chat (Beta)

Cree un chat en Salesforce Anywhere.

addUsersToChat (Beta)

Agregue usuarios a un chat de Salesforce Anywhere existente.

addMessageToChat (Beta)

Agregue un mensaje a un chat de Salesforce Anywhere existente.

sendAlert (Beta)

Envíe una alerta de Salesforce Anywhere a un usuario.

Para obtener más información sobre acciones invocables, consulte la Guía del desarrollador de acciones.

API de REST de Connect

Integre aplicaciones móviles, sitios de intranet y aplicaciones web de terceros con Salesforce con la API de REST de Connect. Saque provecho de todo lo que B2B Commerce en Lightning tiene que ofrecer, incluyendo carritos, cuentas gestionadas de forma externa, productos, listas de deseos y configuración de búsqueda. Obtenga y actualice notificaciones y conexiones privadas.

EN ESTA SECCIÓN:

Cambio de nombre de la API de REST de Chatter

Cambiamos el nombre de API de REST de Chatter a API de REST de Connect para reflejar mejor la naturaleza de las API incluidas en el marco de trabajo.

Recursos nuevos y modificados de la API de REST de Connect

Estos recursos son nuevos o tienen cambios.

Cuerpos de solicitud nuevos y modificados de la API de REST de Connect

A continuación se describen los cuerpos de solicitud nuevos o que incluyen cambios.

Cuerpos de respuesta nuevos y modificados de la API de REST de Connect

A continuación se describen los cuerpos de respuesta nuevos o que incluyen cambios.

CONSULTE TAMBIÉN

ConnectApi (Connect en Apex): Clases y enumeraciones nuevas y modificadas

Guía del desarrollador de la API de REST de Connect:

Guía del desarrollador de Apex: Espacio de nombres de ConnectApi

Cambio de nombre de la API de REST de Chatter

Cambiamos el nombre de API de REST de Chatter a API de REST de Connect para reflejar mejor la naturaleza de las API incluidas en el marco de trabajo.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación móvil en cada edición, excepto Personal Edition.

Por qué: API de REST de Chatter admite varias funciones fuera de Chatter. Por ejemplo, esta versión presenta B2B Commerce en Lightning, notificaciones y más recursos no de Chatter. Queríamos un nombre que represente mejor todas las API compatibles con el marco de trabajo.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de la API de REST de Connect:

Recursos nuevos y modificados de la API de REST de Connect

Estos recursos son nuevos o tienen cambios.

B2B Commerce en Lightning

Crear un carrito

Realice una solicitud POST al nuevo recurso /commerce/webstores/**webstoreId**/carts con el cuerpo de solicitud Ingreso de carrito.

Obtener un carrito

Realice una solicitud GET al nuevo recurso / commerce/webstores/webstoreId/carts/cartId.

Eliminar un carrito

Realice una solicitud DELETE al nuevo recurso /commerce/webstores/webstoreId/carts/cartId.

Obtener el carrito activo

Realice una solicitud GET al nuevo recurso /commerce/webstores/webstoreId/carts/active.

Crear un carrito activo si no existe uno

Realice una solicitud PUT al nuevo recurso /commerce/webstores/webstoreId/carts/active.

Obtener los artículos en un carrito

Realice una solicitud GET al nuevo recurso /commerce/webstores/webstoreId/carts/cartId/cart-items.

Agregar un artículo a un carrito

Realice una solicitud POST al nuevo recurso /commerce/webstores/webstoreId/carts/cartId/cart-items con el cuerpo de solicitud Ingreso de artículo de carrito.

Obtener los artículos en el carrito activo

Realice una solicitud GET al nuevo recurso /commerce/webstores/webstoreId/carts/active/cart-items.

Agregar un artículo al carrito activo

Realice una solicitud POST al nuevo recurso /commerce/webstores/webstores/webstoreId/carts/active/cart-items con el nuevo cuerpo de solicitud Ingreso de artículo de carrito.

Agregar un lote de hasta 100 artículos a un carrito

Realice una solicitud POST al nuevo recurso

/commerce/webstores/**webstoreId**/carts/**cartId**/cart-items/batch con el cuerpo de solicitud Ingreso de conjunto de lote compuesto de nuevos cuerpos de solicitud Ingreso de artículo de carrito.

Agregar un lote de hasta 100 artículos al carrito activo

Realice una solicitud POST al nuevo recurso

/commerce/webstores/webstoreId/carts/active/cart-items/batch con el cuerpo de solicitud Ingreso de conjunto de lote compuesto de nuevos cuerpos de solicitud Ingreso de artículo de carrito.

Actualizar un artículo en un carrito

Realice una solicitud a PATCH al nuevo recurso

/commerce/webstores/**webstoreId**/carts/**cartId**/cart-items/**cartItemId** con el nuevo cuerpo de solicitud Ingreso de artículo de carrito.

Eliminar un artículo en un carrito

Realice una solicitud DELETE al nuevo recurso

/commerce/webstores/webstoreId/carts/cartId/cart-items/cartItemId.

Actualizar un artículo al carrito activo

Realice una solicitud PATCH al nuevo recurso

/commerce/webstores/**webstoreId**/carts/active/cart-items/**cartItemId** con el nuevo cuerpo de solicitud Ingreso de artículo de carrito.

Eliminar un artículo al carrito activo

Realice una solicitud DELETE al nuevo recurso

/commerce/webstores/webstoreId/carts/active/cart-items/cartItemId.

Obtener un conjunto de cuentas gestionadas de forma externa

 $Realice \ unasolicitud \ GET \ al \ nuevo \ recurso \ / \ commerce / \ webstores / \ webstoreId / \ external-managed-accounts.$

Obtener un producto

Realice una solicitud GET al nuevo recurso /commerce/webstores/webstoreId/products/productId.

Obtener una categoría de productos

Realice una solicitud GET al nuevo recurso

/commerce/webstores/webstoreId/product-categories/productCategoryId.

Obtener la ruta de categoría de productos desde la categoría raíz en la categoría actual

Realice una solicitud GET al nuevo recurso

 $/ \texttt{commerce/webstores} / \textbf{\textit{webstoreId}} / \texttt{product-category-path/product-categories} / \textbf{\textit{productCategoryId}}$

Obtener el precio para múltiples productos

Realice una solicitud POST al nuevo recurso /commerce/webstores/webstoreId/pricing/products con el cuerpo de solicitud Ingreso de precios.

Los métodos POST crean habitualmente un elemento, pero para este recurso se utiliza POST para recuperar información.

Obtener el precio de comprador y lista para un producto

Realice una solicitud GET al nuevo recurso /commerce/webstores/webstoreId/pricing/products/productId con el parámetro de solicitud effectiveAccountId.

Buscar productos

Realice una solicitud POST al nuevo recurso /commerce/webstores/webstoreId/search/product-search con el cuerpo de solicitud Ingreso de búsqueda de productos.

Los métodos POST crean habitualmente un elemento, pero para este recurso se utiliza POST para recuperar información.

Obtener configuración de búsqueda de productos

Realice una solicitud GET al nuevo recurso

 $/ {\tt commerce/management/webstores/} \textit{\textbf{webstoreId}} / {\tt search/product-settings} \ conel \ par\'{a} metro \ de \ solicitudids.$

Actualizar configuración de búsqueda de productos

Realice una solicitud PATCH al nuevo recurso

/commerce/management/webstores/**webstoreId**/search/product-settings con el cuerpo de solicitud Ingreso de conjunto de configuración de producto de búsqueda.

Obtener índices de búsqueda

Realice una solicitud GET al nuevo recurso /commerce/management/webstores/webstoreId/search/indexes.

Crear un índice de un catálogo de productos

Realice una solicitud POST al nuevo recurso /commerce/management/webstores/webstoreId/search/indexes.



Nota: POST no implica parámetros de solicitud o un cuerpo de solicitud.

Obtener un índice de búsqueda

Realice una solicitud GET al nuevo recurso

/commerce/management/webstores/webstoreId/search/indexes/indexId.

Obtener atributos detectables

Realice una solicitud GET al nuevo recurso

/commerce/management/webstores/webstoreId/search/attribute-settings/searchable-fields.

Actualizar atributos detectables

Realice una solicitud PATCH al nuevo recurso

/commerce/management/webstores/webstoreId/search/attribute-settings/searchable-fields con el nuevo cuerpo de solicitud Ingreso de conjunto de atributos detectables.

Obtener atributos clasificables

Realice una solicitud GET al nuevo recurso

 $/{\tt commerce/management/webstores}/ \textit{webstoreId}/ {\tt search/attribute-settings/facetable-fields}.$

Actualizar atributos clasificables

Realice una solicitud PUT al nuevo recurso

/commerce/management/webstores/**webstoreId**/search/attribute-settings/facetable-fields con el nuevo cuerpo de solicitud Ingreso de conjunto de atributos clasificables.

Obtener listas de deseos

Realice una solicitud GET al nuevo recurso /commerce/webstores/webstoreId/wishlists.

Crear una lista de deseos

Realice una solicitud POST al nuevo recurso /commerce/webstores/webstoreId/wishlists con el nuevo cuerpo de solicitud Ingreso de lista de deseos.

Obtener una lista de deseos

Realice una solicitud GET al nuevo recurso /commerce/webstores/webstoreId/wishlists/wishlistId.

Eliminar una lista de deseos

Realice una solicitud DELETE al nuevo recurso /commerce/webstores/webstoreId/wishlists/wishlistId.

Agregar una lista de deseos a un carrito

Realice una solicitud POST al nuevo recurso

 $/ \texttt{commerce/webstores} / \textit{webstoreId} / \texttt{wishlists} / \textit{wishlistId} / \texttt{actions/add-wishlist-to-cart} \ \texttt{cone} \\ el \ \texttt{par\'{a}metro} \ \texttt{de solicitud} \ \texttt{cartId}.$

Agregar una lista de deseos al carrito activo

Realice una solicitud POST al nuevo recurso

/commerce/webstores/webstoreId/wishlists/wishlistId/actions/add-wishlist-to-cart.

Obtener artículos de lista de deseos

Realice una solicitud GET al nuevo recurso

/commerce/webstores/webstoreId/wishlists/wishlistId/wishlist-items.

Agregar artículos a una lista de deseos

Realice una solicitud POST al nuevo recurso

/commerce/webstores/webstoreId/wishlists/wishlist=items con el cuerpo de solicitud Ingreso de artículo de lista de deseos.

Eliminar un artículo de lista de deseos

Realice una solicitud DELETE al nuevo recurso

/commerce/webstores/webstoreId/wishlists/wishlistId/wishlist-items/wishlistItemId.

Apoyo de Llamadas

Obtener el estado de apoyo de llamadas

Realice una solicitud GET al nuevo recurso /callcoaching/callCoachingMediaProviderId.

Publicar metadatos acerca de nuevas grabaciones y llamadas de voz

Realice una solicitud POST al nuevo recurso /voicecalls con el nuevo cuerpo de solicitud Entrada de lista de llamada de conectores.

Cargar una grabación de audio de una llamada de voz

Realice una solicitud POST al nuevo recurso /voicecalls/voiceCallId/audio upload.

Contenido gestionado de CMS

Obtener la transmisión binaria de un nodo de medios de contenido publicado en un canal

Realice una solicitud GET al nuevo recurso

/connect/cms/delivery/channels/channelId/media/mediaGUID/content.

Obtener los estados con capacidad de búsqueda de tipos de contenido gestionado en un canal

Realice una solicitud GET al nuevo recurso /connect/cms/channels/channelId/searchable-content-types.

Actualizar el estado con capacidad de búsqueda de un tipo de contenido gestionado en un canal

Realice una solicitud PATCH al nuevo recurso /connect/cms/channels/*channelId*/searchable-content-types con el cuerpo de solicitud Entrada con capacidad de búsqueda de tipo de contenido gestionado.

Pagos de comercio



Nota: Para acceder a recursos de Pagos de comercio, necesita los siguientes permisos.

- Licencia Gestión de pedidos de Salesforce.
- Permiso de usuario Payments APIUser. Este permiso está disponible con la licencia Gestión de pedidos de Salesforce y la licencia B2B Community. Su administrador de Salesforce lo asigna a su perfil de usuario.
- Permiso de organización PaymentsAPIAccess. Los usuarios deben solicitar este permiso registrando un ticket con Asistencia Nivel 3 de Salesforce.

Autorizar un pago

Realice una solicitud POST al nuevo recurso /commerce/payments/authorizations.

Archivos

Retirada de compatibilidad para interpretaciones de Adobe Flash

El recurso /connect/files/**fileId**/rendition ya no crea interpretaciones de Adobe Flash de forma predeterminada. En Winter '21, el recurso ya no devuelve interpretaciones de Adobe Flash. Comience a utilizar el recurso /connect/files/**fileId**/previews/previewFormat para obtener una representación de SVG.

Lightning Scheduler

Encontrar puestos de citas para recursos de servicio en territorios específicos

Realice una solicitud POST al nuevo recurso /connect/scheduling/available-territory-slots con el nuevo cuerpo de solicitud Ingreso de territorios disponibles.

Misiones

Purgar actividad de misiones para todos los usuarios

Realice una solicitud POST al nuevo recurso /connect/communities/communityId/missions/activities/purge-job.



Nota: POST no implica parámetros de solicitud o un cuerpo de solicitud.

Notificaciones

Obtener notificaciones

Realice una solicitud GET al nuevo recurso /connect/notifications.

Marcar un conjunto de notificaciones como leídas, no leídas, vistas o no vistas

Realice una solicitud PATCH al nuevo recurso /connect/notifications con el cuerpo de solicitud Ingreso de conjunto de notificaciones.

Obtener una notificación

Realice una solicitud GET al nuevo recurso /connect/notifications/notificationId.

Marcar una notificación como leída, no leída, vista o no vista

Realice una solicitud PATCH al nuevo recurso /connect/notifications/**notificationId** con el cuerpo de solicitud Ingreso de notificación.

Obtener el estado de notificaciones

Realice una solicitud GET al nuevo recurso /connect/notifications/status.

Gestión de pedidos

Realizar vista previa de los valores del pedido de cambio esperado para una acción de ajuste de precio propuesta

Realice una solicitud POST al nuevo recurso

/commerce/order-management/order-summaries/orderSummaryId/actions/adjust-item-preview con el nuevo cuerpo de solicitud Ingreso de resumen de partidas de ajuste.

Enviar una acción de ajuste de precio

Realice una solicitud POST al nuevo recurso

/commerce/order-management/order-summaries/orderSummaryId/actions/adjust-item-submit con el nuevo cuerpo de solicitud lngreso de resumen de partidas de ajuste.

Crear un resumen de pedidos para representar un pedido gestionado por un sistema externo

Realice una solicitud POST al recurso /commerce/order-management/order-summaries con el cuerpo de solicitud Ingreso de resumen de pedidos actualizado.

Personalización

Crear nuevos tipos de objetivos de audiencias

Realice una solicitud POST al recurso /connect/communities/communityId/personalization/targets con el cuerpo de solicitud Entrada de destino actualizado.

Conexión privada

Obtener las topologías de red entrante para un tipo de conexión

Realice una solicitud GET al nuevo recurso

/network-connection/inbound/connection-types/connectionType/topologies.

Aprovisionar, sincronizar o derribar la conexión de red entrante

Realice una solicitud POST al nuevo recurso /network-connection/inbound/connections/**developerName** con el parámetro requerido action.

Obtener las topologías de red saliente para un tipo de conexión

Realice una solicitud GET al nuevo recurso

/network-connection/outbound/connection-types/connectionType/topologies.

Aprovisionar, sincronizar o derribar la conexión de red saliente

Realice una solicitud POST al nuevo recurso /network-connection/outbound/connections/**developerName** con el parámetro requerido action.

Quip

Obtener una lista de registros relacionados para un documento de Quip

Realice una solicitud GET al nuevo recurso /connect/quip/related-records/quipDocumentId.

Cuerpos de solicitud nuevos y modificados de la API de REST de Connect

A continuación se describen los cuerpos de solicitud nuevos o que incluyen cambios.

B2B Commerce en Lightning

Entrada de carrito

Este nuevo cuerpo de solicitud tiene estas propiedades.

- currencyIsoCode—Código de divisa ISO 4217 de tres letras asociado con el carrito.
- effectiveAccountId—ld. de la cuenta para la que se realizó la solicitud.
- name: Nombre del carrito.
- type: Tipo de carrito. El valor es Cart.

Entrada de artículo de carrito

Este nuevo cuerpo de solicitud tiene estas propiedades.

- productId—ld. del producto.
- quantity—Cantidad del artículo del carrito.
- type: Tipo de artículo en un carrito. Valor es Product.

Ingreso de refinamiento de valores distintos

Este nuevo cuerpo de solicitud tiene estas propiedades.

- nameOrId—Nombre de desarrollador del atributo.
- type—Tipo de faceta de búsqueda. Valor es DistinctValue.
- values—Lista separada por comas de valores de atributo.

Ingreso de atributo clasificable

- displayRank—Rango de visualización de la faceta. Los valores válidos son desde 1 a 50. Los valores deben ser exclusivos y secuenciales.
- displayType—Tipo de visualización de la faceta. Los valores son:
 - CategoryTree
 - DatePicker
 - MultiSelect
 - SingleSelect
- nameOrId—Nombre de desarrollador del atributo.
- type: Tipo de atributo. Los valores son:
 - Personalizado
 - ProductCategory
 - Standard

Ingreso de conjunto de atributos clasificables

Este nuevo cuerpo de solicitud tiene esta propiedad.

• facetableAttributeSettings—Conjunto de hasta 10 parámetros clasificables.

Ingreso de precios

Este nuevo cuerpo de solicitud tiene esta propiedad.

pricingLineItems—Partidas para precios.

Ingreso de partida de precios

Este nuevo cuerpo de solicitud tiene esta propiedad.

• productId—ld. del producto al que asignar precio.

Ingreso de búsqueda de producto

Este nuevo cuerpo de solicitud tiene estas propiedades.

- categoryId—Id. de categoría devuelve resultados para productos en esta categoría o sus subcategorías.
- fields—Campos de productos para devolver en resultados de búsqueda. Los resultados de búsqueda incluyen campos a los que tiene acceso. Si no se especifica, se devuelven todos los campos accesibles.
- includePrices—Especifica si incluir precios para productos en resultados de búsqueda (true) o no (false). Si no se especifica, el valor predeterminado es false.
- page—Especifica el número de la página que desea que se devuelva. Comienza en 0. Si no especifica un valor o si especifica 0, se devuelve la primera página.
- pageSize: Especifica el número de artículos por página. Los valores válidos son desde 1 a 200. Si no se especifica, el valor predeterminado es el valor especificado en Resultados de búsqueda por página en Administración > Configuración general > Productos y Búsqueda.
- refinements—Ajustes para resultados de búsqueda.
- searchTerm—Una lista de hasta 32 términos de búsqueda separados por espacio.

Ingreso de conjunto de atributos detectables

Este nuevo cuerpo de solicitud tiene esta propiedad.

searchableAttributeSettings—Conjunto de hasta 25 atributos detectables.

Ingreso de atributo detectable

- isSearchable—Especifica si el atributo es detectable (true) o no (false). El valor predeterminado es true.
- nameOrId—Nombre de desarrollador del atributo.
- type: Tipo de atributo. Los valores son:
 - Personalizado
 - ProductCategory
 - Standard

Ingreso de conjunto de configuración de producto de búsqueda

Este nuevo cuerpo de solicitud tiene esta propiedad.

• searchProductSettings—Configuración de producto para actualizar.

Ingreso de configuración de producto de búsqueda

Este nuevo cuerpo de solicitud tiene estas propiedades.

- id—Id. del producto.
- searchable—Especifica si el producto es detectable (true) o no (false).

Ingreso de lista de deseos

Este nuevo cuerpo de solicitud tiene estas propiedades.

- name: Nombre de la lista de deseos.
- products—Lista de productos para agregar a la lista de deseos.

Ingreso de artículo de lista de deseos

Este nuevo cuerpo de solicitud tiene esta propiedad.

• productId—ld. del producto para actualizar o agregar a la lista de deseos.

Apoyo de Llamadas

Entrada de llamada de conectores

- activityId—ld. de tarea registrada.
- callType—Tipo de llamada. Los valores son:
 - Entrante
 - Saliente
- consented—Especifica si la persona que llama para llamadas entrantes o el destinatario para llamadas salientes consentían la grabación (true) o no (false).
- endDateTime—Hora de finalización de llamada.
- externalId: ld. externo de llamada.
- fromPhoneNumber—Número de teléfono que inició la llamada.
- mediaProviderId—ld. de proveedor de apoyo.
- numberChannels—Número de canales de audio en grabación de llamada.
- recordId—ld. de prospecto, contacto, caso o cuenta de Salesforce.
- recordingDuration—Duración de grabación de llamada en segundos.
- recordingFormat—Formato de grabación. Los valores son:
 - Flac

- Mp3
- Wav
- startDateTime—Hora de inicio de llamada.
- toPhoneNumber—Número de teléfono que recibió la llamada.
- userChannel—Número de canal de audio del lado del usuario de la grabación de llamada. El valor es 0 o 1, donde 0 significa canal izquierdo para grabación de canal doble.
- userEmail—Dirección de email de usuario de Salesforce de la persona que inició o recibió la llamada.
- userId—Id. de usuario de Salesforce de la persona que inició o recibió la llamada.

Entrada de lista de llamadas de conectores

Este nuevo cuerpo de solicitud tiene esta propiedad.

calls—Lista de hasta 200 llamadas de voz.

Contenido gestionado de CMS

Entrada con capacidad de búsqueda de tipo de contenido gestionado

Este nuevo cuerpo de solicitud tiene estas propiedades.

- isSearchable—Especifica si establecer el tipo de contenido gestionado como con capacidad de búsqueda (true) o no (false).
- name: Nombre del tipo de contenido gestionado.

Pagos de comercio

Ingreso de dirección

Este nuevo cuerpo de solicitud tiene estas propiedades.

- city—Ciudad de la dirección del propietario del método de pago.
- companyName—Nombre de la compañía de la dirección del propietario del método de pago.
- country—País de la dirección del propietario del método de pago.
- postalCode—Código postal de la dirección del propietario del método de pago.
- state—Estado de la dirección del propietario del método de pago.
- street—Calle de la dirección del propietario del método de pago.

Ingreso de método de pago de la API de autorización

Este nuevo cuerpo de solicitud tiene estas propiedades.

- address—Dirección del propietario del método de pago.
- cardPaymentMethod—Información acerca de la tarjeta utilizada como el método de pago.
- id—ld. del registro del método de pago. Si este valor está disponible, el Ingreso de método de pago de la API de autorización no utiliza ninguna otra propiedad.
- saveForFuture—Define si Salesforce guarda el método de pago para un uso futuro.

Ingreso de autorización

- accountId—Cuenta de Salesforce para la transacción de autorización.
- amount—Importe de la autorización.
- comments—Comentarios opcionales para la autorización de pago.

- currencyIsoCode—Código de divisa ISO 4217 de tres letras asociado con la autorización de pago.
- effectiveDate—Fecha en que se aplica la autorización a la transacción.
- paymentGatewayId—La pasarela de pago que procesa la autorización.
- paymentGroup—Grupo de pago para la autorización. La carga debe hacer referencia a un paymentGroup o un paymentGroupId, pero no ambos.
- paymentMethod—El método de pago utilizado en la pasarela de pago para la transacción de autorización.

Ingreso de captura

Este cuerpo de solicitud tiene una nueva propiedad.

• clientContext—Proporciona contexto para las API de pago. Utilizado para una persona que llama para un pago para volver a establecer el contexto.

Ingreso de método de pago de tarjeta

Este nuevo cuerpo de solicitud tiene estas propiedades.

- accountId—Cuenta de Salesforce a la que está vinculado el método de pago.
- cardCategory—Tipo de procesamiento de tarjeta. Los valores válidos son CreditCard o DebitCard.
- cardHolderFirstName—Nombre del titular de la tarjeta.
- cardHolderLastName—Apellidos del titular de la tarjeta.
- cardHolderName—Nombre completo del titular de la tarjeta.
- cardNumber—Número de la tarjeta del método de pago.
- cardType—Tipo de red de tarjeta. Los valores válidos son AmericanExpress, DinersClub, Jcb, MasterCard, Maestro y Visa.
- comments—Comentarios opcionales para proporcionar más información acerca de la tarjeta.
- cvv—CVV de la tarjeta.
- email: Email del titular de la tarjeta.
- expiryMonth—Mes de caducidad de la tarjeta.
- expiryYear—Año de caducidad de la tarjeta.
- nickName—Apodo opcional para la tarjeta.
- startMonth—Mes de inicio de la tarjeta.
- startYear—Año de inicio de la tarjeta.

Ingreso de método de pago

Este nuevo cuerpo de solicitud tiene estas propiedades.

- address—Dirección del propietario del método de pago.
- cardPaymentMethod—Información acerca de la tarjeta utilizada como el método de pago.
- id—ld. del registro del método de pago. Si este valor está disponible, el Ingreso de método de pago de la API de autorización no utiliza ninguna otra propiedad.
- saveForFuture—Define si Salesforce guarda el método de pago para un uso futuro.

Ingreso de reembolso al que se hace referencia

Este cuerpo de solicitud tiene una nueva propiedad.

• clientContext—Proporciona contexto para las API de pago. Utilizado para una persona que llama para un pago para volver a establecer el contexto.

Ingreso de solicitud de línea de reembolso

- amount—Importe que se debe aplicar.
- appliedToId—ld. del memorándum de crédito o de pago que recibió la solicitud de reembolso.
- comments—Comentarios opcionales para la solicitud de reembolso.
- effectiveDate—La fecha en que la solicitud entra en vigor.
- refundId—Id. de la entidad de reembolso principal.

Lightning Scheduler

Ingreso de territorios disponibles

Este nuevo cuerpo de solicitud tiene estas propiedades.

- accountId——Id. de la cuenta asociada.
- allowConcurrentScheduling—Indicasise permitencitas simultáneas (true) o no (false). El valor predeterminado es false.
- endTime—Última hora a la que puede finalizar una cita.
- requiredResourceIds—Lista de los Id. de recursos que deben estar disponibles durante el espacio de tiempo. Si no se proporciona, se consideran todos los recursos cualificados.
- schedulingPolicyId—Id. del objeto AppointmentSchedulingPolicy. Si no se proporciona, se consideran las configuraciones predeterminadas.
- endTime—Hora más temprana a la que puede comenzar una cita.
- territoryIds—Lista de los Id. de territorios de servicio donde se lleva a cabo el trabajo especificado.
- workType—Tipo de trabajo realizado.
- workTypeGroupId—Id. del grupo de tipo de trabajo que contiene todos los tipos de trabajo realizados.

Ingreso de tipo de trabajo

Este nuevo cuerpo de solicitud tiene estas propiedades.

- blockTimeAfterAppointmentInMinutes—Periodo tras la cita que se bloquea habitualmente para este tipo de trabaio.
- blockTimeBeforeAppointmentInMinutes—Periodo antes de la cita que se bloquea habitualmente para este tipo de trabajo.
- durationInMinutes—Duración de la cita en minutos.
- id—Id. del tipo de trabajo.
- operatingHoursId—ld. de las horas de trabajo.
- operatingHoursTimeZone—Zona horaria para las horas de trabajo.
- skillRequirements—Lista de habilidades requeridas para completar las tareas asociadas con este tipo de trabajo.
- timeFrameEndInMinutes—Finalización de la cita en minutos.
- timeFrameStartInMinutes—Comienzo de la cita en minutos.

Ingreso de requisito de habilidad

- skillId—ld. de la habilidad requerida.
- skillLevel—Nivel de la habilidad requerida.

Notificaciones

Ingreso de recopilación de notificaciones

Este nuevo cuerpo de solicitud tiene estas propiedades.

- before—Notificaciones que se producen antes de esta cadena de fecha con formato ISO 8601 para marcar como leído, no leído, visto o no visto. Si no se especifica, toma como valor predeterminado la fecha y hora actuales.
- notificationIds—Lista de hasta 50 ld. de notificación para marcar como leído, no leído, visto o no visto.
- read—Marca las notificaciones como leídas (true) o no leídas (false).
- seen—Marca las notificaciones como vistas (true) o no vistas (false).

Ingreso de notificación

Este nuevo cuerpo de solicitud tiene estas propiedades.

- read—Marca una notificación como leída (true) o no leída (false).
- seen—Marca una notificación como vista (true) o no vista (false).

Gestión de pedidos

Ingreso de elemento de ajuste

Este nuevo cuerpo de solicitud tiene estas propiedades.

- adjustmentType—Describe cómo se calcula el importe. Puede tener uno de estos valores:
 - AmountWithTax—Valor de importe es el ajuste, incluyendo impuestos.
 - AmountWithoutTax—Valor de importe es el ajuste, sin incluir impuestos. Los impuestos se calculan en el valor y el agregado.
 - Percentage—Valor de importe es un descuento de porcentaje. Está dividido en 100, y luego multiplicado por el TotalPrice y TotalTaxAmount del OrderItemSummary para determinar el importe de ajuste.
- amount—Valor utilizado para calcular el importe de ajuste, según se describe por el adjustmentType. Debe ser un valor negativo.
- description—Descripción del ajuste.
- orderItemSummaryId—Id. del OrderItemSummary.
- reason—Razón para el ajuste. El valor debe coincidir con uno de los valores de la lista de selección en el campo Razón del objeto OrderItemSummaryChange.

Ingreso de resumen de partidas de ajuste

Este nuevo cuerpo de solicitud tiene esta propiedad.

adjustItems—Lista de ajustes de precios en OrderItemSummaries.

Garantizar entrada de reembolsos asíncronos

Este cuerpo de solicitud tiene una nueva propiedad.

excessFundsAmount—Importe de exceso de fondos para reembolsar.

Entrada de resumen de pedido

Este cuerpo de solicitud tiene una nueva propiedad.

- orderLifeCycleType—Especifica si el pedido está gestionado en Gestión de pedidos de Salesforce o por un sistema externo. Puede tener uno de estos valores:
 - MANAGED—Gestionado en Gestión de pedidos de Salesforce.
 - UNMANAGED—Gestionado por un sistema externo.

Personalización

Entrada de destino

Este cuerpo de solicitud tiene esta propiedad modificada.

- targetType—Esta propiedad admite estos nuevos valores.
 - NavigationLinkSet
 - Tema
 - CollaborationGroup
 - KnowledgeArticle
 - ContentDocument
 - ManagedContent
 - Reporte
 - Tablero

Cuerpos de respuesta nuevos y modificados de la API de REST de Connect

A continuación se describen los cuerpos de respuesta nuevos o que incluyen cambios.

B2B Commerce en Lightning

Artículo de carrito

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- cartId—Id. del carrito.
- cartItemId—ld. del artículo.
- listPrice—Precio de lista para el artículo.
- messagesSummary—Resumen de mensajes para el artículo.
- name: Nombre del elemento.
- productDetails—Resumen de los detalles del producto.
- productId—ld. del producto.
- quantity—Cantidad del artículo.
- listPrice—Precio de lista para el artículo.
- totalAmount—Importe total para el artículo.
- totalListPrice—Precio de lista total para el artículo.
- totalPrice—Precio total para el artículo incluyendo ajustes pero excluyendo impuestos.
- totalTax—Total de impuestos para el artículo.
- type: Tipo de artículo en un carrito. Los valores son:
 - DeliveryCharge
 - Producto

Conjunto de artículos de carrito

- cartItems—Conjunto de resultados de artículos de carrito.
- cartSummary—Resumen del carrito.

- currentPageToken: Token que identifica la página actual.
- currentPageUr1: URL de la API de REST de Connect identificando la página actual.
- hasErrors—Especifica si al menos uno de los resultados contiene un error.
- nextPageToken: Token que identifica la siguiente página o null si no hay ninguna página siguiente.
- nextPageUrl—URL de la API de REST de Connect que identifica a la siguiente página, o null si no hay ninguna página siguiente.
- previousPageToken: Token que identifica la página anterior, o null si no hay ninguna página anterior.
- previous PageUrl—URL de la API de REST de Connect identificando la anterior página, o null si no hay ninguna página anterior.

Producto de artículos de carrito

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- fields—Mapa de valores y campos de producto.
- name—Nombre del producto.
- productId—ld. del producto.
- sku—SKU del producto.
- thumbnailImage—Imagen en miniatura del producto.

Resultado de artículos de carrito

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- cartItem—Artículo del carrito.
- message—Mensaje cuando la solicitud no se realiza con éxito.
- status—Estado de la solicitud.

Artículo del carrito sin precio

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- cartId—Id. del carrito.
- cartItemId—Id. del artículo.
- messagesSummary—Resumen de mensajes para el artículo.
- name: Nombre del elemento.
- productDetails—Resumen de los detalles del producto.
- productId—ld. del producto.
- quantity—Cantidad del artículo.
- type: Tipo de artículo en un carrito. Los valores son:
 - DeliveryCharge
 - Producto

Mensaje de carrito

- message—Mensaje de carrito.
- messageId—Id. del objeto proporcionando el mensaje.
- relatedEntityId—Id. de la entidad, por ejemplo, carrito, artículo de carrito o impuesto de carrito asociado con el mensaje.
- severity—Gravedad del mensaje de carrito. Los valores son:
 - Error

- Info
- Warning
- type: Tipo de mensaje. Los valores estándar incluyen Inventory, Taxes, Pricing, Shipping, Entitlement, SystemError y Other.
- visible—Especifica si el mensaje es visible (true) o descartado (false).

Resumen de mensajes del carrito

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- errorCount—Si el resumen es para una entidad única, el conteo de mensajes con el nivel de gravedad Error.
- hasErrors—Especifica si existen mensajes relacionados con la entidad (true) o no (false).
- limitedMessages—Si el resumen es para una entidad única, una lista limitada de mensajes relacionados con la entidad.

 De lo contrario, cada mensaje puede ser relacionado con el carrito o con otra entidad relacionada con el carrito.
- relatedEntityId—Si el resumen es para una entidad única, el ld. de la entidad relacionada. De lo contrario, cada mensaje puede ser relacionado con el carrito o con otra entidad relacionada con el carrito.

Resumen de carrito

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- accountId—Id. de la cuenta para el carrito.
- cartId—ld. del carrito.
- currencyIsoCode—Código de divisa ISO 4217 de tres letras asociado con el carrito.
- grandTotalAmount—Importe de suma total incluyendo envío e impuestos para artículos en el carrito, en la divisa del carrito
- name: Nombre del carrito.
- ownerId—Id. del propietario del carrito.
- status—Estado del carrito. Los valores son:
 - Active—El carrito es activo.
 - Checkout—El carrito está en paso por caja.
 - Closed—El carrito está cerrado.
 - Processing—El carrito se está procesando.
- totalChargeAmount—Importe total para envío y otros cargos en la divisa del carrito.
- totalListPrice—Precio de lista total para el carrito.
- totalProductAmount—Importe total incluyendo descuentos, pero excluyendo envío e impuestos, para artículos de productos en le carrito.
- totalProductCount—Conteo total de artículos en el carrito.
- totalTaxAmount—Importe de impuestos total para el carrito, incluyendo impuestos en envío, si se aplica.
- type: Tipo de carrito. El valor es Cart.
- uniqueProductCount—Conteo total de artículos exclusivos, o SKU, en el carrito.
- webstoreId—ld. del establecimiento web del carrito.

Índice de búsqueda de comercio

- completionDate—Fecha y hora de finalización del índice.
- createdDate—Fecha de creación del índice.

- creationType—Especifica el tipo de creación del índice. Los valores válidos son:
 - Manual
 - Scheduled
- id—ld. del índice.
- indexStatus—Especifica el estado del índice. Los valores válidos son:
 - Completed
 - Failed
 - InProgress
- indexUsage—Especifica el uso del índice. Los valores válidos son:
 - Live
 - OutOfUse
- message—Mensaje detallado para el estado del índice.

Conjunto de índice de búsqueda de comercio

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene la propiedad que se describe a continuación.

• indexes—Lista de hasta dos índices. Devuelve el índice en vivo completado y el índice fuera de uso en progreso o el índice fuera de uso que falló más recientemente.

Valor de faceta distinto

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- displayName: Nombre de visualización del valor de faceta.
- nameOrId—Nombre de desarrollador del atributo.
- productCount—Número de productos en el resultado de búsqueda que coincide con el valor de faceta.
- type—Tipo de valor de faceta. Valor es DistinctValue.

Faceta de búsqueda de valor distinto

- attributeType—Tipo de atributo. Los valores son:
 - Custom
 - ProductCategory
 - Standard
- displayName: Nombre de visualización de la faceta.
- displayRank—Rango de visualización de la faceta. Los valores válidos son desde 1 a 50.
- displayType—Tipo de visualización de la faceta. Los valores son:
 - CategoryTree
 - DatePicker
 - MultiSelect
 - SingleSelect
- facetType—Tipo de valor de faceta. Valor es DistinctValue.
- nameOrId—Nombre de desarrollador del atributo.

• values—Valores de la faceta encontrados en el resultado de búsqueda. Ordenado por nombre de visualización en orden alfabético.

Resultado de conjunto de cuentas gestionadas externas

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- externalManagedAccounts—Conjunto de cuentas gestionadas de forma externa.
- totalExternalManagedAccounts—Número total de cuentas gestionadas de forma externa.

Resultado de cuenta gestionada externa

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- accountId—Id. de la cuenta gestionada por otra cuenta.
- externalManagedAccountId—ld. del registro de cuenta gestionada externa.

Atributo clasificable

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- displayRank—Rango de visualización de la faceta. Los valores válidos son desde 1 a 50.
- displayType—Tipo de visualización de la faceta. Los valores son:
 - CategoryTree
 - DatePicker
 - MultiSelect
 - SingleSelect
- label: Etiqueta localizada del atributo.
- nameOrId—Nombre de desarrollador del atributo.
- type: Tipo de atributo. Los valores son:
 - Custom
 - ProductCategory
 - Standard

Conjunto de atributos clasificables

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene la propiedad que se describe a continuación.

• facetableAttributeSettings—Conjunto de atributos clasificables.

Valor de campo

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene la propiedad que se describe a continuación.

value: Valor del campo.

Programa de ajuste de precios

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- id—ld. del programa de ajuste de precios.
- priceAdjustmentTiers—Lista de niveles de ajuste de precios.

Nivel de ajuste de precios

- adjustmentType—Tipo de ajuste de precios para el nivel. Los valores son:
 - AmountBasedAdjustment—El precio está ajustado por un importe específico.
 - PercentageBasedAdjustment—El precio está ajustado por un porcentaje específico.

- adjustmentValue—Valor de ajuste del nivel.
- id—Id. del nivel de ajuste de precios.
- lowerBound—Límite inferior del nivel.
- tierUnitPrice—Precio unitario del nivel.
- upperBound—Límite superior del nivel.

Resultado de precios

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- currencyIsoCode—Código de divisa ISO 4217 de tres letras asociado con el producto.
- error—Mensaje y código de error.
- pricingLineItemResults—Partidas de resultado de precios.
- success—Especifica si la ejecución fue exitosa (true) o no (false).

Partidas de resultado de precios

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- error—Mensaje y código de error.
- listPrice—Precio de lista para el producto.
- pricebookEntryId—ld. de la entrada de lista de precios.
- productId—ld. del producto al que asignar precio.
- success—Especifica si la ejecución fue exitosa (true) o no (false).
- unitPrice—Precio unitario para le producto.

Categoría de productos

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- description—Descripción de la categoría.
- id—ld. de la categoría.
- name—Nombre de la categoría.

Detalle de categoría de productos

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- bannerImage—Imagen de pancarta de la categoría de productos.
- fields: Lista de campos para la categoría de productos.
- id—ld. de la categoría de productos.
- mediaGroups—Lista de grupos de medios de la categoría de productos.
- tileImage—Imagen de mosaico de la categoría de productos.

Medios de categoría de productos

- alternateText—Texto alternativo para los medios de categoría de productos.
- contentVersionId—ld. de la última versión de contenido publicada si los medios están almacenados como un ContentDocument. Si la imagen es una URL externa proporcionada por el cliente, el valor es null.
- id—ld. de la imagen de categoría de productos.
- mediaType—Tipo de medios de productos. Los valores son:
 - Document
 - Imagen

- Video
- sortOrder—Orden de clasificación de un elemento de medios en un grupo de medios.
- thumbnailurl—URL de la miniatura para los medios de categoría de productos. Si existe un valor, se debería utilizar para la miniatura si la imagen se carga de forma nativa o se aloja de forma externa.
- title—Título de los medios de categoría de productos.
- url—URL de los medios de categoría de productos.

Grupo de medios de categoría de productos

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- developerName—Nombre de API del grupo de medios de categoría de productos.
- id—ld. del grupo de medios de categoría de productos.
- mediaItems—Lista de elementos de medios en un grupo de medios de categoría de productos.
- name—Nombre del grupo de medios de categoría de productos.
- usageType—Tipo de uso de un elemento de medios de productos en un grupo de medios. Los valores son:
 - Attachment—Grupo de medios de productos con documentos de productos como archivos adjuntos.
 - Banner—Grupo de medios de categoría de productos con imágenes de pancarta del producto.
 - Listing—Grupo de medios de productos con imágenes de listado del producto.
 - Standard—Grupo de medios de productos con imágenes y videos estándar del producto.
 - Tile—Grupo de medios de categoría de productos con imágenes de mosaico del producto.

Ruta de categoría de productos

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene la propiedad que se describe a continuación.

• path—Lista de categorías de productos en una ruta.

Detalle de producto

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- defaultImage—Imagen predeterminada del producto.
- entitlement—Detalles de asignación para el producto.
- fields—Lista de campos para el producto.
- id—ld. del producto.
- mediaGroups—Lista de grupos de medios del producto.
- primaryProductCategoryPath—Ruta de categoría principal del producto.

Asignación de producto

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene la propiedad que se describe a continuación.

• canViewPrice—Especifica si se puede ver el precio del producto (true) o no (false).

Medios de productos

- alternateText—Texto alternativo para los medios de productos.
- contentVersionId—ld. de la última versión de contenido publicada si los medios están almacenados como un ContentDocument. Si la imagen es una URL externa proporcionada por el cliente, el valor es null.
- id—ld. de la imagen del producto.
- mediaType—Tipo de medios de productos. Los valores son:

- Document
- Imagen
- Video
- sortOrder—Orden de clasificación de un elemento de medios en un grupo de medios.
- thumbnailurl—URL de la miniatura para los medios de productos. Si existe un valor, se debería utilizar para la miniatura si la imagen se carga de forma nativa o se aloja de forma externa.
- title—Título de los medios de productos.
- url—URL de los medios de productos.

Grupo de medios de productos

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- developerName—Nombre de API del grupo de medios de productos.
- id—Id. del grupo de medios de productos.
- mediaItems—Lista de elementos de medios en un grupo de medios de productos.
- name—Nombre del grupo de medios de productos.
- usageType—Tipo de uso de un elemento de medios de productos en un grupo de medios. Los valores son:
 - Attachment—Grupo de medios de productos con documentos de productos como archivos adjuntos.
 - Banner—Grupo de medios de categoría de productos con imágenes de pancarta del producto.
 - Listing—Grupo de medios de productos con imágenes de listado del producto.
 - Standard—Grupo de medios de productos con imágenes y videos estándar del producto.
 - Tile—Grupo de medios de categoría de productos con imágenes de mosaico del producto.

Precio de producto

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- currencyIsoCode—Código de divisa ISO 4217 de tres letras asociado con el producto.
- listPrice—Precio de lista para el producto.
- priceAdjustment—Programa de ajuste de precios para el producto.
- pricebookEntryId—ld. de la entrada de lista de precios.
- unitPrice—Precio unitario para le producto.

Resultados de búsqueda de producto

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- categories—Categorías desde los resultados de búsqueda.
- facets—Facetas desde los resultados de búsqueda.
- locale—Configuración regional de los resultados de búsqueda.
- products Page—Página de productos desde los resultados de búsqueda.

Resumen de productos

- defaultImage—Imagen predeterminada del producto.
- fields—Mapa de campos pertenecientes al producto.
- id—ld. del producto.
- name—Nombre del producto.

prices—Precios del producto.

Conjunto de resúmenes de productos

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- currencyIsoCode—Código de divisa ISO 4217 de tres letras asociado con el producto.
- pageSize—Número de productos por página en los resultados de búsqueda.
- products—Conjuntos de resúmenes de productos.
- total: Número total de productos en los resultados de búsqueda.

Atributo detectable

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- label: Etiqueta localizada del atributo.
- nameOrId—Nombre de desarrollador del atributo.
- type: Tipo de atributo. Los valores son:
 - Personalizado
 - ProductCategory
 - Standard

Conjunto de atributos detectables

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene la propiedad que se describe a continuación.

• searchableAttributeSettings—Conjunto de atributos detectables.

Categoría de búsqueda

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- category—Información acerca de la categoría.
- children—Categorías secundarias de primer nivel de la categoría buscada con resultados de búsqueda no vacíos.
- productCount—Número de productos en los resultados de búsqueda que pertenecen a la categoría.

Salida de conjunto de configuración de producto de búsqueda

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene la propiedad que se describe a continuación.

• searchProductSettings—Conjunto de parámetros de búsqueda de producto.

Salida de configuración de producto de búsqueda

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- id—ld. del producto.
- searchable—Especifica si el producto es detectable (true) o no (false).

Lista de deseos

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- page—Página de artículos de lista de deseos.
- summary—Resumen de la lista de deseos.

Artículo de lista de deseos

- currencyIsoCode—Código de divisa ISO 4217 de tres letras asociado con el producto.
- error—Información de error.
- listPrice—Precio de lista del artículo de lista de deseos.
- productSummary—Resumen de productos para el artículo de lista de deseos.

- salesPrice—Precio de venta del artículo de lista de deseos.
- wishlistItemId—Id. del artículo de lista de deseos.

Conjunto de artículos de lista de deseos

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- currencyIsoCode—Código de divisa ISO 4217 de tres letras asociado con el producto.
- currentPageToken: Token que identifica la página actual.
- currentPageUr1: URL de la API de REST de Connect identificando la página actual.
- hasErrors—Especifica si al menos uno de los resultados contiene un error (true) o no (false).
- items—Conjunto de artículos de lista de deseos.
- nextPageToken: Token que identifica la siguiente página o null si no hay ninguna página siguiente.
- nextPageUrl—URL de la API de REST de Connect que identifica a la siguiente página, o null si no hay ninguna página siguiente.
- previousPageToken: Token que identifica la página anterior, o null si no hay ninguna página anterior.
- previous PageUrl—URL de la API de REST de Connect identificando la anterior página, o null si no hay ninguna página anterior.

Resúmenes de lista de deseos

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- displayedList—Lista de deseos más antigua mostrada para el usuario de contexto.
- summaries—Resumen de listas de deseos pertenecientes al usuario de contexto.
- wishlistCount—Número total de listas de deseos pertenecientes al usuario de contexto.

Resumen de lista de deseos

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- createdDate—Fecha de creación para la lista de deseos en el formato ISO 8601, por ejemplo, 2011-02-25T18:24:31.000Z.
- id—Id. de la lista de deseos.
- modifiedDate—Fecha de última modificación de la lista de deseos en el formato ISO 8601, por ejemplo, 2011-02-25T18:24:31.000Z.
- name: Nombre de la lista de deseos.
- wishlistProductCount—Conteo de productos exclusivo en la lista de deseos.

Resultado de lista de deseos en el carrito

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- cartId—Id. del carrito al que se agregaron los productos.
- failedWishlistToCartItems—Artículos de lista de deseos que se agregaron con éxito al carrito.
- productsFailedCount—Número total de productos que no se agregaron al carrito.
- productsRequestedCount—Número total de productos solicitados para agregar al carrito.
- productsSucceededCount—Número total de productos que se agregaron con éxito al carrito.
- succeededWishlistToCartItems—Artículos de lista de deseos que se agregaron con éxito al carrito.

Apoyo de Llamadas

Estado de apoyo de llamadas de conectores

- enabled—Especifica si la preferencia de apoyo de llamadas está activada y el conector para socio está activado (true) o no (false).
- users—Lista de información de usuario para cada usuario de apoyo de llamadas activo.

Información de usuario de Apoyo de llamadas de conectores

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- userEmail—Email de usuario.
- userId—ld. de usuario.

Resultado de lista de llamada de voz de conectores

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene la propiedad que se describe a continuación.

• calls—Lista de resultados de llamada de voz.

Resultado de llamada de voz de conectores

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- errorMsg—Mensaje de error.
- externalId—ld. externo de la llamada de voz.
- isSuccess—Especifica si la publicación de la llamada de voz se realizó con éxito (true) o no (false).
- uploadUrl—URL para la carga de la grabación de llamadas.
- voiceCallId—ld. de la llamada de voz.

Contenido gestionado de CMS

Valor de nodo de medios del contenido gestionado

Este cuerpo de respuesta tiene estas propiedades nuevas y modificadas.

• alturl—Esta propiedad ya no está disponible.

En versión 49.0 y posterior, esta información se devuelve en la propiedad thumbnailUrl.

- mediaType—El valor de esta propiedad es Image. En versiones anteriores, esta propiedad está documentada de forma incorrecta como Document.
- thumbnailUrl—URL de la miniatura del medio.

Valor de nodo de origen de medios del contenido gestionado

- fileName: Nombre de archivo del origen de medios.
- isExternal—Especifica si se hace referencia al origen de medios a través de una URL externa (true) o se carga (false).
- mediaType: Tipo de medios de contenido gestionado. Los valores son:
 - Document
 - Imagen
- mimeType: Tipo MIME del origen de medios.
- nodeType: Tipo de nodo de contenido gestionado. El valor es MediaSource.
- referenceId—ld. de referencia del origen de medios cargado.
- resourceUrl: La URL del recurso del origen de medios.
- unauthenticatedurl—URL del origen de medios para usuarios no autenticados, o null si el origen de medios no está disponible para usuarios externos.
- url—URL del origen de medios para usuarios autenticados.

Tipo de nodo de contenido gestionado

Este cuerpo de respuesta tiene esta propiedad modificada.

• nodeType—Esta propiedad ahora admite el valor mediaSource.

Capacidad de búsqueda de tipo de contenido gestionado

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- Id: ld. del tipo de contenido gestionado.
- isSearchable—Especifica si el tipo de contenido gestionado se puede buscar (true) o no (false).
- label: Etiqueta principal del tipo de contenido gestionado.
- name: Nombre de desarrollador del tipo de contenido gestionado.

Conjunto con capacidad de búsqueda de tipo de contenido gestionado

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- currentPageUrl: URL de la API de REST de Connect identificando la página actual.
- items—Estados con capacidad de búsqueda para tipos de contenido gestionado.
- nextPageUrl—URL de la API de REST de Connect que identifica a la siguiente página, o null si no hay ninguna página siguiente.
- totalItems—Conteo total de estados con capacidad de búsqueda para tipos de contenido gestionado.

Versión de contenido gestionado

Este cuerpo de respuesta tiene este cambio.

• contentNodes—El tipo de esta propiedad ahora admite asignaciones de Valor de nodo de origen de medios de contenido gestionado.

Pagos de comercio

Salida de respuesta de pasarela de autorización

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- gatewayAuthorizationCode—Código de autorización para la pasarela de pago.
- gatewayAvsCode—Sistema de verificación de direcciones utilizado para la tokenización en la pasarela de pago.
- gatewayDate—La fecha en que la pasarela de pago procesó la transacción de pago.
- gatewayMessage—Método opcional que la pasarela de pago devuelve para proporcionar más información sobre el estado de una transacción de pago.
- gatewayReferenceDetails—Detalles de referencia de pasarela.
- gatewayReferenceNumber—Número de referencia de pasarela.
- gatewayResultCode—Código de resultado de pasarela. Indica el resultado de la pasarela procesando la transacción de pago. Los códigos de resultado varían entre proveedores de pasarela diferentes. Debe asignarse a un código de resultado de Salesforce.
- gatewayResultCodeDescription—Proporciona más información acerca del código de resultado.
- salesforceResultcode—Código de resultado de Salesforce. Debe establecerse basándose en el valor del código de resultado de pasarela.

Salida de autorización

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- gatewayResponse—Representación de respuesta de pasarela para una autorización de pago.
- paymentAuthorization—Representación de autorización de pago.

- paymentGatewayLogs—Representación de lista de registro de pasarela para una autorización de pago.
- paymentGroup—Representación de grupo de pago para la autorización de pago.
- paymentMethod—Representación de método de pago para la autorización de pago.

Salida de autorización de pago

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- accountId—Cuenta de Salesforce para la autorización de pago.
- amount—El importe que la pasarela autorizó para la transacción de pago.
- currencyIsoCode—Código de divisa ISO 4217 de tres letras asociado con la autorización de pago.
- effectiveDate—La fecha en que la autorización entra en vigor.
- expirationDate—La fecha en que la autorización caduca.
- id—ld. del registro de autorización de pago.
- paymentAuthorizationNumber—Número definido por el sistema para el registro de autorización de pago.
- requestDate—La fecha en que se produjo la autorización.
- salesforceReferenceNumber—Número de referencia de Salesforce.
- status—Estado de la autorización de pago cuando se devuelve por la pasarela.

Salida de método de pago

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- accountId—Cuenta de Salesforce que contiene el método de pago.
- id—ld. del registro del método de pago.
- status—Estado del método de pago.

Salida de servicio de reembolso

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- error—Representación de respuesta de error para un reembolso.
- gatewayResponse—Representación de respuesta de pasarela para un reembolso.
- paymentGatewayLogs—Representación de conjunto de registro de pasarela para un reembolso.
- paymentGroup—Grupo de pago asociado con un reembolso.
- refund—Representación de respuesta de reembolso.

Comunidades

Elemento del menú de navegación

Este cuerpo de respuesta tiene estas nuevas propiedades y cambios

- actionType—Tipo de URL o evento del elemento de menú de navegación. Los valores son:
 - Event—Navegación basada en evento.
 - Nota: Event es solo interno y no se puede utilizar en componentes personalizados.
 - ExternalLink: URL fuera de su comunidad.
 - InternalLink: URL relativa dentro de su comunidad.
- actionValue—URL de ruta o nombre completamente cualificado de evento para el elemento de menú de navegación.
- url—Esta propiedad no se devuelve en versión 49.0 y posterior. Busque esta información en la propiedad actionValue.
- urlType—Esta propiedad no se devuelve en versión 49.0 y posterior. Busque esta información en la propiedad actionType.

Lightning Scheduler

Salida de divisiones de territorio disponibles

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene la propiedad que se describe a continuación.

• result—Resultado de divisiones de territorio disponibles.

Lista de divisiones de territorio disponibles

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene la propiedad que se describe a continuación.

• territorySlots—Lista de divisiones de territorio disponibles.

Divisiones de territorio disponibles

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- endTime—Hora de finalización de la cita.
- resources—Lista de recursos disponibles en el territorio especificado.
- startTime—Hora de inicio de la cita.

Notificaciones

Notificación

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- additionalData—Reservado para uso futuro.
- communityId—ld. de la comunidad para la notificación.
- communityName—Nombre de la comunidad para la notificación.
- count—Número total de eventos para la notificación.
- id—ld. de la notificación.
- image—Url de la imagen asociada con la notificación.
- lastModified—Fecha y hora en que se modificó la notificación por última vez.
- messageBody—Cuerpo del mensaje para la notificación.
- messageTitle—Título del mensaje para la notificación.
- mostRecentActivityDate—Fecha y hora de la actividad más reciente para la notificación.
- organizationId—ld. de organización del destinatario de la notificación.
- read—Especifica si la notificación se marcó como leída (true) o no leída (false).
- recipientId: ld. del destinatario de la notificación.
- seen—Especifica si la notificación se marcó como vista (true) o no vista (false).
- target—Id. del registro asociado con la notificación.
- type: Tipo de notificación.
- url: URL para la notificación.

Conjunto de notificaciones

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene la propiedad que se describe a continuación.

notifications—Conjunto de notificaciones.

Estado de notificación

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- lastActivity—Fecha y hora de la actividad más reciente o, si no hay ninguna, la fecha y hora actuales.
- oldestUnread—Fecha y hora de la notificación no leída más antiqua o, si no hay ninguna, la fecha y hora actuales.

- oldestUnseen—Fecha y hora de la notificación no leída más antigua o, si no hay ninguna, la fecha y hora actuales.
- unreadCount—Conteo de notificaciones no leídas.
- unseenCount—Conteo de notificaciones no vistas.

Gestión de pedidos

Salida de resumen de pedido de ajuste

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- changeBalances—Valores financieros previstos (para vista previa) o actuales (para envío) para la acción de ajuste de precio. La mayoría de los valores coinciden con los valores de pedido de cambio. Si se devuelven dos pedidos de cambio, entonces estos valores los combinan. El signo de un valor en esta salida es el opuesto del valor correspondiente en un registro de pedido de cambio. Por ejemplo, un descuento es un valor positivo en changeBalances y un valor negativo en un registro de pedido de cambio.
- orderSummaryId—Id. del OrderSummary.
- postFulfillmentChangeOrderId—Id. del pedido de cambio que alberga los cambios financieros aplicables a productos de pedidos que se han realizado. Para una llamada adjustPreview, este valor es siempre nulo.
- preFulfillmentChangeOrderId—Id. del pedido de cambio que alberga los cambios financieros aplicables a productos de pedidos que no se han realizado. Para una llamada adjustPreview, este valor es siempre nulo.

Cambiar salida de elemento

Este cuerpo de respuesta tiene las nuevas propiedades que se indican a continuación.

- totalAdjDeliveryAmtWithTax—Cambio en el campo TotalAdjDeliveryAmtWithTax.
- totalAdjDistAmountWithTax—Cambio en el campo TotalAdjDistAmountWithTax.
- totalAdjProductAmtWithTax—Cambio en el campo TotalAdjProductAmtWithTax.

Conexión privada

Topologías de AWS de conexión de red entrante

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene la propiedad que se describe a continuación.

- connectionType—Tipo de conexión. El valor es AwsPrivateLink.
- region—Región de AWS requerida para configurar una conexión entrante.
- serviceName—Nombre de servicio AWS de la organización para realizar llamadas entrantes.
- status: Estado de disponibilidad de la región. Los valores son:
 - Available
 - Unavailable
- url—URL de la topología de conexión de red entrante.

Topologías de conexión de red entrante

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

• topologies—Lista de topologías requerida para realizar llamadas entrantes.

Topologías de AWS de conexión de red saliente

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene la propiedad que se describe a continuación.

- connectionType—Tipo de conexión. El valor es AwsPrivateLink.
- iamRole—Función IAM de AWS requerida para realizar llamadas salientes.
- region—Región de AWS que el cliente puede utilizar.

- status: Estado de disponibilidad de la región. Los valores son:
 - Available
 - Unavailable
- url—URL de la topología de conexión de red saliente.

Topologías de conexión de red saliente

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

topologies—Topologías requeridas para realizar llamadas salientes.

Quip

Vínculo de documento de contenido de Quip

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- contentDocumentId—ld. del documento de contenido.
- quipLinkedEntities—Lista de entidades vinculadas relacionadas.

Entidad vinculada de Quip

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- linkedEntity—Información acerca del usuario, el registro o el grupo con el que está compartido el archivo.
- linkedEntitySharingType—Tipo de permiso de colaboración. Los valores son:
 - c—Colaborador
 - I Determinado por ubicación

Este tipo generalmente se produce cuando el permiso de colaboración no se establece en el archivo, pero en la biblioteca en su lugar. Este valor también se utiliza cuando el usuario de contexto es el propietario del archivo.

- N—Sin acceso
- v—Visor

Registros relacionados de Quip

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene la propiedad que se describe a continuación.

quipContentDocumentLinks—Lista de vínculos de documento de contenido relacionado.

API de REST de Einstein Analytics

Cree, actualice y recupere notificaciones de usuario para trabajos de receta con Salesforce utilizando la API de REST de Einstein Analytics. Busque conectores de datos con más filtros. Recupere las líneas de registro de aplicación para la creación y la actualización del ciclo de vida de la aplicación.

EN ESTA SECCIÓN:

Recursos nuevos y modificados de la API de REST de Einstein Analytics

Estos recursos son nuevos o tienen cambios.

Cuerpos de solicitud nuevos y modificados de la API de REST de Einstein Analytics

A continuación se describen los cuerpos de solicitud nuevos o que incluyen cambios.

Cuerpos de respuesta nuevos y modificados de la API de REST de Einstein Analytics

A continuación se describen los cuerpos de respuesta nuevos o que incluyen cambios.

Recursos nuevos y modificados de la API de REST de Einstein Analytics

Estos recursos son nuevos o tienen cambios.

Buscar conectores de datos con nuevos parámetros de consulta

Realice una solicitud GET a /wave/dataConnectors con los parámetros category, folderId y scope. Los valores de categoría válidos son los siguientes: AdvancedPropertiesSupport, BatchRead, Direct, FileBased, FilterSupport, MuleSoft y Output.

Obtener el registro de aplicación para aplicaciones de Analytics

Realice una solicitud GETa /wave/folders/**folderId**. Establezca el parámetro filterGroup como supplemental para devolver el appLog en la respuesta.

Buscar todas las recetas por formato de receta

Realice una solicitud GET a /wave/recipes/recipeId con el parámetro format.

Obtener respuesta de receta por formato de receta

Realice una solicitud GET a /wave/recipes con el parámetro format.

Obtener una notificación de receta

Realice una solicitud GET a /wave/recipes/recipeId/notification.

Actualizar una notificación de receta

Realice una solicitud PUT a /wave/recipes/**recipeId**/notification con el nuevo cuerpo de solicitud Entrada de notificación de receta.

Cuerpos de solicitud nuevos y modificados de la API de REST de Einstein Analytics

A continuación se describen los cuerpos de solicitud nuevos o que incluyen cambios.

Entrada de filtro de formulario compacto (CompactFormFilterInputRepresentation)

El cuerpo de solicitud tiene una nueva propiedad.

booleanFilterLogic: Texto de lógica de filtro booleano para el formulario compacto.

Entrada de datos dinámicos (DynamicDataInputRepresentation)

El nuevo cuerpo de solicitud tiene las siguientes propiedades.

- displayTemplate: Contiene la expresión dinámica para resolver.
- values: Mapa de valores dinámicos.

Entrada de valor dinámico (DynamicValueInputRepresentation)

El nuevo cuerpo de solicitud tiene las siguientes propiedades.

- field: Columna utilizada para resolver el valor.
- sourceType: Tipo de interacción. Los valores válidos son: Result y Selection.
- step: ld. de paso para valor.

Entrada de notificación de receta (RecipeNotificationInputRepresentation)

El nuevo cuerpo de solicitud tiene las siguientes propiedades.

- longRunningAlertInMins: Número de minutos que se puede ejecutar una receta antes de enviar una alerta.
- notificationLevel: Nivel de notificación para alertas de email.

Entrada de receta (RecipeInputRepresentation)

El cuerpo de solicitud tiene una nueva propiedad.

• format: Tipo de formato de receta. Los valores válidos son 2.0 y 3.0.

Entrada de consulta de SAQL (SaqlQueryInputRepresentation)

El cuerpo de solicitud tiene una nueva propiedad.

queryLanguage: Idioma en que está redactada la consulta. Los valores válidos son: SAQL y SQL.

Entrada de parámetros de widget de texto (TextWidgetParametersInputRepresentation)

El cuerpo de solicitud tiene estos cambios.

- content: Valor dinámico del texto.
- text: Valor **DESUSADO** del texto.

Cuerpos de respuesta nuevos y modificados de la API de REST de Einstein Analytics

A continuación se describen los cuerpos de respuesta nuevos o que incluyen cambios.

Salida de registro de aplicación (AppLogRepresentation)

El nuevo cuerpo de respuesta tiene las siguientes propiedades.

• message: Una línea de registro desde el proceso de creación y actualización de la aplicación.

Salida de filtro de formulario compacto (CompactFormFilterRepresentation)

El cuerpo de respuesta tiene una nueva propiedad.

• booleanFilterLogic: Lógica de filtro booleano para el formulario compacto.

Salida de conector de datos (DataConnectorRepresentation)

El cuerpo de respuesta tiene una nueva propiedad.

• folder: Aplicación de Analytics para el conector.

Salida del tipo de conector de datos (DataConnectorTypeRepresentation)

El cuerpo de respuesta tiene una nueva propiedad.

• associatedCategories: Categorías a las que pertenece el tipo de conector de datos. Los valores válidos son: AdvancedPropertiesSupport, BatchRead, Direct, FileBased, FilterSupport, MuleSoft y Output.

Salida de datos dinámicos (DynamicDataRepresentation)

El nuevo cuerpo de respuesta tiene las siguientes propiedades.

- displayTemplate: Contiene la expresión dinámica para resolver.
- values: Mapa de valores dinámicos.

Salida de valor dinámico (DynamicValueRepresentation)

El nuevo cuerpo de respuesta tiene las siguientes propiedades.

- field: Columna utilizada para resolver el valor.
- sourceType: Tipo de interacción. Los valores válidos son: Result y Selection.
- step: ld. de paso para valor.

Salida de notificación de receta (RecipeNotificationRepresentation)

El nuevo cuerpo de respuesta tiene las siguientes propiedades.

- longRunningAlertInMins: Número de minutos que se puede ejecutar una receta antes de enviar una alerta.
- notificationLevel: Nivel de notificación para alertas de email.

Salida de receta (RecipeRepresentation)

El cuerpo de respuesta tiene una nueva propiedad.

• scheduleType: Tipo de programación de la receta. Los valores válidos son: EventDriven y TimeDriven.

Salida de parámetros de widget de texto (TextWidgetParametersRepresentation)

El cuerpo de respuesta tiene estos cambios.

- content: Valor dinámico del texto.
- text: Valor **DESUSADO** del texto.

Salida de funciones de Einstein Analytics (WaveFeaturesRepresentation)

El cuerpo de respuesta tiene las nuevas propiedades que se indican a continuación.

- orgHasFavorites: Indica si la organización está activada para favoritos (true) o no (false).
- orgHasWatchlistEnabled: Indica si la organización está activada para listas de alertas (true) o no (false).

Salida de carpeta de Einstein Analytics (WaveFolderRepresentation)

El cuerpo de respuesta tiene una nueva propiedad.

• applog: Lista de cadenas de message que son las líneas de registro para el proceso de creación y actualización de la aplicación.

API de REST de reportes y tableros

Las mejoras de API de REST de reportes y tableros incluyen nuevas propiedades que describen filtros de categorías de datos, archivos adjuntos de email de suscripción del tipo de archivo CSV y codificación de archivos adjunto del archivo de suscripción.

Recursos modificados

Nuevas propiedades describen archivos adjuntos del archivo de suscripción y filtros de categoría de datos.

Reportes (/services/data/49.0/analytics/reports/{report_id}/ y /services/data/49.0/analytics/reports/{report id}/describe/)

Una nueva propiedad en el objeto reportTypeMetadata describe filtros de categoría.

Propiedad	Tipo	De	escripción
dataCategories	dataCategories[]		a matriz de objetos que cada uno describe un filtro de categoría datos en un reporte.
			da objeto en la matriz dataCategories incluye estas opiedades.
		•	categoryGroupId: ld. exclusivo de la categoría raíz del filtro de categoría de datos.
		•	categoryGroupName: Nombre de interfaz de usuario de la categoría raíz del filtro de categoría de datos.
		•	categories []: Matriz de las categorías secundarias de la categoría raíz.
		•	categoryID: ld. exclusivo de la categoría secundaria.
		•	categoryName: Nombre de interfaz de usuario de una categoría secundaria.

Propiedad Tipo Descripción

 childNodes[]: Matriz de categorías secundarias de una categoría secundaria. Cada categoría secundaria tiene categoryID y categoryName, y si tiene secundarias propias, childNodes[].

Por ejemplo, esta respuesta de JSON describe un filtro de categoría de datos en la categoría Ubicación como la categoría raíz. La categoría Ubicación incluye una categoría todas secundarias que es principal en una categoría secundaria Norte América que es principal de tres categorías secundarias: Canadá, México y Estados Unidos.

```
"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"
               ]
             }
           ]
         }
       ]
     }
   ]
 }
```

Ø

Nota: Los filtros de categoría de datos solo están disponibles en tipos de reporte que incluyen el objeto Knowledge, como Artículos de Knowledge o Knowledge con casos.

$Notificaciones (/services/data/49.0/analytics/notifications? source=lightning Report Subscribe \&/services/data/49.0/analytics/notification_id\}$

El objeto thresholds tiene propiedades nuevas y modificadas que describen los archivos adjuntos de archivo de suscripción de reporte.

Propiedad	Tipo	Descripción
attachment	Cadena	Especifica si una suscripción de reporte de Lightning Experience incluye datos adjuntos. Si incluye datos adjuntos, también especifica los datos adjuntos.
		Un nuevo valor, csv, es compatible. Los valores válidos son:
		 csv: Adjuntar resultados de reporte al email como un archivo (.csv de valores separados por coma. No incluya los detalles a nivel de registro en el email de suscripción.
		 Excel:: Adjunta los resultados del reporte al email como una hoja de cálculo con formato de archivo .xlsx.
		Si la suscripción del reporte Lightning no incluye un archivo adjunto, la propiedad attachment no se devuelve. Cuando la propiedad attachment no se devuelve, los resultados del reporte con formato HTML se incluyen directamente en el cuerpo del email de suscripción.
attachmentEncoding	Cadena	Especifica la codificación de archivos de un archivo adjunto de suscripción de Lightning Experience. Los valores válidos son:
		• Unicode
		• UTF-8
		• UTF-16
		• MS932
		• Shift_JIS
		• GB18030
		• GB2312
		• Big5
		• Big5-HKSCS
		• EUC_KR
		• x-SJIS_0213
		Por ejemplo, esta respuesta de JSON describe un archivo Unicode:
		<pre>{ "recordId": "000xx0000011yTXEAY", "source": "lightningReportSubscribe", "schedule": { "frequency": "weekly", "details": { "days0fWeek": [</pre>

Propiedad Tipo Descripción "time": 9 } }, "runAs": null, "thresholds": [{ "actions": [{ "configuration": { "recipients": [], "attachment" : "csv", "attachmentEncoding": "Unicode" }, "type": "sendEmail" }], "conditions": [], "type": "always"] }

Para más información, consulte la *Guía del desarrollador de la API de REST de reportes y tableros* (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión).

API de la interfaz de usuario

Recupere todas las acciones para una página de registro. La API de interfaz de usuario también admite más objetos.

Recuperar todas las acciones para una página de registro

Para recuperar todas las acciones para una página de registro, utilice el nuevo parámetro retrievalMode. Para utilizar el valor All, debe también pasar al menos una acción en el parámetro apiNames.

```
\verb|GET /ui-api/actions/record/001d0000000AtfRMAAZ?retrievalMode=All&apiNames=Account, Contact| | C
```

El valor predeterminado de retrievalMode es PageLayout, que recupera acciones desde el formato de página.

La respuesta de Formato de registro incluye más detalles

El cuerpo de respuesta de Formato de registro ahora incluye las propiedades objectApiName y recordTypeId.

El recurso Registros secundarios devuelve valores para todas las propiedades

Anteriormente, algunas propiedades siempre devolvían null desde este recurso:

/ui-api/records/\${recordId}/child-relationships/\${relationshipName}. Ahora, estas propiedades contienen valores: lastModifiedById, lastModifiedDate, systemModStamp, weakEtag.

Objetos compatibles

Estos objetos ahora son compatibles con la mayoría de recursos de API de interfaz de usuario. Los recursos de vistas de lista y los recursos de vistas de lista (MRU) utilizados recientemente admiten un conjunto de objetos más pequeño, indicado a continuación.

- 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
- Ubicación
- LoyaltyProgram
- MaintenanceWorkRule
- OccupationLicenseApplication
- ProductCategoryMedia
- ProductMedia
- Promotion
- RecordAction
- RecordsetFilterCriteria
- RecordsetFilterCriteriaRule

- RegulatoryCode
- VisitedParty
- Visitor
- VoiceCall
- WorkContract

Los recursos de vistas de lista ahora admiten estos objetos.

- AcctMgrTarget
- AccountParticipant
- ActionPlanTemplate
- ActionPlanTemplateItem
- ActionPlanTemplateItemValue
- ActionPlanTemplateVersion
- Dirección
- AssetStatePeriod
- BusinessLicenseApplication
- Expense
- InspectionAssessmentInd
- ListEmail
- Ubicación
- LoyaltyProgram
- OccupationLicenseApplication
- Promotion
- RecordsetFilterCriteria
- RecordsetFilterCriteriaRule
- RegulatoryCode
- Visitor
- VoiceCall

Los recursos de vistas de lista utilizados más recientemente (MRU) son ahora compatibles con estos objetos.

- AccountParticipant
- AcctMgrTarget
- ActionPlanTemplate
- ActionPlanTemplateItem
- ActionPlanTemplateItemValue
- ActionPlanTemplateVersion
- Dirección
- AssessmentTaskContentDocument
- BusinessLicenseApplication
- Expense
- InspectionAssessmentInd
- ListEmail

- Ubicación
- LoyaltyProgram
- OccupationLicenseApplication
- Promotion
- RecordsetFilterCriteria
- RecordsetFilterCriteriaRule
- Visitor
- VoiceCall

API masiva y API masiva 2.0

Estas llamadas y límites han cambiado en la versión de API 49.0.

Llamadas modificadas

En API masiva 2.0, Utilizar el nuevo formato para el valor Locator

Para trabajos de consulta, el valor del encabezado Sforce-Locator es ahora una cadena pseudoaleatoria (en vez de un número). Este cambio previene el error de intentar adivinar qué es el valor sin actualmente recuperarlo.

En API masiva 2.0, utilizar reglas al crear o alterar prospectos y contactos

Ahora puede desencadenar una regla de asignación especificando el ld. de regla de asignación al crear un trabajo.

Límites modificados

Utilizar más solicitudes masivas

Tanto para API masiva como para API masiva 2.0, el límite para el número de lotes aumentó de 10.000 a 15.000 al día.



Nota: En API masiva, los lotes se utilizan por operaciones de consulta e ingreso. En API masiva 2.0, los lotes se utilizan únicamente por operaciones de ingreso.

Tanto para API masiva como para API masiva 2.0, el límite para el número de registros que se pueden procesar para operaciones de ingreso aumentó de 100 millones a 150 millones al día.

Objetos nuevos y modificados de la API de herramientas

La API de herramientas incluye objetos nuevos y modificados.

Ventas

Obtener más información acerca del objeto OwnerChangeOptionInfo

Nuestra documentación incluye ahora información actualizada acerca del método HTTP de REST compatible y el campo DurableId. También muestra la propiedad Nillable para los campos EntityDefinitionId, Label y Name.

Servicio

Especificar el orden en que se descartan habilidades adicionales si transcurrido el tiempo de espera especificado, ningún agente con esa habilidad está disponible

Utilice el nuevo campo SkillPriority en el objeto WorkSkillRoutingAttribute.

ELIMINADO: El campo headerBackgroundImg en el objeto EmbeddedServiceLiveAgent se eliminó

El campo headerBackgroundImg se elimina en la versión de API 49.0.

ELIMINADO: El campo CustomPrechatComponent en el objeto EmbeddedServiceLiveAgent se eliminó

El campo CustomPrechatComponent se eliminó en la versión de API 46.0.

ELIMINADO: Los campos LiveChatButtonId y LiveChatDeploymentId en el objeto EmbeddedServiceLiveAgent se eliminaron

Los campos LiveChatButtonId y LiveChatDeploymentId nunca se expusieron en la API de herramientas y se eliminan de la Referencia de API de herramientas y Guía de desarrollador.

Personalice los colores para el encabezado en el componente de servicio incrustado

Utilice los nuevos campos navBarTextColor y secondaryNavBarColor en el objeto EmbeddedServiceBranding.

Utilizar un color de marca de relieve en el componente de servicio incrustado

Utilice el campo ContrastInvertedColor en el objeto EmbeddedServiceBranding. Introducido en la versión de API XX.0, este tipo se agregó a la *Referencia de API de herramientas y Guía del desarrollador*.

Trabajar con campos comunes en el objeto EmbeddedServiceBranding

La documentación para los campos DeveloperName, FullName, Language, ManageableState, MasterLabel, Metadata y NamespacePrefix en el objeto EmbeddedServiceBranding se agregó a la Referencia de API de herramientas y Guía del desarrollador.

Personalización

Traducir etiquetas personalizadas para componentes de la interfaz de usuario

Utilice el nuevo objeto ExternalStringLocalization.

Lightning Flow

Establecer su flujo para ejecutarse en contexto del sistema without sharing

Utilice la nueva enumeración SystemModeWithoutSharing en el campo runInMode en el objeto Flujo.

Seguridad e identidad

Enrutar el tráfico de datos se forma segura entre Salesforce y AWS con una conexión privada

Utilice los nuevos objetos de API de herramientas InboundNetworkConnection, OutboundNetworkConnection, InboundNetworkConnProperty y OutboundNetworkConnProperty para definir y establecer las conexiones.

Personalizar mensajes de error de la política de seguridad de transacciones

Utilice el nuevo campo BlockMessage en el objeto TransactionSecurityPolicy.

Implementación

Consultar operaciones de implementación completadas o en curso

Utilice el nuevo objeto DeployRequest.

Consultar resultados de prueba de Apex para implementaciones completadas o en curso

Utilice el nuevo objeto DeployTestResult.

Desarrollo

Correlacionar múltiples registros de depuración desencadenados por una solicitud de Apex.

Utilice el nuevo campo RequestIdentifier en el objeto ApexLog.

Obtener el tipo de paquete para paquetes que está desarrollando en una organización concreta.

Utilice el nuevo campo PackageCategory en el objeto MetadataPackage.

Comprobar si el paquete desbloqueado depende de metadatos en la organización de instalación

Utilice el nuevo campo IsOrgDependent en el objeto Package2 o el objeto SubscriberPackageVersion. Este campo se aplica únicamente a paquetes desbloqueados.

Obtener metadatos acerca de una página de Visualforce

Introducido en la API versión 37.0, el objeto ApexPageInfo se agregó a la Guía del desarrollador y Referencia de API de herramientas.

Indicar si un campo es descriptible por la API

Utilice el nuevo campo IsEverApiAccessible en el tipo FieldDefinition.

API de metadatos

La API de metadatos incluye tipos y campos nuevos y cambiados.

Salesforce en general

Agregar presentaciones para aprendizaje en aplicación, adopción de funciones y capacitación

Utilice el nuevo campo stepNumber en el tipo de metadatos Prompt.

CAMBIO DE COMPORTAMIENTO: Los campos startDate y userAccess son ahora opcionales

Estos campos se encuentran en el tipo de metadatos Prompt.

Recopilar comentarios de por qué los usuarios están cambiando de Lightning Experience a Salesforce Classic

Utilice el nuevo tipo de metadatos LightningOnboardingConfig.

ELIMINADO: El campo enableWorkUseObjectivesForGoals en el tipo WorkDotComSettings se eliminó

El campo enableWorkUseObjectivesForGoals se eliminó en la versión de API 49.0.

Encuestas de Salesforce

Activar Mapas de ciclo de vida del cliente para realizar un seguimiento de los comentarios de los clientes en diferentes etapas en su ciclo de vida

Utilice el nuevo campo enableIndustriesCxmEnabled en el tipo de metadatos SurveySettings.

Utilizar encuestas para realizar un seguimiento de las experiencias de los clientes en diferentes etapas en su ciclo de vidaUtilice el nuevo tipo de metadatos BusinessProcessGroup.

Ventas

Establecer el nivel de acceso que los usuarios obtienen a las oportunidades asignadas a los territorios secundarios de sus territorios

Utilice el nuevo campo t2ForecastAccessLevel en el tipo de metadatos Territory2Settings.

Mostrar una pancarta de éxito en la página Configuración de territorio

Utilice el nuevo campo showTM2EnabledBanner en el tipo de metadatos Territory2Settings.

Activar Einstein Attribution para su organización

Utilice el nuevo campo enableAIAttribution en el tipo de metadatos CampaignSettings.

Definir un plazo durante el que Einstein Attribution explora campañas influyentes

Utilice el campo new aiAttributionTimeframe en el tipo de metadatos CampaignSettings.

CAMBIO DE COMPORTAMIENTO: Distinguir la vista de lista Mis equipos de oportunidades de la vista de lista Oportunidades de mi equipo

La enumeración FilterScope tiene un nuevo valor de enumeración, SalesTeam. El valor de enumeración SalesTeam representa oportunidades asignadas a un equipo de oportunidades. El valor de enumeración Team en la enumeración FilterScope representa ahora únicamente registros asignados a un equipo. Anteriormente, Team representaba ambas vistas de lista.

CAMBIO DE COMPORTAMIENTO: El campo enableEmailTrackingInMobile en el tipo de metadatos EmailIntegrationSettings se aplica ahora a versiones de escritorio, móviles y heredadas de Inbox

Utilice el campo enableEmailTrackingInMobile en el tipo de metadatos EmailIntegrationSettings para desactivar la función de seguimiento de email en la integración de Outlook con Inbox y la integración de Gmail con Inbox. El campo también desactiva el seguimiento de email en la aplicación móvil Inbox y las versiones heredadas de Inbox.

Predecir la probabilidad de que se gane una oportunidad

Utilice el nuevo tipo de metadatos OpportunityScoreSettings.

Configurar proveedores multimedia de modo que pueda cargar grabaciones telefónicas en Apoyo de Ilamadas de Einstein Utilice el nuevo tipo de metadatos CallCoachingMediaProvider.

Analizar las grabaciones de llamadas de su representante y obtener perspectivas acerca de cómo puede mejorar su equipo Utilice el nuevo tipo de metadatos ConversationalIntelligenceSettings.

Personalizar opciones de cola de trabajo para puntuaje de terceros

Utilice el nuevo tipo de metadatos SalesWorkQueueSettings.

Permitir caracteres no latinos en direcciones de email al enviar mensajes de email desde Salesforce

Utilice el nuevo campo enableInternationalEmailAddresses en el tipo de metadatos EmailAdministrationSettings.

Comercio

Definir si Gestión de pedidos de Salesforce representa compradores con Cuentas personales o con Cuentas y contactos

Utilice el nuevo campo enablePersonAccountsForShoppers en el tipo de metadatos OrderManagementSettings.

Crear una historia utilizando Lightning Experience

Utilice el nuevo tipo de metadatos webStoreTemplate.

Servicio

Especificar el orden en que se descartan habilidades adicionales si transcurrido el tiempo de espera especificado, ningún agente con esa habilidad está disponible

Utilice el nuevo campo skillPriority en el tipo de metadatos WorkSkillRouting.

Utilizar encuestas para recopilar comentarios posteriores al chat

Utilice el nuevo valor LA_Survey en el campo FlowType (subtipo EmbeddedServiceFlow) en el tipo de metadatos EmbeddedServiceConfig.

ELIMINADO: El campo headerBackgroundImg en el tipo EmbeddedServiceLiveAgent se eliminó

El campo headerBackgroundImg se eliminó en la versión de API 49.0.

Personalice los colores para el encabezado en el componente incrustado

 $\label{thm:condition} \mbox{Utilice los nuevos campos } \mbox{navBarTextColor y secondaryNavBarColor en el tipo de metadatos} \mbox{EmbeddedServiceBranding}.$

Activar elemento de menú para mostrar al cargar página

Utilice el nuevo campo isDisplayedOnPageLoad en el subtipo EmbeddedServiceMenultem del tipo de metadatos EmbeddedServiceMenuSettings.

Analytics

Activar la aplicación Calendario de análisis para plantillas dependientes de la industria

Utilice el nuevo campo analyticsCalendarApp en el tipo de metadatos AnalyticsSettings.

Activar el conector de datos de salida de S3

Utilice el nuevo campo enableS30utputConnector en el tipo de metadatos AnalyticsSettings.

Activar el conector de datos de salida de Snowflake

Utilice el nuevo campo enableSnowflakeOutputConnector en el tipo de metadatos AnalyticsSettings.

Especificar el formato de receta de datos de Analytics

Utilice el nuevo campo format en el tipo de metadatos WaveRecipe.

Comunidades

Especificar dominios externos que permite que enmarquen su sitio o páginas de comunidad.

Utilice el nuevo campo siteIframeWhiteListUrls en el tipo de metadatos CustomSite.

Aplicar el tipo de página de inicio de sesión de su comunidad a todas las implementaciones de Inicio de sesión incrustado

Utilice el nuevo campo applyLoginPageTypeToEmbeddedLogin en el tipo de metadatos CommunitiesSettings.

Exportar su plantilla de comercio

Utilice el nuevo valor Commerce en el campo category en el tipo de metadatos CommunityTemplateDefinition.

Iniciar acciones relacionadas con comercio en un flujo

Utilice las nuevas acciones cancelCartAsyncOperation, checkoutSessionAction y updateCheckoutSessionStateAction desde el campo actionType en el subtipo FlowActionCall del tipo de metadatos Flow.

Agrear variaciones para componentes de Menú de navegación y Recopilaciones de CMS

Utilice el nuevo valor componentAttributes en la propiedad propertyOverrides existente de las variaciones en el tipo de metadatos ExperienceBundle.

Cuando es verdadero, se puede desactivar la visibilidad del usuario invitado.

Utilice el nuevo campo enableGuvSecurityOptOutPref en el tipo de metadatos CommunitiesSettings.

Personalización

Ver y configurar los nombres, las propiedades y otra información para componentes y campos en una página Lightning de

Utilice el nuevo campo de FlexiPageRegion itemInstances y los nuevos subtipos ItemInstance y FieldInstance en el tipo de metadatos FlexiPage.

ELIMINADO: En el tipo de metadatos FlexiPage, se eliminó el campo componentInstances en el subtipo FlexiPageRegion

Utilice el nuevo campo itemInstances, en su lugar.

Activar Formularios dinámicos en su organización

Utilice el nuevo campo enableDynamicForms en el tipo de metadatos RecordPageSettings existente.

Definir elementos en una matriz como elementos individuales, en vez del uso de una lista separada por comas

Utilice el nuevo campo valueList en el subtipo ComponentInstanceProperty de FlexiPage y el nuevo campo valueListItems en el subtipo ComponentInstancePropertyList de FlexiPage.

Activar vista dividida en vistas de lista para el estilo de navegación estándar

Utilice el nuevo campo enableSplitViewOnStandard en el tipo de metadatos LightningExperienceSettings.

Activar traducción de datos en su organización

Utilice el nuevo campo enableDataTranslation en el tipo de metadatos LanguageSettings. Para obtener más información, consulte Traducir detalles de productos con traducción de datos para más información.

Lightning Flow

Aplicar ajustes de precio del resumen de elementos de pedido en flujos (organizaciones con Gestión de pedidos de Salesforce activada)

Utilice las nuevas enumeraciones adjustOrderItemSummariesPreview y adjustOrderItemSummariesSubmit para Gestión de pedidos en el campo actionType en Flujo.

Utilizar Asignador de datos de encuesta para crear o actualizar registros basándose en respuestas de participantes

Utilice el nuevo valor de enumeración SurveyEnrich en el campo processType en Flujo.

Realizar acciones en un flujo tras guardar un registro

Utilice la nueva enumeración RecordAfterSave en el campo triggerType en el subtipo FlowStart de Flujo. Para más información, consulte Desencadenar un flujo para ejecutarse tras guardar un registro.

Desencadenar un flujo cuando se recibe un mensaje de evento de plataforma

Utilice la nueva enumeración PlatformEvent en el campo triggerType en el subtipo FlowStart de Flujo. Para más información, consulte Desencadenar un flujo para ejecutarse tras guardar un registro.

Establecer su flujo para ejecutarse en contexto del sistema without sharing

Utilice la nueva enumeración SystemModeWithoutSharing en el campo runInMode en Flujo. Para más información, consulte Ejecutar flujos que omiten permisos de usuario.

Indicar que los valores de resultado de un elemento Subflujo se almacenan automáticamente

Utilice el nuevo campo storeOutputAutomatically en el subtipo FlowSubflow de Flujo. Para más información, consulte Configurar elementos de subflujo sin asignar valores de resultado.

CAMBIO DE COMPORTAMIENTO: Ya no se requiere la especificación de un nombre de API para una traducción de una versión de Flujo

El campo fullName en el subtipo FlowTranslation del tipo de metadatos Traducción es ahora opcional.

Trabajar con Salesforce Anywhere en flujos (Beta)

Utilice los nuevos valores de enumeración chat, addMessageToChat, addUserToChat y sendAlert del campo de Salesforce Anywhere actionType en el tipo de metadatos Flujo para trabajar con acciones y sesiones de chat de Salesforce Anywhere.

Personalización

CAMBIO DE COMPORTAMIENTO: Indicando si ya no se requiere una audiencia que es predeterminada

El campo isAudienceDefault del tipo Audiencia es ahora opcional.

Crear nuevos tipos de objetivos de audiencias

Utilice los nuevos valores NavigationLinkSet, Report y Dashboard del campo targetType (subtipo PersonalizationTargetInfo) en el tipo Audiencia.

Seguridad e identidad

Indicar qué conexión de red saliente utiliza la credencial denominada para enviar llamadas a AWS

Utilice el nuevo campo outboundNetworkConnection en el tipo NamedCredential.

Restringir acceso de usuario a una aplicación conectada

Utilice el nuevo tipo de metadatos BlacklistedConsumer.

Prevenir suplantaciones utilizando certificados entrantes

Utilice el nuevo tipo de metadatos InboundCertificate.

Especificar una configuración de token de activos de OAuth para aplicaciones conectadas

Utilice el nuevo campo oauthConfig (subtipo ConnectedAppOauthAssetToken) en el tipo ConnectedApp.

Especificar políticas de acceso de OAuth para aplicaciones conectadas

Utilice el nuevo campo oauthPolicy (subtipo ConnectedAppOauthPolicy) en el tipo ConnectedApp.

Especificar opciones de configuración para políticas de sesión de una aplicación conectada

Utilice el nuevo campo sessionPolicy (subtipo ConnectedAppSessionPolicy) en el tipo ConnectedApp.

Definir si se requiere un secreto de cliente a cambio de un token de acceso en el flujo de servidor web de OAuth 2.0

Utilice el nuevo campo isConsumerSecretOptional en el subtipo ConnectedAppOauthConfig del tipo ConnectedApp.

Autorizar que una aplicación conectada introspeccione todos los tokens de acceso y actualización dentro de toda una organización.

Utilice el nuevo campo isIntrospectAllTokens en el subtipo ConnectedAppOauthConfig del tipo ConnectedApp.

Permitir acceso a servicios de API de Pardot con una aplicación conectada

Utilice la enumeración Pardot en el campo scopes en el tipo de metadatos ConnectedApp.

Definir la aplicación conectada a la que está asignado un ámbito personalizado

Utilice el nuevo campo assignedTo (subtipo OauthCustomScopeApp) en el tipo OauthCustomScope.

Definir información para utilizar durante un flujo de solicitud de aprovisionamiento de usuario

Utilice el nuevo tipo UserProvisioningConfig.

Activar distinción entre mayúsculas y minúsculas para Id. de federación

Utilice el nuevo campo enableCaseInsensitiveFederationID en el tipo SecuritySettings.

Restringir inicio de sesión único desde proveedores de identidad externos

Utilice el nuevo campo isLoginWithSalesforceCredentialsDisabled en el tipo SecuritySettings.

Crear una política de seguridad de transacciones en un evento de almacenamiento de Detección de amenazas

Utilice los nuevos valores ReportAnomalyEventStore, CredentialStuffingEventStore y SessionHijackingEventStore en el campo eventName en el tipo TransactionSecurityPolicy.

Personalizar mensajes de error de la política de seguridad de transacciones

Utilice el nuevo campo blockMessage en el tipo TransactionSecurityPolicy.

Desarrollo

Configurar ajustes relacionados con su lista de permitidos de dominios externos donde permite el enmarcado de sus encuestas o contenido de Visualforce.

Utilice el nuevo tipo de metadatos IframeWhiteListUrlSettings.

Aplicar el requerimiento del permiso Ver parámetros y configuración para acceder a los objetos AsyncApexJob y FlexQueueltem

Utilice el nuevo campo enableAsyncRequiresViewSetup en el tipo de metadatos ApexSettings. Este campo controla la activación de la actualización "Requerir el permiso Ver configuración para colocar en cola trabajos de Apex asíncronos". Cuando se establece el campo como true, los usuarios deben tener el permiso "Ver parámetros y configuración" para acceder a los objetos AsyncApexJob y FlexQueueltem. Los desencadenadores y las clases de Apex, u otras funciones que se ejecutan en modo del sistema, están exentos de este requisito.

Aplicar el requerimiento del permiso Ver parámetros y configuración para acceder a objetos de prueba de Apex

Utilice el nuevo campo enableApexTestReqViewSetup en el tipo de metadatos ApexSettings. Este campo controla la activación de la actualización "Requerir el permiso Ver configuración para acceder a datos de prueba de Apex". Cuando se establece

el campo como true, los usuarios deben tener el permiso "Ver parámetros y configuración" para acceder a estos objetos de API de SOAP: ApexTestQueueltem, ApexTestResult, ApexTestResultLimits, ApexTestRunResult, ApexTestSuite y TestSuiteMembership.

Recibir un email para errores de Apex no gestionados especificando una dirección de email o un nombre de usuario de Salesforce

Utilice el nuevo tipo de metadatos ApexEmailNotifications.

Salesforce CLI: Comandos nuevos y modificados

Utilice Salesforce CLI para crear entornos para el desarrollo y pruebas, sincronizar código fuente, ejecutar pruebas y controlar el ciclo de vida de su aplicación. Lea las notas de la versión semanales para conocer actualizaciones recientes en la versión v49 del complemento principal de salesforcedx.

EN ESTA SECCIÓN:

Desinstalar la versión previa al lanzamiento de Salesforce CLI

Si instaló una versión previa al lanzamiento del complemento salesforcedx v49 para probar la siguiente versión de Salesforce CLI, desinstálela y actualice la CLI. Ya no actualizamos el complemento de la versión previa al lanzamiento v49.

Organizar su código con múltiples directorios de paquetes

Utilice los comandos force: source: push y force: source: pull en archivos de metadatos almacenados en múltiples directorios de paquetes en vez de solo el directorio de paquete predeterminado. Los múltiples directorios de paquetes le ayudan a organizar su código fuente local en unidades lógicas.

Descubrir comandos nuevos y modificados

Lea sobre los comandos nuevos y actualizados en v49 del complemento salesforcedx. Revise también un resumen de las actualizaciones en versiones v48 semanales pasadas. Publicamos cambios en Salesforce CLI de forma habitual. Lea las notas de la versión semanales para conocer actualizaciones recientes en la v49 del complemento principal de la CLI (salesforcedx).

Desinstalar la versión previa al lanzamiento de Salesforce CLI

Si instaló una versión previa al lanzamiento del complemento salesforce CLI, desinstálela y actualice la CLI. Ya no actualizamos el complemento de la versión previa al lanzamiento v49.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en todas las ediciones.

Cómo: Desinstale la versión previa al lanzamiento y actualícela a la versión publicada:

- $\$ sfdx plugins:uninstall salesforcedx
- \$ sfdx update

Organizar su código con múltiples directorios de paquetes

Utilice los comandos force: source: push y force: source: pull en archivos de metadatos almacenados en múltiples directorios de paquetes en vez de solo el directorio de paquete predeterminado. Los múltiples directorios de paquetes le ayudan a organizar su código fuente local en unidades lógicas.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en todas las ediciones.

Cómo: Cada directorio de paquete debe cumplir la estructura de proyectos estándar de Salesforce DX. Enumere los directorios de paquetes en su archivo sfdx-project.json en el orden que desee que se implementen los metadatos empaquetados en su organización de Salesforce. (Publicación de GitHub nº379)

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de Salesforce DX: Múltiples directorios de paquete

Descubrir comandos nuevos y modificados

Lea sobre los comandos nuevos y actualizados en v49 del complemento salesforcedx. Revise también un resumen de las actualizaciones en versiones v48 semanales pasadas. Publicamos cambios en Salesforce CLI de forma habitual. Lea las notas de la versión semanales para conocer actualizaciones recientes en la v49 del complemento principal de la CLI (salesforcedx).

Nuevos comandos

Estos comandos se agregaron en un paquete semanal de salesforcedx v48.

Presentamos tres nuevos comandos para ofrecerle la función de prueba de Componentes web Lightning.

force:lightning:lwc:test:create

Crea una prueba de Componentes web Lightning con código reutilizable dentro.

force:lightning:lwc:test:run

Invoca pruebas de unidad de Jest de Componentes web Lightning.

force:lightning:lwc:test:setup

Instala herramientas de pruebas de unidad Jest para Componentes web Lightning.

Presentamos un nuevo tema (cmdt) y cinco nuevos comandos en este tema para gestionar tipos de metadatos personalizados.

force:cmdt:create

Crea un tipo de metadatos personalizados en el proyecto actual.

force:cmdt:field:create

Genera un campo de metadatos personalizados basados en el tipo de campo proporcionado.

force:cmdt:generate

Genera un tipo de metadatos personalizados y todos sus registros para el sObject proporcionado.

force:cmdt:record:create

Crea un registro para un tipo de metadatos personalizados específico en el proyecto actual.

force:cmdt:record:insert

Crea registros de tipo de metadatos personalizados a partir de un archivo de valores separados por comas (.csv).

Presentamos dos nuevos comandos para sustituir cómo la CLI hace el seguimiento de su código fuente local. Los comandos funcionan con cualquier organización que admita seguimiento del código fuente.

force:source:tracking:reset

Restablece el seguimiento del código fuente local y remoto de modo que la CLI no registre las diferencias actuales entre sus archivos locales y los metadatos de la organización. Cuando ejecute la próxima vez force: source: status, la CLI no devuelve resultados, incluso si hay conflictos. La CLI luego reanuda el seguimiento de los nuevos cambios en el código fuente de manera habitual.

El caso de uso principal es cuando la CLI no tiene ningún historial de seguimiento para una organización. Por ejemplo, si desea utilizar una organización que está prerrellenada por un proceso automatizado con los mismos metadatos que están en su VCS. Ejecute este comando para hacer que la CLI se comporte como si los archivos locales y remotos sean los mismos en el momento de ejecutar el comando.

force:source:tracking:clear

Borra toda la información de seguimiento del código fuente local. Cuando ejecute la próxima vez force:source:status, la CLI muestra todos los archivos locales y remotos como cambiados, y cualquier archivo con el mismo nombre se enumera como conflicto. Los conflictos los resuelve usted mismo, por ejemplo, forzando una distribución o una extracción. La CLI luego reanuda el seguimiento de los nuevos cambios en el código fuente de manera habitual.

El Servicio de atención al cliente utiliza este comando para diagnosticar problemas. No recomendamos utilizar este comando en su flujo de trabajo normal.



👃 👃 Advertencia: Los comandos force: source: tracking eliminan o modifican todos los archivos de seguimiento de código fuente local existentes en su proyecto y afecta al comportamiento posterior de los comandos force: source. Por ejemplo, si restablece el seguimiento de código fuente luego ejecuta force:source:pull, la CLI puede sobreescribir silenciosamente los archivos locales incluso si hay realmente un conflicto. Utilice estos comandos únicamente si comprende las diferencias entre sus archivos fuente locales y los metadatos de su organización. Y emplee un cuidado extremo. De veras.

Comandos cambiados

Estos comandos se cambiaron en un paquete semanal de salesforcedx v48.

force:project:create

Agregamos un archivo package. j son a las plantillas de Salesforce DX estándar y de Analytics. Para crear estas plantillas, ejecute force:project:create --template=standard 0 force:project:create --template=analytics. Utilice el archivo package.json para trabajar con componentes web Lightning.

commands

Mejoramos el resultado del comando commando. De forma predeterminada, el comando muestra la lista completa de comandos de la CLI y sus descripciones en formato de tabla. Con los parámetros nuevos, puede mostrar más columnas, como el uso de los comandos y el complemento al que pertenece. Tiene más opciones para el formato de salida (.csv, .json, .yaml). También puede filtrar y ordenar los resultados. El comando commands funciona del mismo modo que el comando oclif.

Comandos desusados

Estos comandos están aún desusados en salesforcedx v49. Se retirarán en una versión futura. Utilice sfdx commands en su lugar, que produce resultados similares.

force:doc:commands:list

force:doc:commands:display

Estos comandos están desusados en sales forcedx v49. Utilice los comandos force: lightning: lwc:test: * en su lugar.

force:lightning:test:create force:lightning:test:install

force:lightning:test:run

Parámetros nuevos

Este parámetro se agregó en un paquete semanal de salesforcedx v48.

force:org:list --skipconnectionstatus

Elimina la columna Estado conectado del resultado de la lista de la organización para mejorar el desempeño del comando.

Este parámetro se agregó a la versión previa de salesforcedx v49.

force:package:create --orgdependent (beta)

Para paquetes desbloqueados únicamente, permite al paquete depender de metadatos sin empaquetar en la organización de instalación.



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

Resultado JSON para todos los comandos

El resultado JSON para todos los comandos JSON ahora se envía a stdout de forma predeterminada. Este comportamiento es equivalente a establecer la variable de entorno SFDX_JSON_TO_STDOUT en true. Si se apoya en estos momentos en el análisis de errores procedentes de stderr cuando utiliza el parámetro --json, actualice sus herramientas y secuencias de comandos para que utilicen en su lugar stdout o establezca SFDX_JSON_TO_STDOUT en false. Los comandos de la CLI normalmente envían más advertencias y errores a stderr incluso cuando establece --json.

Otros cambios

- Actualizamos la versión de la CLI de Node.js a la 12.13.0.
- Los comandos de la CLI de sandbox force:org:clone y force:org:status están disponibles de forma general.

Desarrollar soluciones para Command Center de lugar de trabajo para Work.com

Command Center de lugar de trabajo le ayuda a monitorear su preparación para volver al trabajo y decidir cuándo devolver con seguridad a las personas al lugar de trabajo. A medida que vuelven los empleados, mantenga a todos seguros monitoreando la salud de los empleados y la preparación de las ubicaciones. Command Center de lugar de trabajo incluye los componentes Bienestar de los empleados, Noticias en tiempo real de operaciones y Rastreador global de COVID-19.

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

Quién: Los desarrolladores de la plataforma Salesforce Customer 360 que desean construir soluciones personalizadas que mejoren Command Center de lugar de trabajo o integrar datos de Work.com con aplicaciones existentes.

Por qué: Mejore la experiencia de Command Center de lugar de trabajo con nuevas funciones que se integran con Work.com. Aproveche el marco de trabajo de Work.com para construir soluciones personalizadas que ayudan a las compañías a reabrir sus lugares de trabajo de forma eficiente y segura.

Cómo: Utilice el modelo de datos de Work.com para integrar datos de Work.com con soluciones personalizadas. Cree componentes web Lightning que respondan a los filtros de Command Center de lugar de trabajo. Entregue soluciones personalizadas como paquetes

gestionados o paquetes de extensión de modo que los clientes puedan instalar de forma transparente su solución en sus organizaciones de Work.com.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía de desarrollador de Command Center de lugar de trabajo para Work.com: Ampliar Work.com con soluciones personalizadas

Quip: Mediciones de plantilla, Aplicación en vivo Einstein Analytics, Compatibilidad completa en VPC y Sandbox y mucho más

Vea cómo los usuarios implementan plantillas de Quip con mediciones de Quip para Customer 360. Aporte sus tableros de Einstein Analytics en Quip. Utilice todas las funciones de Quip para Customer 360 en un sandbox. Mantenga sus documentos de Quip con compatibilidad completa de VPC. Agregue mapas de relaciones a sus Planes de cuenta de modo que sus representantes puedan encontrar fácilmente contactos clave e historial de cuenta.

EN ESTA SECCIÓN:

Obtener mediciones sobre las que se puede actuar en sus plantillas de Quip

Vea cómo sus usuarios emplean plantillas y documentos de Quip. Realice un seguimiento de la participación de usuarios con documentos importantes como Planes de acción y Planes de cierre mutuo. Con mediciones de Quip para Customer 360, puede crear tableros Lightning en Salesforce que realizan un seguimiento de la adopción de plantillas de sus usuarios.

Crear mapas de relaciones en un documento de Quip

Trazar partes interesadas clave, identificar fácilmente detractores de acuerdos e influyentes y mucho más. Con la aplicación en vivo Mapa de relaciones en Quip, cree gráficos de organización ligeros que ayudan sus representantes de ventas a permanecer organizados y cerrar acuerdos.

Agregar tableros en vivo de Einstein Analytics a documentos de Quip (Disponible de forma general)

Mantenga información relevante en contexto con tableros en vivo de Einstein Analytics en sus documentos de Quip. Simplifique sus Planes de cuentas de Quip con tableros de Einstein Analytics dinámicos. Las aplicaciones en vivo de Einstein Analytics agregadas a un Plan de cuenta incrustado en Salesforce se rellenan automáticamente basándose en el registro de Salesforce.

Mantener sus documentos en sincronización con Pegado en vivo en Lightning Flow

Ahorre tiempo actualizando documentos de Quip y cree una única fuente fidedigna con Pegado en vivo. Copie contenido desde un documento de origen y péguelo con Pegado en vivo en un nuevo documento. Tras actualizar el contenido de origen, establezca el contenido para actualizarse automáticamente en todos los documentos que le hacen referencia. Con Pegado en vivo en Lightning Flow, puede automáticamente agregar u actualizar contenido desde un documento de origen en un documento de destino cuando cambia un registro en Salesforce.

Mantener sus datos protegidos con funciones de Quip para Customer 360 en VPC

Permita a sus usuarios colaborar y permanecer productivos mientras mantiene sus datos de Salesforce protegidos. Otorgue a sus usuarios en su acceso de lista de permitidos de VPC acceso a funciones de Quip para Customer 360 como listas de Salesforce en vivo que se sincronizan de vuelta a reportes en vivo y de Salesforce. Con Quip para Customer 360 en VPC, sus datos permanecen seguros sin dificultar la colaboración.

Probar Quip para funciones de Customer 360 en un sandbox de Salesforce

Ahora puede probar Quip para funciones de Customer 360 en una organización de sandbox. Vea cómo funciones como colaboración sincronizada, registrar una llamada, registros de Salesforce en vivo y vistas de lista en Quip y mucho más funcionan en un sandbox antes de agregarlos a sus organizaciones de producción.

Controlar qué organizaciones de Salesforce están conectadas a Quip

Consulte una lista de las organizaciones de Salesforce que están conectadas a su sitio de Quip desde la Consola de administrador de Quip. Cree una lista de permitidos para controlar qué organizaciones de Salesforce pueden sus usuarios conectar a Quip y de las que extraer datos. Con listas de permitidos de múltiples organizaciones, puede asegurarse de que los datos críticos de la compañía permanecen protegidos y los usuarios acceden únicamente a los datos de Salesforce que aprueba.

Implementar Quip para Customer 360 con mayor rapidez

Ahorre tiempo a sus usuarios conectando sus cuentas de Salesforce a Quip y acelere sus implementaciones de Quip. Los usuarios pueden acceder a componentes Lightning de Quip en Salesforce y datos de Salesforce en Quip ya sea haciendo clic en la pancarta Conectar ahora en Salesforce o conectando su organización de Salesforce en Quip. Los usuarios ya no hacen clic en la pancarta Conectar ahora en Salesforce y luego conectan sus organizaciones de Salesforce en Quip. Sus usuarios ahorran clics y se les solicita completar la conexión de Salesforce dondequiera que eligen trabajar.

Personalizar valores predeterminados de combinación de email en un documento de Quip

Agregue un estado de combinación de email predeterminado en sus plantillas de Quip. Si un usuario crea un documento desde una plantilla pero los campos de combinación de email no coinciden con los campos de registro, muestre un estado de combinación de email sencillo.

Obtener aplicaciones en vivo de Salesforce mejoradas en Quip

Realice mejoras en las aplicaciones en vivo Lista de Salesforce y Registro de Salesforce y agregamos nuevas funciones.

Eliminar documentos de Quip desde componentes Lightning

Elimine un documento de Quip desde un componente Lightning de Quip o elimínelo desde todos los componentes. Puede eliminar un documento desde el componente Documento de Quip, pero déjelo en el componente Documentos asociados de Quip o elimínelo del registro por completo.

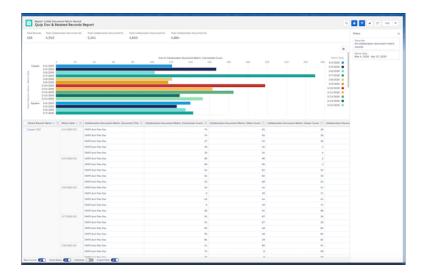
Obtener mediciones sobre las que se puede actuar en sus plantillas de Quip

Vea cómo sus usuarios emplean plantillas y documentos de Quip. Realice un seguimiento de la participación de usuarios con documentos importantes como Planes de acción y Planes de cierre mutuo. Con mediciones de Quip para Customer 360, puede crear tableros Lightning en Salesforce que realizan un seguimiento de la adopción de plantillas de sus usuarios.

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

Quién: Disponible en organizaciones de Salesforce con un plan Quip para Customer 360 o prueba gratuita de Quip.

Por qué: Utilice mediciones de plantillas para reconsiderar su estrategia de plantillas. Mantenga sus representantes de ventas organizados y responsables con datos sobre cuántos Planes de cuentas se crean desde una plantilla. Con mediciones en vistas de documento, comentarios y modificaciones, cree reportes y gráficos Lightning para ver qué procesos funcionan mejor para su equipo y cuáles no.



Cómo: En Configuración, ingrese *Quip* en el cuadro Búsqueda rápida. Bajo Recopilar datos sobre el uso de Quip para Customer 360, haga clic en **Activar mediciones de Quip**.



Crear mapas de relaciones en un documento de Quip

Trazar partes interesadas clave, identificar fácilmente detractores de acuerdos e influyentes y mucho más. Con la aplicación en vivo Mapa de relaciones en Quip, cree gráficos de organización ligeros que ayudan sus representantes de ventas a permanecer organizados y cerrar acuerdos.

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

Cuándo: Agregue la aplicación en vivo Mapa de relaciones a documentos de Quip a mediados de junio de 2020. No disponible por la Vista previa de sandbox de Salesforce.

Quién: Disponible en organizaciones de Salesforce con un plan Quip para Customer 360 o prueba gratuita de Quip.

Por qué: Agregue mapas de relaciones a Planes de cuenta de modo que sus representantes puedan detectar fácilmente contactos importantes e historial de una cuenta. Base el estado de una tarjeta en un campo personalizado para que se pueda escanear información; para detractores de acuerdos, cree un campo Relación con una opción de lista de selección Detractor y asocie Detractor con el color rojo. Tras marcar la tarjeta de un usuario como un Detractor, aparecerá con un indicador de estado de colo rojo.



Cómo: En un documento de Quip, ingrese *@Relationship Map*. Para iniciar su mapa, cree una tarjeta inicial e ingrese un nombre. Tras crear campos personalizados como un campo Relación o Posición, puede utilizar el Generador de mapas para arrastrar tarjetas y crear una jerarquía. Tras crear tarjetas y agregar campos, compruebe sus relaciones en el Mapa de árbol.



Nota: La aplicación en vivo Mapa de relaciones es solo de Quip y no incluye datos de Salesforce.

Agregar tableros en vivo de Einstein Analytics a documentos de Quip (Disponible de forma general)

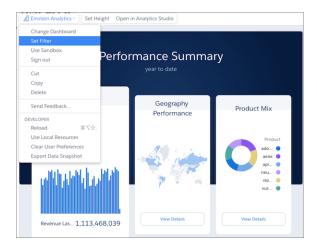
Mantenga información relevante en contexto con tableros en vivo de Einstein Analytics en sus documentos de Quip. Simplifique sus Planes de cuentas de Quip con tableros de Einstein Analytics dinámicos. Las aplicaciones en vivo de Einstein Analytics agregadas a un Plan de cuenta incrustado en Salesforce se rellenan automáticamente basándose en el registro de Salesforce.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Professional Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. La aplicación en vivo de Einstein Analytics no son compatibles con la aplicación móvil o de escritorio de Quip.

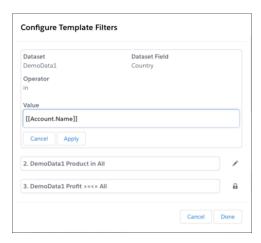
Cuándo: Agregue la aplicación en vivo de Einstein Analytics a documentos de Quip a mediados de junio de 2020. No disponible por la Vista previa de sandbox de Salesforce.

Quién: Disponible en organizaciones de Salesforce con un plan Quip para Customer 360 y licencias de Einstein Analytics.

Por qué: Agregue la aplicación en vivo de Einstein Analytics a sus Planes de cuentas de modo que sus representantes de ventas puedan hacer todo su trabajo de cuentas en un solo lugar. Haga que sus plantillas de Plan de cuenta sean dinámicas con valores de filtro de Einstein Analytics que se actualizan basándose en el registro de Salesforce. Los tableros dinámicos de Einstein Analytics convierten sus plantillas en escalables y ahorra tiempo a sus usuarios configurando filtros de tablero para comparar sus cuentas.



Cómo: En un documento de Quip, ingrese @Einstein Analytics y haga clic en **Insertar**. Tras conectar con Salesforce, los usuarios con licencias de Einstein Analytics pueden seleccionar un tablero, configurar filtros, hacer dinámicos filtros y comentar en secciones de tablero.



Mantener sus documentos en sincronización con Pegado en vivo en Lightning Flow

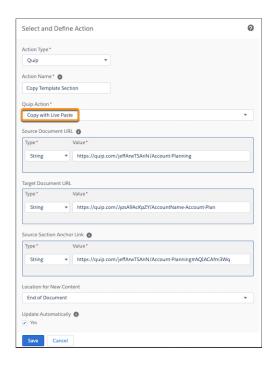
Ahorre tiempo actualizando documentos de Quip y cree una única fuente fidedigna con Pegado en vivo. Copie contenido desde un documento de origen y péguelo con Pegado en vivo en un nuevo documento. Tras actualizar el contenido de origen, establezca el contenido para actualizarse automáticamente en todos los documentos que le hacen referencia. Con Pegado en vivo en Lightning Flow, puede automáticamente agregar u actualizar contenido desde un documento de origen en un documento de destino cuando cambia un registro en Salesforce.

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

Quién: Disponible en organizaciones con un plan Quip para Customer 360 o prueba gratuita de Quip.

Por qué: Automatice sus plantillas de planificación de cuentas con Pegado en vivo en Process Builder y Flow Builder. Desencadene una revisión de directiva desde un proceso cuando un representante de ventas marca un Plan de cuenta como listo para revisión. Las secciones de Plan de cuenta como un Resumen de ejecutivo o Elementos de acción se pueden pegar en vivo automáticamente en un documento separado de Quip para su revisión y aprobación por parte del personal ejecutivo.

Cómo: En Process Builder o Flow Builder, cree una acción de Quip y seleccione **Copiar con Pegar en vivo**. Ingrese la URL de documento de origen y la URL del documento donde desea agregar el contenido pegado en vivo. Bajo Vínculo de anclaje de sección de origen, ingrese el vínculo de la sección donde desea copiar contenido con Pegado en vivo. Seleccione dónde desea su contenido copiado en su nuevo documento, y guarde sus cambios.



Mantener sus datos protegidos con funciones de Quip para Customer 360 en VPC

Permita a sus usuarios colaborar y permanecer productivos mientras mantiene sus datos de Salesforce protegidos. Otorgue a sus usuarios en su acceso de lista de permitidos de VPC acceso a funciones de Quip para Customer 360 como listas de Salesforce en vivo que se sincronizan de vuelta a reportes en vivo y de Salesforce. Con Quip para Customer 360 en VPC, sus datos permanecen seguros sin dificultar la colaboración.

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

Quién: Disponible en organizaciones de Salesforce con un plan Quip para Customer 360 o prueba gratuita de Quip.

Quip para función de Customer 360	Compatibilidad de VPC
Conexión de Salesforce	Sí
SSO de Salesforce	Sí
Quip nativo	Sí
Colaboración sincronizada	Sí
Vinculación de documentos	Sí
Registrar una llamada en Quip	Sí
Crear una tarea en Quip	Sí
Aplicación en vivo Registro de Salesforce	Sí
Aplicación en vivo Lista de Salesforce	Sí

Quip para función de Customer 360	Compatibilidad de VPC
Aplicación en vivo de Einstein Analytics	Sí
Aplicaciones en vivo externas	Sí
Reportes en vivo de Salesforce	Sí
Componente Documento de Quip	Sí
Componente Documentos asociados de Quip	Sí
Componente Notificaciones de Quip	Sí

Probar Quip para funciones de Customer 360 en un sandbox de Salesforce

Ahora puede probar Quip para funciones de Customer 360 en una organización de sandbox. Vea cómo funciones como colaboración sincronizada, registrar una llamada, registros de Salesforce en vivo y vistas de lista en Quip y mucho más funcionan en un sandbox antes de agregarlos a sus organizaciones de producción.

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

Quién: Disponible en organizaciones de Salesforce con un plan Quip para Customer 360 o prueba gratuita de Quip.

Quip para función de Customer 360	Compatibilidad de Sandbox
Conexión de Salesforce	Sí
SSO de Salesforce	Sí
Quip nativo	Sí
Colaboración sincronizada	Sí
Vinculación de documentos	Sí
Registrar una llamada en Quip	Sí
Crear una tarea en Quip	Sí
Aplicación en vivo Registro de Salesforce	Sí
Aplicación en vivo Lista de Salesforce	Sí
Aplicación en vivo de Einstein Analytics	Sí
Aplicaciones en vivo externas	Sí
Reportes en vivo de Salesforce	Sí
Componente Documento de Quip	Sí
Componente Documentos asociados de Quip	Sí
Componente Notificaciones de Quip	Sí

Controlar qué organizaciones de Salesforce están conectadas a Quip

Consulte una lista de las organizaciones de Salesforce que están conectadas a su sitio de Quip desde la Consola de administrador de Quip. Cree una lista de permitidos para controlar qué organizaciones de Salesforce pueden sus usuarios conectar a Quip y de las que extraer datos. Con listas de permitidos de múltiples organizaciones, puede asegurarse de que los datos críticos de la compañía permanecen protegidos y los usuarios acceden únicamente a los datos de Salesforce que aprueba.

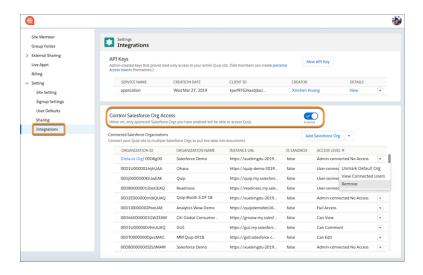
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Professional Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cuándo: Controle el acceso a sus organizaciones de Salesforce a finales de junio de 2020. No disponible por la Vista previa de sandbox de Salesforce.

Quién: Disponible en organizaciones de Salesforce con un plan Quip para Customer 360 o prueba gratuita de Quip.

Por qué: Permita a sus usuarios colaborar y trabajar con datos de Salesforce en Quip mientras mantiene la seguridad de los datos. Vaya a la Consola de administrador de Quip para ver una lista de organizaciones de Salesforce conectadas, desconectar organizaciones conectadas de usuarios y ver qué usuarios están utilizando qué organizaciones. También puede agregar organizaciones predeterminadas recomendadas para sus usuarios cuando conectan sus organizaciones de Salesforce a Quip.

Cómo: Vaya a la Consola de administrador de Quip e ingrese sus credenciales de administrador. Bajo Configuración, haga clic en **Integraciones**. Tras activar controles de acceso para organizaciones de Salesforce conectadas, los usuarios pueden acceder solo a las organizaciones de Salesforce en Quip que apruebe. Desde aquí puede ver y actualizar ajustes de colaboración sincronizados, eliminar acceso de organización y nuevas organizaciones de producción y sandbox.



Implementar Quip para Customer 360 con mayor rapidez

Ahorre tiempo a sus usuarios conectando sus cuentas de Salesforce a Quip y acelere sus implementaciones de Quip. Los usuarios pueden acceder a componentes Lightning de Quip en Salesforce y datos de Salesforce en Quip ya sea haciendo clic en la pancarta Conectar ahora en Salesforce o conectando su organización de Salesforce en Quip. Los usuarios ya no hacen clic en la pancarta Conectar ahora en Salesforce y luego conectan sus organizaciones de Salesforce en Quip. Sus usuarios ahorran clics y se les solicita completar la conexión de Salesforce dondequiera que eligen trabajar.

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

Cuándo: Simplifique sus implementaciones de Quip a partir de julio de 2020. No disponible por la Vista previa de sandbox de Salesforce.

Quién: Disponible en organizaciones de Salesforce con un plan Quip para Customer 360 o prueba gratuita de Quip.

Personalizar valores predeterminados de combinación de email en un documento de Quip

Agregue un estado de combinación de email predeterminado en sus plantillas de Quip. Si un usuario crea un documento desde una plantilla pero los campos de combinación de email no coinciden con los campos de registro, muestre un estado de combinación de email sencillo.

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

Quién: Disponible en organizaciones de Salesforce con un plan Quip para Customer 360 o prueba gratuita de Quip.

Por qué: Anteriormente, si Account. Owner. Phone Number no estaba definido al crear una cuenta en Salesforce, su campo de combinación de email de plantilla permanecía como [[Account. Owner. Phone Number]]. Ahora puede personalizar el mensaje que aparece agregando una cadena después de la sintaxis de combinación de email. Para sustituir la sintaxis de combinación de email con "Valor predeterminado de número de teléfono del propietario de cuenta" cuando el campo no existe, ingrese [[Account. Owner. Phone Number, "Account Owner Phone Number Default"]].

Obtener aplicaciones en vivo de Salesforce mejoradas en Quip

Realice mejoras en las aplicaciones en vivo Lista de Salesforce y Registro de Salesforce y agregamos nuevas funciones.

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

Quién: Disponible en organizaciones de Salesforce con un plan Quip para Customer 360 o prueba gratuita de Quip.

Por qué: Las mejoras en las aplicaciones en vivo de Salesforce incluyen lo siguiente.

- Compatibilidad de múltiples divisas en la aplicación en vivo Lista de Salesforce.
- Busque por tipo de objeto en la aplicación en vivo Registro de Salesforce.
- Compatibilidad de formato de fecha de configuración regional en la aplicación en vivo Registro.
- Comportamiento de actualización actualizado para la aplicación en vivo Registro de Salesforce. En actualización la aplicación en vivo Registro de Salesforce requiere lo siguiente:
 - El usuario inicia sesión en la misma organización que la aplicación en vivo Registro de Salesforce.
 - El usuario tiene acceso al registro en Salesforce.
 - El usuario tiene acceso a los campos del registro.
- Compatibilidad de volver a cargar aplicación en vivo única.

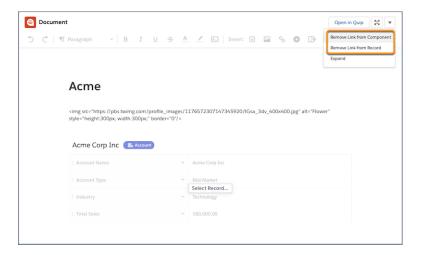
Eliminar documentos de Quip desde componentes Lightning

Elimine un documento de Quip desde un componente Lightning de Quip o elimínelo desde todos los componentes. Puede eliminar un documento desde el componente Documento de Quip, pero déjelo en el componente Documentos asociados de Quip o elimínelo del registro por completo.

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

Quién: Disponible en organizaciones de Salesforce con un plan Quip para Customer 360 o prueba gratuita de Quip.

Cómo: Desde el menú desplegable de componente Documento de Quip, seleccione **Eliminar vínculo de componente** o **Eliminar vínculo de registro**.



Marketing: Email interactivo, Visualizado de asignación de datos y Envío rápido de marketing distribuido para SMS

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

Aprenda sobre nuestras funciones y mejoras más recientes en las Notas de la versión de Marketing Cloud.

- Versión de marzo 2020
- Versión de enero de 2020
- Versión de octubre de 2019
- Versión de agosto de 2019
- Versión de junio de 2019
- Versión de abril de 2019
- Versión de enero de 2019

CONSULTE TAMBIÉN

Descripción general de Marketing Cloud

Marketing Cloud: Notas de versiones anteriores

Página de Facebook de Salesforce Marketing Cloud

Actualizaciones de versión: Actualizaciones de versión y Alertas de seguridad en una sola ubicación, Cambios de permiso para Apex y mucho más

Disfrute de una vista más clara de actualizaciones importantes y alertas en una sola ubicación. Asegúrese de que su organización permanece actualizada en todos los cambios que afectan a su desempeño, su seguridad y sus usuarios.

EN ESTA SECCIÓN:

Revisar cambios de organización importantes con actualizaciones de versión (Beta)

Comprender y actuar sobre actualizaciones que afectan a su organización de Salesforce utilizando una interfaz de usuario mejorada. Visualice su información de actualizaciones y alertas en una sola página fácil de utilizar.

Actualizaciones de versión (Beta)

Salesforce presenta periódicamente actualizaciones de versión que mejoran el desempeño, la lógica, la seguridad y la capacidad de uso de Salesforce, pero que pueden afectar a sus personalizaciones existentes. Busque las actualizaciones de Summer '20 en el nodo Actualizaciones de versión en Configuración.

Alertas de seguridad

Las Alertas de seguridad ayudan los clientes a implementar actualizaciones relacionadas con la seguridad en su organización. Busque las alertas de Summer '20 en el nodo Alertas de seguridad en Configuración.

Revisar cambios de organización importantes con actualizaciones de versión (Beta)

Comprender y actuar sobre actualizaciones que afectan a su organización de Salesforce utilizando una interfaz de usuario mejorada. Visualice su información de actualizaciones y alertas en una sola página fácil de utilizar.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en todas las ediciones, excepto a Database.com.



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

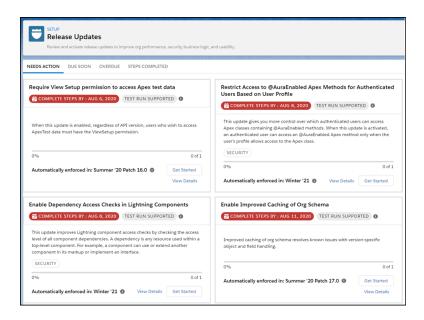
Por qué: Actualizaciones de versión ofrece una vista más detallada de información previamente encontrada en la consola Actualizaciones críticas. La página también contiene información encontrada en el nodo Alertas de seguridad. (La función de alertas de seguridad permanece igual.) Utilice fichas para filtrar la información que desea ver. Cuando realiza una acción en una actualización, una serie de pasos detallados le ayuda a evaluar la repercusión en su organización. Puede adoptar la actualización antes o, dependiendo de su organización, utilizar la opción de ejecución de prueba recomendada.



Importante: En beta, la mayoría de las actualizaciones aún aparecen en la consola Actualizaciones críticas y Alertas de seguridad aún aparecen en el nodo Alertas de seguridad en Configuración. Puede activar o actuar sobre una actualización o alerta en cualquier ubicación, pero no es necesario hacerlo en ambas.

Cómo: Desde **Configuración**, escriba *Actualizaciones de versión* en Búsqueda rápida. La página de actualizaciones de versión tiene cuatro fichas: Necesita acción, Vencimiento próximo, Vencida y Pasos completados. La vista de página toma como valor predeterminado Necesita acción. Desde esta ficha, seleccione una actualización de versión para revisar. Puede hacer lo siguiente:

- 1. Comprobar la fecha Completar pasos por; la prueba podría no ser compatible pasada esta fecha.
- **2.** Ver la versión en que se aplica una actualización automáticamente. (En Actualizaciones críticas, el campo de fecha Activación automática incluía información en un formato de fecha.) Para obtener la fecha de actualización de versión más importante, vaya a Estado de confianza, busque su instancia y haga clic en la ficha de mantenimiento.
- **3.** Obtenga más información acerca de una actualización, incluyendo la repercusión que espera que pueda tener en su organización, haciendo clic en **Ver detalles**.
- 4. Inicie o detenga una ejecución de prueba, y vea el historial de actualización de pasos haciendo clic en Primeros pasos.
- 5. Continúe con los pasos de actualización y confirme cuándo los finalice.



Actualizaciones de versión (Beta)

Salesforce presenta periódicamente actualizaciones de versión que mejoran el desempeño, la lógica, la seguridad y la capacidad de uso de Salesforce, pero que pueden afectar a sus personalizaciones existentes. Busque las actualizaciones de Summer '20 en el nodo Actualizaciones de versión en Configuración.

La página Actualizaciones de versión proporciona una lista de actualizaciones que afectan a su organización. Cada actualización incluye acciones paso a paso para que realice. Para garantizar una transición sin problemas, varias actualizaciones de versión tienen ejecuciones de prueba disponibles. Utilice la opción de ejecución de prueba para activar o desactivar una actualización tantas veces como sea necesario antes de la fecha "Completar pasos por" de modo que pueda evaluar su repercusión en su organización.

(1) Importante: En beta, la mayoría de las actualizaciones aún aparecen en la consola Actualizaciones críticas y Alertas de seguridad aún aparecen en el nodo Alertas de seguridad en Configuración. Puede activar o actuar sobre una actualización o alerta en cualquier ubicación, pero no es necesario hacerlo en ambas.

Nuevas actualizaciones de versión

Estas actualizaciones de versión son nuevas en Summer '20. Puede ver estas actualizaciones en el nodo Actualizaciones de versión.

Requerir el permiso Ver configuración para colocar en cola trabajos de Apex asíncronos (Actualización)

Mejore la seguridad para su organización de Salesforce con esta actualización. Los usuarios deben tener el permiso "Ver parámetros y configuración" para acceder a los objetos AsyncApexJob y FlexQueueltem en API de SOAP cuando se activa esta actualización.

Requerir permiso Ver configuración para acceder a datos de prueba de Apex (Actualización)

Mejore la seguridad para su organización de Salesforce con esta actualización. Cuando se activa esta actualización, los usuarios deben tener el permiso "Ver parámetros y configuración" para acceder a estos SObjects: ApexTestQueueltem, ApexTestResult, ApexTestResult imits, ApexTestRunResult, ApexTestSuite y TestSuiteMembership.

Activar Uso compartido de carpetas mejorado (Actualización)

El uso compartido de carpetas mejorado presenta nuevos permisos de usuario y cambia el acceso de cada usuario a reportes y tableros existentes. En la versión Winter '21 (sujeta al cambio a una versión posterior), el uso compartido de carpetas heredado va a retirarse y lo sustituye el uso compartido de carpetas mejorado.

Migrar CPQ a Licencias de conjunto de permisos (Actualización)

Salesforce CPQ está sustituyendo Licencias de paquetes gestionados con Licencias de conjuntos de permisos. Los clientes deben asignar la nueva licencia a todos los usuarios antes de instalar o actualizar a la versión Winter '21.

Desactivar reglas para la aplicación explícita de acceso a clases de Apex (Actualización, pospuesta)

La actualización Requerir el acceso de usuario a clases de Apex invocadas por Flujo se ha retirado La actualización de versión Desactivar reglas para la aplicación explícita de acceso a clases de Apex, anunciada originalmente en Summer '20, se pospuso a Summer '21. Se programó para activarse automáticamente (aplicación) en Spring '21. La actualización Desactivar reglas para la aplicación explícita de acceso a clases de Apex devuelve las organizaciones a su estado original: donde los usuarios solo necesitan acceder al flujo para poder ejecutar un flujo que incluye acciones de Apex.

Evitar llamadas de navegación de API consecutivas en páginas de Visualforce (Actualización)

En páginas de Visualforce, las llamadas de navegación de API se pueden desencadenar de forma consecutiva, lo que puede llevar a comportamientos no deseados. Esta actualización de versión evita este patrón de llamada de navegación de API, desencadenando solo la primera llamada de navegación.

Actualizaciones presentadas anteriormente

Estas actualizaciones se anunciaron en una versión anterior y aún están disponibles. Puede ver estas actualizaciones en el nodo Actualizaciones de versión.

Habilitar caché mejorado de esquema de organización (actualización presentada anteriormente)

El caché mejorado del esquema de organización resuelve problemas conocidos con gestión de campo y objeto específico de la versión. La fecha de activación automática (aplicación) se adelantó ahora, en casi un año, del 9 de agosto de 2021 al 12 de agosto de 2020. Las organizaciones Sandbox actualizadas a Summer '20 tienen esta actualización activada de forma predeterminada. Puede desactivar manualmente la actualización hasta que se active automáticamente.

Bloquear ciertos campos en el registro Usuario para organizaciones con comunidades y portales (Actualización y alerta de seguridad presentada anteriormente, Aplicada)

Salesforce está dando a los clientes la opción de activar un ajuste de usuario que permite la ocultación de ciertos campos de información personal en los registros de usuarios en organizaciones con comunidades o portales. Los campos se ocultan de la vista cuando los usuarios externos están accediendo a registros de usuarios. Los usuarios externos siguen viendo sus propios registros de usuario. Este cambio no se aplica a consultas que se ejecutan en Modo del sistema.

Activar formatos de configuración regional de ICU (Actualización presentada anteriormente)

Para ayudarle a hacer negocio allá donde esté, estamos adoptando los formatos de Componentes internacionales para Unicode (ICU) para fechas y horas. ICU establece el estándar internacional para estos formatos para todas las configuraciones regionales. Los nuevos formatos proporcionan una experiencia coherente en la plataforma Salesforce y mejoran la integración con aplicaciones compatibles con ICU en todo el mundo. Los formatos de ICU sustituyen formatos de Java 8 Development Kit (JDK8) de Oracle. Esta actualización estuvo disponible por primera vez en Winter '20.

Migrar políticas heredadas al marco de trabajo de seguridad de transacciones mejorado (actualización presentada anteriormente)

Con el marco de trabajo Política de seguridad de transacciones mejorada, puede crear políticas de seguridad de transacciones que ejecutan acciones en cualquier objeto estándar o personalizado. Ahora que el marco de trabajo está disponible de manera general, ya no se permite a los usuarios crear o modificar políticas de seguridad de transacciones heredada. El marco de trabajo heredado se retirará en la versión Winter '21. Para prepararse para esta retirada y sacar provecho de las nuevas funciones, migre sus políticas de seguridad de transacciones heredadas al nuevo marco de trabajo lo antes posible. Esta actualización estuvo disponible por primera vez en Winter '20.

Continuar trabajando con diálogos centrados en fichas (Actualización presentada anteriormente)

En aplicaciones de consola Lightning, los diálogos ya no le impiden interactuar con el resto de la interfaz de usuario. Esta actualización limita el enfoque de diálogos desencadenados por una ficha o subficha de espacio de trabajo a solo la ficha que lo desencadenó. Esta actualización de versión estuvo disponible por primera vez en Winter '20.

Estas actualizaciones se anunciaron en una versión anterior y aún están disponibles. Puede ver estas actualizaciones en la consola Actualizaciones críticas.

Anular suscripción a Políticas de seguridad de usuario invitado antes de Summer '20 (Actualización presentada anteriormente)

Activando esta actualización, anula la suscripción a tres políticas dirigidas al aumento de la seguridad de sus datos para usuarios invitados o no autenticados. La activación de esta actualización anula la suscripción de su organización a la tenencia de las siguientes configuraciones automáticamente activadas con la versión Summer '20: Proteger el acceso de registro de usuario invitado, Asignar nuevos registros creados por usuarios invitados al propietario predeterminado y Asignar nuevos registros creados por usuarios invitados de Sitios de Salesforce. Si su organización ya tiene estas configuraciones activadas, la activación de esta actualización no cambia su configuración.

Anular suscripción a Desactivación de configuración específica de la comunidad para usuarios invitados para ver otros miembros (Actualización presentada anteriormente)

Activando esta actualización, anula la suscripción de la desactivación de la configuración específica de la comunidad Permitir a los usuarios invitados ver otros miembros de esta comunidad en la versión Winter '21.

Eliminar el permiso Gestionar claves de cifrado del perfil del administrador del sistema (actualización presentada anteriormente)

Los administradores deberán asignar de manera activa la capacidad para desempeñar funciones de gestión de claves. El permiso Gestionar claves de cifrado se revocará para el perfil de administrador estándar cuando aplique esta actualización de versión. Los perfiles personalizados que incluyan el permiso Gestionar claves de cifrado no se verán afectados. Los usuarios que dispongan del permiso a través de un permiso o perfil personalizado seguirán disponiendo del permiso. Esta actualización de versión estaba disponible por primera vez en Spring '16 y solo se aplica a los clientes que habilitaron el Cifrado de plataforma Shield antes de la versión Spring '16.

Actualizaciones aplicadas

Estas actualizaciones se anunciaron en una versión anterior y están ahora aplicadas. Puede ver estas actualizaciones en el nodo Actualizaciones de versión.

Enrutar Mis Dominios a través de Salesforce Edge (Actualización, aplicada)

Con esta actualización, aceleramos solicitudes de dominio para Mis dominios. Puede mantener la misma dirección Mi dominio, pero las solicitudes pasan por Salesforce Edge. Salesforce Edge utiliza tecnología de aprendizaje automático para mejorar la conectividad y el desempeño. Esta actualización estaba en primer lugar disponible en Winter '20 y se aplica en Summer '20.

Estas actualizaciones se anunciaron en una versión anterior y están ahora aplicadas. Puede ver estas actualizaciones en la consola Actualizaciones críticas.

Abrir hipervínculos en campos de fórmula correctamente (Actualización, aplicada)

Si tiene campos de fórmula que contienen una función HYPERLINK, Lightning Experience ignora el valor de destino al intentar abrir el vínculo. Esta actualización garantiza que se respete el valor de destino para hipervínculos, esté explícitamente configurado o establecido de forma predeterminada. Esta actualización se hizo en primer lugar disponible en Winter '19 y se aplicó en Summer '20.

Requerir conexiones HTTPS seguras (Actualización, aplicada)

Requerir conexiones HTTPS seguras era una actualización en Spring '20 y se aplicó en organizaciones de producción el 1 de mayo de 2020. Como parte de actualizaciones relacionadas con cambios de cookie SameSite de Google Chrome, se requieren conexiones HTTPS para acceder a Salesforce. Las conexiones HTTP ya no se permiten. Esta actualización activó la configuración Requerir conexiones seguras (HTTPS) en la página Configuración de parámetros de sesión y evitó su desactivación. La configuración Requerir conexiones seguras (HTTPS) para todos los dominios externos no está afectada por esta actualización.

Estabilización del nombre de host para las URL de mi dominio en entornos sandbox (Actualización, aplicada)

Estamos eliminando nombres de instancia de direcciones URL de MyDomain para entornos sandbox. El nombre de instancia identifica el lugar donde se aloja su organización de sandbox de Salesforce. La eliminación del nombre de instancia hace que la dirección URL sea más clara y más fácil de recordar para los usuarios. Por ejemplo, MyDomain--SandboxName.my.salesforce.com reemplaza a MyDomain--SandboxName.cs5.my.salesforce.com. Esta actualización se hizo en primer lugar disponible en Summer '18 y se aplicó en Summer '20.

Mejorar la seguridad del email con claves DKIM rediseñadas (Actualización, aplicada)

Para abordar posibles vulnerabilidades de seguridad con claves DomainKeys Identified Mail (DKIM), mejoramos el modo en que se crean. Ya no tiene que trabajar con claves públicas y privadas. Además, como el uso compartido de claves puede ingresar vulnerabilidades de seguridad, eliminamos la capacidad de importar claves DKIM. Mejorar la seguridad de email con claves DKIM rediseñadas fue una actualización en Winter '19 y se aplicó en Summer '20.

Actualizaciones pospuestas

Estas actualizaciones están pospuestas. Puede ver estas actualizaciones en el nodo Actualizaciones de versión.

Estabilizar direcciones de URL para Visualforce, Experience Builder, Site.com Studio y Archivos de contenido (Actualización, pospuesta)

Estamos eliminando los nombres de instancia de Visualforce, Experience Builder, Site.com Studio y direcciones URL de archivo de contenido. Un nombre de instancia identifica el lugar donde se aloja su organización de Salesforce. Los dominios sin instancia son más claros y fáciles de recordar para usuarios. Esta actualización se aplica a organizaciones con un Mi dominio implementado. Tras activar esta actualización, una URL que incluya el nombre de instancia, como un marcador, redirige automáticamente al nuevo nombre de host. Presentada en Spring '18, esta actualización estaba programada para su activación automática el 11 de julio de 2020 y se pospuso a Summer '21.

Restringir el acceso a métodos de Apex @AuraEnabled para usuarios invitados y de portal basándose en perfil de usuario (Actualización, Pospuesta)

Esta actualización se pospuso a Winter '21. Se programó para activarse automáticamente (aplicación) en Spring '20. Esta actualización le proporciona mayor control sobre qué usuarios invitados, de portal o de comunidad pueden acceder a clases de Apex con métodos @AuraEnabled. Agregue el acceso a perfiles de usuario a cualquier clase de Apex @AuraEnabled utilizada por una comunidad

o portal. Cuando se activa esta actualización, un usuario invitado, de portal o de comunidad puede acceder a un método de Apex @AuraEnabled solo cuando el perfil de usuario o un conjunto de permisos asignado permite acceder a la clase de Apex.

Restringir el acceso a métodos de Apex @AuraEnabled para usuarios autenticados basándose en perfil de usuario (Actualización, pospuesta)

Esta actualización se pospuso a Winter '21. Se programó para activarse automáticamente (aplicación) en Summer '20. Esta actualización le proporciona mayor control sobre qué usuarios autenticados pueden acceder a clases de Apex con métodos @AuraEnabled. Cuando se activa esta actualización, un usuario no autenticado puede acceder a un método de Apex @AuraEnabled solo cuando el perfil de usuario o un conjunto de permisos asignado permite acceder a la clase de Apex.

Evitar la creación de expresiones de funciones en componentes Aura creados de forma dinámica (Actualización, pospuesta)

Esta actualización se pospuso a Winter '21. Se programó para activarse automáticamente (aplicación) en Summer '20. Para mejorar la seguridad y la estabilidad, esta actualización evita que los valores de atributo pasados a \$A.createComponent() o \$A.createComponents() se interpreten como expresiones de funciones de Aura.

Activar comprobaciones de acceso de dependencia en componentes Lightning (Actualización, pospuesta)

Esta actualización se pospuso a Spring '21. Se programó para activarse automáticamente (aplicación) en Summer '20. Esta actualización mejora las comprobaciones de acceso de componentes Lightning comprobando el nivel de acceso de todas las dependencias de componente. Una dependencia es un recurso utilizado en un componente de nivel superior. Por ejemplo, un componente puede utilizar o ampliar otro componente en su marcado o implementar una interfaz.

Utilizar with sharing para controladores de Apex @AuraEnabled con colaboración implícita (Actualización, pospuesta)

Esta actualización se pospuso a Spring '21. Se programó para activarse automáticamente (aplicación) en Spring '20. Esta actualización cambia el comportamiento de controladores de Apex @AuraEnabled que no especifican with sharing o without sharing para tomar como valor predeterminado with sharing.

Desactivar el acceso a métodos del controlador no global en paquetes gestionados (Actualización, pospuesta)

Esta actualización se pospuso a Summer '21. Se programó para activarse automáticamente (aplicación) en Winter '20. Esta actualización corrige los controles de acceso en métodos del controlador de Apex en paquetes gestionados. Cuando se activa esta actualización, solo los métodos marcados con el modificador de acceso de global son accesibles por componentes Aura desde fuera del espacio de nombres del paquete. Estos controles de acceso le evitan utilizar métodos de API no compatibles que el autor del paquete no pensaba para el acceso global.

Aplicar modificadores de acceso en propiedades de Apex en Marcado de componente Lightning (Actualización, pospuesta)

Esta actualización se pospuso a Summer '21. Se programó para activarse automáticamente (aplicación) en Summer '20. Esta actualización hace coherentes los componentes Lightning con el uso de propiedades de Apex en otros contextos. Por ejemplo, una expresión de marcado ya no puede acceder a una propiedad de Apex con un captador de Apex privado.

Activar guardado parcial para acciones invocables (Actualización, pospuesta)

Esta actualización de versión se pospuso a Spring '21. Estaba programada originalmente para su activación automática (aplicación) en Spring '20 y luego se pospuso a Winter '21. Esta actualización de versión mejora los comportamientos y efectos de acciones invocables fallidas. Solo afecta a llamadas de API de REST externa ea acciones invocables realizadas de forma masiva. Con esta actualización, al invocar un conjunto de acciones en una sola solicitud, una sola acción invocable fallida ya no causa el fallo de toda la transacción. Sin esta actualización, si una sola acción invocable falla, se revierten otras acciones invocables en la transacción y toda la transacción falla.

Aplicar acceso a datos en fórmulas de flujo (Actualización, pospuesta)

Esta actualización de versión se pospuso a Spring '21. Se programó para activarse automáticamente (aplicación) en Summer '20. Esta actualización aplica el acceso de datos del usuario que ejecuta cuando un flujo utiliza un recurso de fórmula o un campo de fórmula en una variable de registro para acceder a un campo en un registro.

Evaluar criterios basándose en valores de registro originales en Process Builder (Actualización, pospuesta)

Esta actualización de versión se pospuso a Winter '22. Estaba programada originalmente para su activación automática (aplicación) en Summer '20 y luego se pospuso a Winter '21. Esta actualización de versión garantiza que un proceso con múltiples criterios y una

actualización de registro evalúa el valor *original* del campo que inició el proceso con un valor de nulo. Esta actualización de versión estuvo disponible por primera vez en Summer '19.

Hacer que flujos respeten modificadores de acceso para acciones de Apex heredadas (Actualización, pospuesta)

Esta actualización de versión se pospuso a Spring '21. Se programó para activarse automáticamente (aplicación) en Summer '20. Con esta actualización de versión activada, los desarrolladores pueden tener la confianza de que sus acciones de Apex heredadas están protegidas correctamente y disponibles únicamente en otros componentes en sus paquetes gestionados. Esta actualización hace que un flujo falle si contiene una acción de Apex heredada pública.

Requerir permiso para ver nombres de registros en campos de búsqueda (Actualización, pospuesta)

Para proteger mejor los datos de su organización de Salesforce, restringimos quién puede ver nombres de registro en campos de búsqueda. Los usuarios deben tener acceso de lectura a estos registros o el permiso Ver todos los nombres de registro de búsqueda para ver estos datos. Esta actualización también se aplica a campos del sistema, como Creado por y Última modificación por. Esta actualización, publicada en Spring '20, estaba programada para activarse automáticamente (aplicación) en Summer '20, pero se pospuso en marzo de 2020 a Winter '21.

Devolver valores nulos en fórmulas de flujos y procesos (Actualización, pospuesta)

La actualización de versión Comprobar si existen variables de registros nulas o valores nulos de campos de relación de búsqueda en fórmulas de procesos y flujos se pospuso a Spring '21. Se programó para activarse automáticamente (aplicación) en Spring '20. **Nota:** Esta actualización ya se activó en organizaciones de Salesforce que recibieron Summer '20 antes del 10 de julio de 2020. Si este es el caso para su organización, podría desactivar la actualización si lo desea hasta Spring '21. Esta actualización permite a las fórmulas de flujo y proceso devolver valores nulos cuando los cálculos implican una variable de registro nula o un campo de relación de búsqueda nulo.

Actualizaciones retiradas

Estas actualizaciones se anunciaron en una versión anterior pero fueron retiradas. Se eliminaron de la Consola de actualización crítica y el nodo Actualizaciones de versión y no se activarán.

Requerir el acceso de usuario a clases de Apex invocadas por Flujo (Actualización, Retirada)

Esta actualización, presentada en Summer '19 y pospuesta a Spring '21, se retiró. La actualización se denominaba anteriormente "Mejorar la seguridad requiriendo el acceso de usuario a clases de Apex invocadas por Flujo."

Alertas de seguridad

Las Alertas de seguridad ayudan los clientes a implementar actualizaciones relacionadas con la seguridad en su organización. Busque las alertas de Summer '20 en el nodo Alertas de seguridad en Configuración.

La alerta y las recomendaciones le indican cuándo completar las tareas, qué está cambiando en la organización, y cómo se ve afectada su organización. Una serie de pasos le ayuda a preparar su organización para la mejora de seguridad. A veces, no necesita hacer nada, pero deseamos informarle de lo que está sucediendo. Cuando un cambio afecta su organización, deseamos que sepa cómo se verá afectado y tenga toda la información para hacer correcciones. Al final de las recomendaciones, existe una revisión y un paso de confirmación, que nos indica que repasó la información y las recomendaciones.

Para obtener más detalles, consulte Mantenerse al tanto de alertas de seguridad.

Alertas de seguridad presentadas anteriormente

Estas alertas de seguridad se anunciaron en una versión anterior.

Bloquear ciertos campos en el registro Usuario para organizaciones con comunidades y portales (Actualización y alerta de seguridad presentada anteriormente, Aplicada)

Salesforce está dando a los clientes la opción de activar un ajuste de usuario que permite la ocultación de ciertos campos de información personal en los registros de usuarios en organizaciones con comunidades o portales. Los campos se ocultan de la vista cuando los usuarios externos están accediendo a registros de usuarios. Los usuarios externos siguen viendo sus propios registros de usuario. Este cambio no se aplica a consultas que se ejecutan en Modo del sistema.

Ver todos los usuarios y otros permisos en Perfiles de usuario invitado (Alerta de seguridad publicada anteriormente, aplicada)

Los usuarios invitados habitualmente no necesitan acceso para ver todos los usuarios en una organización de Salesforce, de modo que para promover la seguridad de datos, desactivamos el permiso Ver todos los usuarios en perfiles de usuario invitado. Si tiene una organización de producción creada antes de Winter '20, le recomendamos comprobar el acceso de usuarios y anular la selección del permiso Ver todos los usuarios en todos sus perfiles de usuario invitado. Para mejorar la seguridad, también eliminamos estos permisos del perfil de usuario invitado: Puede aprobar comentarios y publicaciones de noticias en tiempo real, Activar Arquitectura de niveles de interfaz de usuario, Eliminar personas de mensajes directos, Ver temas y Enviar email no de negocio.

Proteger el modelo de colaboración y los valores predeterminados de toda la organización de usuarios invitados (Alerta de seguridad publicada anteriormente, aplicada)

Obtenga información acerca de la configuración Proteger acceso de registro de usuario invitado en esta alerta de seguridad y cómo proteger los datos de su organización. Este parámetro aplica los valores predeterminados privados de toda la organización para usuarios invitados y restringe los mecanismos de colaboración que puede utilizar para otorgar acceso a registros a usuarios invitados. Si tiene una organización de Salesforce creada antes de Winter '20, le recomendamos revisar los valores predeterminados de toda la organización externa, grupos públicos, colas, colaboración manual y colaboración gestionada por Apex que utiliza para otorgar acceso a usuarios invitados. A continuación, sustituya el acceso otorgado anteriormente por estos mecanismos de colaboración con reglas de colaboración de usuario invitado antes de que se aplique la alerta de seguridad.

Restringir el acceso a métodos de Apex @AuraEnabled para usuarios invitados y de portal basándose en perfil de usuario (Alerta de seguridad)

Esta alerta de seguridad está relacionada con una actualización que le da más control sobre qué usuarios invitados, de portal y de comunidad pueden acceder a las clases de Apex con métodos @AuraEnabled en componentes web Aura y Lightning.

Restringir el acceso a métodos de Apex @AuraEnabled para usuarios autenticados basándose en perfil de usuario (Alerta de seguridad)

Esta alerta de seguridad está relacionada con una actualización que le da más control sobre qué usuarios autenticados pueden acceder a las clases de Apex con métodos @AuraEnabled en componentes web Aura y Lightning.

Centrarse en el contenido

Agregamos mejoras de Ayuda de Pardot, actualizaciones de Guía de administrador de Financial Services Cloud, nuevos módulos de Trailhead y videos de instrucciones. También actualizamos nuestra documentación de Trust and Compliance.

EN ESTA SECCIÓN:

Encontrar más de lo que necesita en la ayuda de Pardot

Amplíe temas de la ayuda de Pardot en el panel izquierdo para encontrar lo que está buscando. Los temas de nivel superior simplificados en el área Ayuda de Pardot ofrecen menos elementos para ordenar a primera vista. Y puede encontrar guías de implementación nuevas o mejoradas en la página Descargas de Pardot.

Revisar la Guía de administrador de Financial Services Cloud

Actualizamos la Guía de administrador de Financial Services Cloud para mejorar la capacidad de uso y de descubrimiento.

Conocer Traducción con mayor profundidad

Gestione sus traducciones mejor y con mayor facilidad con la documentación de Sistema de traducción actualizada y reorganizada en Ayuda de Salesforce. La documentación de importación y exportación de Traducción ampliada proporciona ejemplos de traducción detallados e incluye información acerca de trabajar con archivos de traducción de Formato de archivo de intercambio de localización basado en XML (.xlf). Además, existe información acerca de traducción de datos, una nueva función para B2B Commerce en Summer

Revisar la documentación de Trust and Compliance

Realizamos actualizaciones periódicas en Documentos de Salesforce Trust and Compliance.

Ver videos (solo en inglés)

Creamos y actualizamos videos instructivos para ayudar a sus usuarios a aprender sobre las funciones nuevas y mejoradas de Salesforce.

Explorar funciones con Trailhead

Familiarícese con Salesforce o descubra una nueva función con Trailhead, una herramienta divertida, guiada e interactiva. Puede seguir rutas de aprendizaje guiada para administradores o desarrolladores, o seleccionar su propia aventura con módulos autoguiados.

Encontrar más de lo que necesita en la ayuda de Pardot

Amplíe temas de la ayuda de Pardot en el panel izquierdo para encontrar lo que está buscando. Los temas de nivel superior simplificados en el área Ayuda de Pardot ofrecen menos elementos para ordenar a primera vista. Y puede encontrar guías de implementación nuevas o mejoradas en la página Descargas de Pardot.

Guías de implementación nuevas y mejoradas

En la página Guías de usuario descargables de Pardot, puede ver la lista más actualizada de nuestras guías de implementación en PDF descargables. Para Summer '20, agregamos o actualizamos estas guías:

- B2B Marketing Analytics
- B2B Marketing Analytics Plus
- Funciones de Pardot Einstein
- Historial de implicación
- Campañas conectadas
- influencia de la campaña

Navegación de ayuda simplificada

Revisamos la sección Ayuda de Pardot en base a los comentarios aportados por el grupo Salesforce Customer Success Group y otros datos de tráfico de Internet. En vez de 22 elementos relacionados con funciones en el panel de navegación, encontrará 13 entradas agrupadas por tarea u objetivo. Seleccione una para encontrar documentación de apoyo.

Por ejemplo, haga clic en **Cualificación de prospectos con Pardot** para encontrar toda la documentación relacionada, como Puntuaje de Pardot, Grados de Pardot y funciones de Pardot Einstein como Puntuaje de comportamiento de Einstein y Perspectivas de campañas.



Revisar la Guía de administrador de Financial Services Cloud

Actualizamos la Guía de administrador de Financial Services Cloud para mejorar la capacidad de uso y de descubrimiento.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Financial Services Cloud está activada.

Por qué: Organizamos la Guía de administrador de Financial Services Cloud en estas secciones:

Descripción general

Información de alto nivel acerca de Financial Services Cloud. Incluye contenido en temas como consideraciones de planificación, modelos de datos, licencias de conjunto de permisos y configuración personalizada.

Subverticales para Financial Services Cloud

Información acerca de la configuración y la gestión de productos de línea de negocio de Financial Services Cloud. Incluye contenido en productos como Bancos comerciales, Seguros, Hipotecas y Banca minorista.

Funciones comunes en Financial Services Cloud

Información acerca de la configuración y gestión de funciones de Financial Services Cloud que son específicas de una línea de negocio. Incluye contenido en funciones como Grupos (Domicilios), Planes de acción, el componente Eventos de vida y Evento clave de negocio y Puntuaje y referencias inteligentes.

Complementos para Financial Services Cloud

Información acerca de la configuración y la gestión de productos que puede agregar a Financial Services Cloud. Incluye contenido en complementos como Einstein Analytics para Financial Services Cloud, Einstein Referrals, Lighting Scheduler y Salesforce Surveys.

Ampliar Financial Services Cloud con otros productos de Salesforce

Información acerca de otros productos de Salesforce que puede utilizar con Financial Services Cloud. Incluye contenido en Salesforce Shield, Lightning Flows para Financial Services Cloud, Salesforce para Outlook y Salesforce Pardot.

Trabajar con datos

Información acerca de cargar datos en Financial Services Cloud utilizando Cargador de datos.

Limitaciones y disponibilidad de Financial Services Cloud

Información acerca de problemas de implementación de Financial Services Cloud.

Conocer Traducción con mayor profundidad

Gestione sus traducciones mejor y con mayor facilidad con la documentación de Sistema de traducción actualizada y reorganizada en Ayuda de Salesforce. La documentación de importación y exportación de Traducción ampliada proporciona ejemplos de traducción detallados e incluye información acerca de trabajar con archivos de traducción de Formato de archivo de intercambio de localización basado en XML (.xlf). Además, existe información acerca de traducción de datos, una nueva función para B2B Commerce en Summer 720

Dónde: La traducción de metadatos está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic en Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. La traducción de datos está disponible para B2B Commerce en Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: En la consolidación de consideraciones de traducción, eliminamos Consideraciones para Actualización de condiciones desde Ayuda de Salesforce. Si agregó esa página a favoritos, actualice su marcador para apuntar a la nueva página Consideraciones de traducción.

CONSULTE TAMBIÉN

Traducir detalles de productos con Traducción de datos Ayuda de Salesforce: Gestionar sus traducciones Ayuda de Salesforce: Trabajar con archivos de traducción Ayuda de Salesforce: Consideraciones de traducción

Revisar la documentación de Trust and Compliance

Realizamos actualizaciones periódicas en Documentos de Salesforce Trust and Compliance.

Infraestructura y subprocesadores

Estos cambios se realizaron en la **Documentación de Infraestructura y subprocesadores**.

Audience Studio

Sin actualizaciones

Sales Cloud, Service Cloud, Community Cloud, Chatter, Lightning Platform (incluyendo Force.com), IoT Explorer (incluyendo IoT Plus), Site.com, Database.com, Einstein Analytics (incluyendo Einstein Discovery), WDC, Messaging, Financial Services Cloud, Health Cloud, Sustainability Cloud, Consumer Goods Cloud, Manufacturing Cloud, Emergency Program Management, Salesforce CPQ y Salesforce Billing, Salesforce Maps, Command Center de lugar de trabajo, Gestión de turnos y los servicios de Salesforce.org LLC ("Salesforce.org") con la marca de Salesforce Advisor Link, foundationConnect (proporcionado el 19 de agosto de 2019 o después), Accounting Subledger, Salesforce.org Insights Platform: Integridad de datos y Gestión de casos de nube sin ánimo de lucro

• **Ámbito**: Se agregaron los siguientes Servicios cubiertos adicionales al ámbito de este documento: Emergency Program Management, Accounting Subledger, Salesforce.org Insights Platform: Integridad de datos, Gestión de casos de nube sin ánimo de lucro, Command Center y Gestión de turnos. Se cambió la marca de todas las instancias de Work.com (proporcionado antes del 1 de mayo de 2020) como WDC. Se eliminaron las referencias a Einstein Discovery Classic Se aclaró que el documento no se aplica a Gestión de pedidos de B2C. Se aclaró que Insights Platform también está sujeta a la documentación Trust and Compliance para Heroku. Se agregó un vínculo al anexo de procesamiento de datos de Salesforce para más información sobre términos en mayúsculas.

- **Subprocesadores Almacenamiento de datos de clientes**: En América, se agregó una instancia GSO (solo pruebas) en dos centros de datos con base en Estados Unidos, alojados por salesforce.com, inc. y Amazon Web Services.
- **Subprocesadores Procesamiento de datos de clientes**: Insights Platform se agregó a la lista de servicios que utilizan Heroku, Inc. como un subprocesador. Bugsnag Inc. se agregó como un subprocesador para Salesforce Maps. Gestión de turnos se agregó a la lista de servicios que utilizan ClickSoftware, Inc. como un subprocesador.

B2B Commerce

Sin actualizaciones

B2C Commerce/Commerce Cloud

• Aunque el documento cambió "Gestión de pedidos" a "Gestión de pedidos de B2C Commerce" para diferenciarlo de Gestión de pedidos de Salesforce.

Customer 360 Data Manager

- Ámbito: Se agregó un vínculo al anexo de procesamiento de datos de Salesforce para más información sobre términos en mayúsculas.
- **Subprocesadores Almacenamiento de datos**: Se agregó un vínculo al anexo de procesamiento de datos de Salesforce para más información sobre términos en mayúsculas. Se eliminó una referencia y vínculos a procesos de seguridad y sitio web de seguridad de AWS.

Data.com

Sin actualizaciones

Desk.com

• Se interrumpió el producto

Einstein Discovery Classic

• Se interrumpió el producto

"Einstein Platform" (Sales Cloud Einstein, Pardot Einstein, Salesforce Inbox, Puntuaje de implicación de Einstein, Einstein Vision and Language, Bots de Einstein, Service Cloud Einstein, Einstein Prediction Builder y Einstein Vision for Social Studio)

Ámbito: Recomendaciones de respuesta de Einstein se agregó como una nueva función de Service Cloud Einstein.

Se agregó Apoyo de llamadas de Einstein como una nueva función de High Velocity Sales.

- Marca: Einstein Vision para Social Studios cambió a Einstein Vision para Social Studio.
- Subprocesadores Almacenamiento de datos de clientes: Información de subprocesador enumerada por separado para Detección de objetos de Einstein como una función del servicio Consumer Goods Cloud, distinto a Einstein Vision, y se agregó ubicación de centro de datos de AWS europeo. Se aclaró que las ubicaciones del centro de datos de AWS europeo para Generador de predicciones de Einstein, Recomendaciones de artículos de Einstein y Clasificación de casos de Einstein. Se aclaró que la ubicación de almacenamiento de clientes de Bots de Einstein con base en Europa que activan la función NLP. Se aclaró que la ubicación de almacenamiento de diferentes funciones para clientes de High Velocity Sales.

Government Cloud Plus

• **Subprocesadores - Almacenamiento de datos de clientes**: Se aclaró que los datos de cliente cifrados podrían pasar por varios puntos en su camino al almacenamiento y procesamiento en los alojamientos especificados anteriormente.

Heroku

Sin actualizaciones

IoT Cloud

Sin actualizaciones

LiveMessage, Quip, myTrailhead

- Se interrumpieron Desk.com, Einstein Discover y SalesforcelQ.
- **Subprocesadores Almacenamiento de datos de clientes**: Se aclararon opciones de ubicación de alojamiento para clientes de Quip que adquirieron Virtual Private Cloud.
- Subprocesadores Procesamiento de datos de clientes: Se corrigió la lista de países para Coveo (para myTrailhead) aclarando eso por "Unión Europea" comprendemos "Estados miembro de la Unión Europea". También se eliminó "Irlanda" de la lista de países em que Coveo procesa datos del cliente como la Unión Europea ya se mencionó como ubicación de procesamiento y que Irlanda forma parte de la Unión Europea. Se agregó una Red de entrega de contenido (CDN) para myTrailhead.

Marketing Cloud

- **Ámbito**: Ya no incluye Campañas de publicidad como parte de Advertising Studio. Marketing Cloud Einstein y Measurement Platform se acortaron a Marketing Cloud Einstein. Se agregó un vínculo al anexo de procesamiento de datos de Salesforce para más información sobre términos en mayúsculas.
- **Subprocesadores Procesamiento de datos de clientes**: Se agregó Israel a la lista de países en que salesforce.com, inc. y sus asociados procesan datos del cliente. Datorama Technologies Ltd. se eliminó de la lista de subprocesadores.

MuleSoft

• **Subprocesadores - Procesamiento de datos de clientes**: Great Software Laboratory Pvt Ltd and Great Software Laboratory, Inc. se eliminaron de la lista de subprocesadores.

Pardot

Sin actualizaciones

SalesforceIO

• Se interrumpió el producto

Seguridad, privacidad y arquitectura

Estos cambios se realizaron en la **Documentación de seguridad, privacidad y arquitectura**.

Audience Studio

- Eliminación de datos: Se actualizaron las condiciones y los plazos para la devolución y la destrucción o eliminación de datos del cliente.
- **Datos personales y datos confidenciales**: Se aclaró qué usuarios y acciones están bajo el Código de conducta de la NAI. Se aclaró que los datos confidenciales podrían no enviarse bajo seudónimo. Se aclaró que la publicidad personalizada, basada en el tráfico en sitios dirigidos a niños, se rige por la legislación local aplicable.

Sales Cloud, Service Cloud, Community Cloud, Chatter, Lightning Platform (incluyendo Force.com), IoT Explorer (incluyendo IoT Plus), Site.com, Database.com, Einstein Analytics (incluyendo Einstein Discovery), WDC, Messaging, Financial Services Cloud, Health Cloud, Sustainability Cloud, Consumer Goods Cloud, Manufacturing Cloud, Emergency Program Management, Salesforce CPQ y Salesforce Billing, Salesforce Maps, Command Center de lugar de trabajo, Gestión de turnos y los servicios de Salesforce.org LLC ("Salesforce.org") con la marca de Salesforce Advisor Link, foundationConnect (proporcionado el 19 de agosto de 2019 o después), Accounting Subledger, Salesforce.org Insights Platform: Integridad de datos y Gestión de casos de nube sin ánimo de lucro ("Servicios cubiertos")

• Servicios cubiertos: Se agregaron nuevos servicios incluyendo: Emergency Program Management, Gestión de pedidos de Salesforce, Accounting Subledger, Salesforce.org Insights Platform: Integridad de datos, Gestión de casos de nube sin ánimo de lucro, Command Center de lugar de trabajo y Gestión de turnos. Diferencia Gestión de pedidos de Salesforce de Gestión de pedidos de B2C Commerce y la documentación que rige cada una. Se aclaró qué secciones del documento se aplican a Organizaciones borrador. Aclara documentación que rige adicional para la función Field Service Lighting, Insights Platform y servicios que se integran con los Servicios cubiertos. Se aclaró que versiones de Einstein Discovery están incluidas en Servicios cubiertos. Se cambió la marca de todas las instancias de Work.com (proporcionado antes del 1 de mayo de 2020) como WDC.

- Funciones externas: Se agregó WhatsApp a la lista de servicios de mensajería exagerados.
- Auditorías y certificaciones: Se actualizó la lista de servicios excluidos de cada certificación a la que se hace referencia. Ubicación
 actualizada donde los clientes pueden acceder a reportes de SOC. Se eliminó Industry Cloud de la lista de productos certificados por
 Japan CS Gold. Se actualizó la lista de servicios cuyos datos están alojados o procesados en infraestructura de AWS. Se agregó una
 sección describiendo el uso de Insights Platform de arquitectura de Heroku para el alojamiento y procesamiento de datos.
- **Controles de seguridad**: Se actualizó la lista de servicios utilizando AWS. S agregó el uso de Heroku de Insights Platform y un vínculo a la documentación de seguridad de Heroku.
- **Políticas y procedimientos de seguridad**: Salesforce solo proporcionará registros de entrada para asistir clientes en análisis forense, cuando está disponible.
- Fiabilidad y copia de seguridad: Aclara qué datos de Servicios podrían ser irrecuperables, si se desinstalan por clientes.
- **Recuperación de desastres**: Se aclaró que esta sección no se aplica a Click FSL Optimizer.
- Cifrado de datos: Aclara métodos de transmisión de datos entre centros de datos.
- Eliminación de datos de clientes: Aclara la duración de retención d datos para Insights Platform en servidores de AWS y Heroku.
- **Datos confidenciales**: Se corrigió la lista de tipos de datos que no se pueden enviar. Se aclararon responsabilidades del cliente para garantizar que el uso de servicios para el procesamiento de datos regulados o confidenciales enviados cumple con todas las leyes y regulaciones aplicables.
- **Interoperación con otros servicios**: Se agregó una descripción de metadatos que se puede capturar por Salesforce cuando los sistemas externos están conectados a Servicios cubiertos. Trata la protección y el uso de esos datos.

B2B Commerce

• **Datos confidenciales**: Se corrigió la lista de tipos de datos que no se pueden enviar. Se aclararon responsabilidades del cliente para garantizar que el uso de servicios para el procesamiento de datos regulados o confidenciales enviados cumple con todas las leyes y regulaciones aplicables.

B2C Commerce/Commerce Cloud

- Aunque el documento cambió "Gestión de pedidos" a "Gestión de pedidos de B2C Commerce" para diferenciarlo de Gestión de pedidos de Salesforce.
- Se agregó vínculo a documentación de Gestión de pedidos de Salesforce.
- Auditorías y certificaciones: Se actualizaron ubicaciones de vínculos para reportes de AoC, ISO y SOC de Salesforce.
- **Datos confidenciales**: Se corrigió la lista de tipos de datos que no se pueden enviar. Se aclararon responsabilidades del cliente para garantizar que el uso de servicios para el procesamiento de datos regulados o confidenciales enviados cumple con todas las leyes y regulaciones aplicables.

Customer 360 Data Manager

- Auditorías y certificaciones: Se eliminaron referencias a infraestructura de AWS utilizadas para alojar Datos del cliente.
- Controles de seguridad: Se eliminaron referencias a política de seguridad de AWS.
- **Políticas y procedimientos de seguridad**: Se actualizó el método por el que los usuarios podrían guardar de forma local contenido de Seguimiento de auditoría.
- **Datos confidenciales**: Se corrigió la lista de tipos de datos que no se pueden enviar. Se aclararon responsabilidades del cliente para garantizar que el procesamiento de datos enviados cumple con todas las leyes y regulaciones aplicables.

Data.com

Sin actualizaciones

Desk.com

• Se interrumpió el producto

Einstein Discovery Classic

• Se interrumpió el producto

Plataforma Einstein

• **Auditorías y certificaciones**: Se actualizó la lista de productos esperados de BCR de Salesforce para procesadores. Se actualizó la lista de funciones de Einstein que cumplen los estándares de ISO. Se actualizó la lista de funciones evaluadas bajo SOC.

Government Cloud Plus

- Detección de intrusiones: Se eliminaron ejemplos de datos que se están posiblemente recopilando.
- Cifrado de datos: Se aclaró el tipo de claves de cifrado simétrico.
- **Datos confidenciales**: Se corrigió la lista de tipos de datos que no se pueden enviar. Se aclararon responsabilidades del cliente para garantizar que el uso de servicios para el procesamiento de datos regulados o confidenciales enviados cumple con todas las leyes y regulaciones aplicables.

LiveMessage, myTrailhead y Quip

- Servicios cubiertos: Se interrumpieron Desk.com, Einstein Discover y SalesforcelQ.
- **Auditorías y certificaciones**: Se modificó la lista de servicios cubiertos por Auditorías y Certificaciones para reflejar servicios cubiertos por este documento.
- Autenticación de usuarios: Se actualizaron tipos de identificadores utilizados para gestionar la sesión de usuario.
- Virus: Se actualizó la lista de servicios que no buscan virus. Se agregó la búsqueda de virus opcional para clientes de Quip.
- **Devolución de datos de clientes**: Se eliminaron los métodos de recuperación de datos para servicios interrumpidos.
- **Eliminación de datos de clientes**: Se actualizó la lista de productos para los que se pueden eliminar datos del cliente, y las condiciones y los plazos bajo los cuales se sobreescriben o se eliminan.
- **Datos confidenciales**: Se corrigió la lista de tipos de datos que no se pueden enviar. Se aclararon responsabilidades del cliente para garantizar que el uso de servicios para el procesamiento de datos regulados o confidenciales enviados cumple con todas las leyes y regulaciones aplicables.

Heroku

- **Auditorías y certificaciones**: Se actualizaron los nombres de funciones cubiertas bajo el certificado PCI. Se agregó el certificado ASIP Santé.
- **Recuperación de desastres**: Se actualizó la lista de servicios de Heroku Shield.
- **Datos confidenciales**: Se corrigió la lista de tipos de datos que no se pueden enviar. Se aclararon responsabilidades del cliente para garantizar que el procesamiento de datos enviados cumple con todas las leyes y regulaciones aplicables.

IoT Cloud

• **Datos confidenciales**: Se corrigió la lista de tipos de datos que no se pueden enviar. Se aclararon responsabilidades del cliente para garantizar que el uso de servicios para el procesamiento de datos regulados o confidenciales enviados cumple con todas las leyes y regulaciones aplicables.

Marketing Cloud

- **Servicios cubiertos**: Ya no incluye Campañas de publicidad como parte de Audience Studio. Marketing Cloud Einstein y Measurement Platform se acortaron a Marketing Cloud Einstein. Se actualizó la documentación a la que está sujeta Frecuencia de implicación de Einstein.
- **Auditorías y certificaciones**: Bajo certificado ISO, se cambió Predictive Intelligence a Marketing Cloud Einstein y Measurement (MCEM).
- **Datos confidenciales**: Se corrigió la lista de tipos de datos que no se pueden enviar. Se aclararon responsabilidades del cliente para garantizar que el uso de servicios para el procesamiento de datos regulados o confidenciales enviados cumple con todas las leyes y regulaciones aplicables.

MuleSoft

- Autenticación de usuarios: Se aclararon credenciales utilizadas para autenticar y gestionar la sesión de usuario.
- Cifrado de datos: Se aclaró el cifrado de datos de tiempo de ejecución y gestión.
- **Eliminación de datos de clientes**: Se agregó la política de retención de datos para Información de procesamiento de transacciones en Anypoint Partner Manager de MuleSoft.
- **Datos confidenciales**: Se corrigió la lista de tipos de datos que no se pueden enviar. Se aclararon responsabilidades del cliente para garantizar que el uso de servicios para el procesamiento de datos regulados o confidenciales enviados cumple con todas las leyes y regulaciones aplicables.

Pardot

- **Controles de seguridad**: Se actualizaron condiciones bajo las cuales se requiere Verificación de inicio de sesión de email. Se aclaró la descripción de Verificación de inicio de sesión de email.
- **Virus**: Se cambió el nombre de sección y asunto a Software malicioso.
- Cifrado de datos: Se actualizó la versión de TLS.
- **Datos confidenciales**: Se corrigió la lista de tipos de datos que no se pueden enviar. Se aclararon responsabilidades del cliente para garantizar que el uso de servicios para el procesamiento de datos regulados o confidenciales enviados cumple con todas las leyes y regulaciones aplicables.

SalesforceIQ

Se interrumpió el producto

Notificaciones y Licencias

Estos cambios se realizaron en la **Documentación de Notificaciones y Licencias**:

Audience Studio

- Usos de información restringidos y cumplimiento de programas de autorregulación: Se aclaró que los datos confidenciales podrían no enviarse bajo seudónimo. Se aclaró que la publicidad personalizada, basada en el tráfico en sitios dirigidos a niños, se rige por la legislación local aplicable.
- **Uso de datos externos**: Se aclaró que la publicidad personalizada, basada en el tráfico en sitios dirigidos a niños, se rige por la legislación local aplicable.

Salesforce

- Servicios cubiertos: Se agregaron nuevos servicios incluyendo: Gestión de pedidos de Salesforce, Emergency Program Management,
 Accounting Subledger, Salesforce.org Insights Platform: Integridad de datos, Gestión de casos de nube sin ánimo de lucro, Command
 Center de lugar de trabajo y Gestión de turnos. Diferencia Gestión de pedidos de Salesforce de Gestión de pedidos de B2C Commerce
 y la documentación que rige cada una. Se cambió la marca de todas las instancias de Work.com (proporcionado antes del 1 de mayo
 de 2020) como WDC.
- **Field Service Lightning**: Se eliminó sección.
- Google Maps: Se simplificaron y se aclararon condiciones de uso. Se actualizaron vínculos a políticas de Google relevantes.
- Insights Platform: Se agregaron condiciones para la integración Insights Platform y Melissa Data.
- **Command Center de lugar de trabajo**: Se agregó la revelación de Plataformas externas.
- Software distribuido: Se eliminó la referencia a la aplicación móvil WDC antigua.
- **Recursos externos**: Aclara la relación de Salesforce con, y limita su fiabilidad en relación con, recursos y sitios a los que se hace referencia.

B2B Commerce

Sin actualizaciones

B2C Commerce/Commerce Cloud

• Aunque el documento cambió "Gestión de pedidos" a "Gestión de pedidos de B2C Commerce" para diferenciarlo de Gestión de pedidos de Salesforce.

Customer 360 Data Manager

Sin actualizaciones sustanciales

Desk.com

• Se interrumpió el producto

Einstein Analytics

• **Servicios cubiertos**: Se eliminaron referencias a versiones antiquas de Einstein Discovery.

"Einstein Platform" (Sales Cloud Einstein, Pardot Einstein, Salesforce Inbox, Puntuaje de implicación de Einstein, Einstein Vision and Language, Bots de Einstein, Service Cloud Einstein, Einstein Prediction Builder y Einstein Vision for Social Studios)

- Servicios cubiertos: Se actualizaron para incluir funciones adicionales, Apoyo de llamadas de Einstein.
- Salesforce Inbox: Se eliminaron condiciones específicas de Proveedores de enriquecimiento de contacto externo.
- **Apoyo de Llamadas de Einstein**: Se agregaron condiciones adicionales al uso del cliente de esta función. Las condiciones se agregaron para la integración de funciones de Apoyo de llamadas con servicios y productos externos.

Einstein Discovery Classic

• Se interrumpió el producto

Data.com

Sin actualizaciones

Desk.com

• Se interrumpió el producto

Heroku

Sin actualizaciones

IoT Cloud

Sin actualizaciones

Marketing Cloud

- **ExactTarget, Advertising Studio e Interaction Studio**: Bajo Servicios cubiertos, se eliminó Campañas de publicidad de la lista de "Servicios cubiertos". Se aclaró que los clientes son responsables de cualquier material que sus usuarios proporcionan a Plataformas externas.
- **Inteligencia predictiva**: Bajo Servicios cubiertos, se eliminó iGo Digital y referencias a iGo, LLC. Se cambió la marca a dos servicios, y se aclaró qué servicios están sujetos a documentación adicional.
- **Social Studio**: Bajo Centro de comandos: Visualización pública, se eliminaron restricciones de redifusión, en la realización de análisis o en la creación de derivaciones desde contenido de Twitter.

Mensajería y LiveMessage

• **Usos de información restringidos**: Se agregó un vínculo a Política de servicios externos y de uso aceptable. Se consolidó y se mejoró la lista de principios, mejores prácticas o directrices que el cliente debe cumplir para incluir MMA Global U.S. Consumer Best Practices for Messaging, CTIA Mobile Commerce Compliance Handbook y U.S. Short Code Registry Best Practices.

MuleSoft

- Plataformas externas: Se aclararon aplicaciones no de SFDC en Anypoint Exchange.
- Anypoint Service Mesh: Nueva sección aclarando Istio como una aplicación no de SFDC o aplicación externa.

myTrailhead

Sin actualizaciones

Pardot

- Plataformas externas: Se aclaró que los clientes son responsables de cualquier material que sus usuarios proporcionan a Plataformas
 externas
- **Avisos sobre terceros**: Se eliminó FullContact como un servicio aplicable.

Quip

Sin actualizaciones

SalesforceIO

• Se interrumpió el producto

Ver videos (solo en inglés)

Creamos y actualizamos videos instructivos para ayudar a sus usuarios a aprender sobre las funciones nuevas y mejoradas de Salesforce.

- El nuevo video Crear solicitudes en Lightning Experience le muestra cómo crear cuadros emergentes informativos para capacitación y adopción de funciones.
- El nuevo video Crear presentaciones en Lightning Experience le muestra cómo crear experiencias de capacitación guiada prácticas.
- El nuevo video Primeros pasos con las directrices en aplicación en Lightning Experience le guía por el Generador de directrices en aplicación y le ofrece una visita guiada por la página de configuración.
- El nuevo video Códigos cortos para servicio le muestra las excitantes funciones y casos de uso para los canales de códigos cortos de Participación digital.

Explorar funciones con Trailhead

Familiarícese con Salesforce o descubra una nueva función con Trailhead, una herramienta divertida, guiada e interactiva. Puede seguir rutas de aprendizaje guiada para administradores o desarrolladores, o seleccionar su propia aventura con módulos autoguiados.

Eche un vistazo a Trailhead en https://trailhead.salesforce.com y encuentre la ruta adecuada para usted. Aquí están los módulos, las rutas y los proyectos más recientes.

Módulos

Seguridad de transacciones mejorada

Monitoree eventos, aplique políticas y reciba notificaciones instantáneas en base a las reglas que cree.

Gestión de asignaciones para Lightning Experience

Utilice asignaciones para garantizar que sus clientes reciben un servicio de primera categoría.

Productividad ampliada con Búsqueda de Einstein

Utilice las tres funciones de Búsqueda de Einstein, Personal, Natural, Con capacidad de acción, para trabajar más rápido, de manera más inteligente y de forma más eficiente.

Otros productos y servicios de Salesforce

Heroku

Heroku es una plataforma de aplicación basada en la nube para la creación e implementación de aplicaciones Web.

Para obtener información acerca de nuevas funciones, vaya al Heroku Changelog.

Success Cloud

Los expertos certificados, los consultores y las herramientas innovadoras de Salesforce Success Cloud están aquí para ayudar con servicios profesionales, asesoramiento prescriptivo y experiencia en cada etapa de su trayectoria.

ÍNDICE

A	Exploradores (continuación) versiones compatibles 63
Analytics 66 Aplicación móvil Salesforce 389–390 Aplicación Salesforce 388, 396	Q Quip para Customer 360 633
E	S
Exploradores compatibilidad limitada 63 configuración 63 recomendaciones 63 requisitos 63	Salesforce Authenticator 388, 396 Salesforce Knowledge 227 Salesforce Quip 633 Salesforce Service Cloud 191