Notas da versão Summer '20 do Salesforce

Salesforce, Summer '20

Fornecendo inovações em toda a Plataforma Customer 360 para dar suporte a você em momentos de mudança



'20

@salesforcedocs

Última atualização: 20/07/2020

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

© Copyright 2000–2020 salesforce.com, inc. Todos os direitos reservados. Salesforce é uma marca registrada da salesforce.com, inc., assim como outros nomes e marcas. Outras marcas que aparecem neste documento podem ser marcas comerciais de seus respectivos proprietários.

CONTEÚDO

Notas da versão Summer '20 do Salesforce 1

Como usar as notas de versão 4
Preparar-se para a versão 16
Como e quando os recursos ficam disponíveis? 17
Navegadores suportados 64
Salesforce em geral 68
Salesforce Einstein 97
Vendas 98
Serviço 190
Setores 233
Análise de dados 297
Comércio 346
Comunidades 355
Salesforce CMS 380
Arquivos 385
Aplicativo móvel 386
Sustentabilidade 400
myTrailhead 402
Work.com 407
Personalização 411
Segurança, privacidade e identidade 465
Implantação 494
Desenvolvimento 495
Quip 629
Marketing 638
Atualizações da versão (anteriormente, atualizações críticas) e alertas de segurança 639
Destaque no conteúdo 646
Outros produtos e serviços Salesforce 657

Índice 658

Notas da versão Summer '20 do Salesforce

A versão Summer '20 oferece inovações em toda a Plataforma do Customer 360 para dar suporte a você em momentos de mudança.

NESTA SEÇÃO:

Como usar as notas de versão

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

Preparar-se para a versão

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

Como e quando os recursos ficam disponíveis?

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

Navegadores suportados

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

Salesforce em geral: Lightning Experience no iPad, otimize sua organização e trabalhe de modo inteligente com a visualização dividida

Acesse o Lightning Experience em seu iPad, use o Conversor de configuração do Lightning Experience e o Aplicativo do Salesforce Optimizer para ajudá-lo a acessar o Lightning Experience e percorra pelos nossos registros com a visualização dividida para navegação padrão. Além disso, adicione guias passo a passo ao seu aplicativo e use avisos aprimorados para ajudar a preparar seus usuários rapidamente.

Salesforce Einstein: Melhores resultados na Pesquisa do Einstein, detectar texto em imagens com o Einstein OCR e previsões melhores com mais algoritmos e dados no Einstein Discovery

A Pesquisa do Einstein é natural. Os usuários podem inserir palavras e frases comuns na caixa de pesquisa e encontrar os registros que procuram. Use o Einstein OCR (reconhecimento óptico de caracteres) para transformar imagens, como cartões de visita, em texto alfanumérico. Obtenha previsões ainda melhores do Einstein Discovery com vários algoritmos de modelagem e maiores limites de linha.

Vendas: Coaching de chamada do Einstein e detalhes do engajamento para High Velocity Sales, divisões de oportunidade personalizadas, ações rápidas para filas de tarefas e recursos de B2B Marketing do Pardot

Use o Coaching de chamada do Einstein para analisar dados de conversa e examine os detalhes do engajamento para ver quando os clientes potenciais se engajam por email. Crie mais tipos de divisão de oportunidade personalizados. Configure ações rápidas para atribuir tarefas a filas. O Pardot adiciona a Atribuições do Einstein e o aplicativo Inteligência de campanha de marketing. Obtenha mais controle sobre o acesso à oportunidade por meio de territórios. Os recursos do Caminho chegaram ao Kanban. A integração de email ajuda aumentar ainda mais a sua produtividade.

Serviço: Service Cloud Voice, recomendações de resposta do Einstein, bots do Einstein em vários idiomas, melhorias de turno do Field Service Lightning e muito mais

Converse com seus clientes usando o Service Cloud Voice, um novo produto que integra o poder do Salesforce com os serviços de telefonia do Amazon Connect. Recomendar repostas do chat com base em chats fechados similares para dar suporte a agentes no Console de serviço do Lightning. Use bots do Einstein em nove idiomas. Gerencie turnos do Field Service Lightning (beta) mais facilmente com aprimoramentos a visualizações de programação.

Setores: Gerenciamento de resposta à emergência, além de melhor foco do cliente com planos de ação, aprimoramentos de pesquisa, gerenciamento de visita à loja e muito mais

As soluções verticais de Setores do Salesforce são repletas de recursos feitos para aproximarem você das pessoas que contam com você. O Gerenciamento de resposta à emergência do Salesforce o ajuda a realizar o rastreamento de contato, o monitoramento e outros recursos rapidamente quando acontece uma crise. O Health Cloud tem novos recursos de resposta à emergência, além de mais maneiras de dar suporte aos funcionários do call center e conectar-se a pacientes, além de maior conveniência e usabilidade. O Financial Services Cloud facilita o uso de Planos de ação e o ajuda a aproveitar os dados de solicitação de empréstimo de seus clientes para criar contas financeiras. A Consumer Goods Cloud ajuda seus representantes de campo a se concentrarem nos dados mais importantes e gerenciarem suas programações com mais facilidade. A Manufacturing Cloud ajuda a manter seus planos de vendas em dia permitindo que os gerentes de contas definam metas da conta e prevejam melhor.

Analítica: Filtros de categoria do Knowledge, nova ferramenta Preparador de dados, modelos baseados em árvore

Obtenha percepções mais detalhadas sobre seus artigos do Knowledge filtrando relatórios do Knowledge pela categoria. Crie receitas com o novo editor fácil de usar Preparador de dados (beta). Obtenha as melhores previsões de três algoritmos de modelagem.

Comércio: B2B Commerce no Lightning Experience, funcionalidades de gerenciamento de pedidos aprimoradas

O Salesforce B2B Commerce no Lightning Experience traz o poder da Salesforce Platform para suas soluções de comércio business-to-business (B2B). As funcionalidades aprimoradas no Gerenciamento de pedidos do Salesforce incluem suporte para várias moedas, tipo de imposto bruto, reembolsos ou cancelamentos, descontos de produto do pedido, pedidos não gerenciados, contas e contatos e processamento de pagamento com o Adyen.

Comunidades: Personalização aprimorada, componentes de menu reformulados e segurança do usuário convidado

A personalização vê diversos aprimoramentos disponíveis no Criador de experiências e na API. Exiba diferentes conjuntos de link em componentes de navegação, como o Menu de bloco reformulado e muito mais. Vários aprimoramentos de segurança ajudam a manter seus dados seguros. Da versão Winter '21 em diante, não há mais a opção de recusar a habilitação das configurações de segurança do usuário convidado, assim, é hora de se preparar.

Salesforce CMS: Novos tipos de documento e imagem, importação em massa e integração B2B

Gerencie seu conteúdo do Salesforce CMS com mais facilidade com novos tipos de conteúdo de documento e imagem. Importe rapidamente vários itens de conteúdo, como imagens, notícias, documentos ou tipos de conteúdo personalizados. E use seu conteúdo do CMS no B2B Commerce no Lightning Experience.

Arquivos: Maior segurança de arquivo e descontinuação do suporte para a execução do Adobe Flash

Permita que seus usuários baixem todos os tipos de arquivos personalizados como anexos. Mude sua representação de arquivo na API REST do Connect do Adobe Flash para SVG.

Aplicativo móvel: Aprimoramentos nas notificações e no aplicativo Salesforce móvel

Faça mais sem sair do aplicativo Salesforce móvel com uma navegação personalizada e lembretes de atividades móveis (piloto). Envie mais notificações por push e envie notificações personalizadas a aplicativos externos. Qualquer pessoa com acesso a uma comunidade do Lightning agora pode acessar o aplicativo Mobile Publisher Playground.

Nuvem de sustentabilidade do Salesforce: Melhor acompanhamento de emissões de carbono e suporte internacional aprimorado

Obtenha acesso fácil aos indicadores-chave de desempenho e a tendências de emissões com os novos painéis do Einstein Analytics. Aproveite a maior flexibilidade e o suporte a Sustainability Cloud. Insira dados com unidades do SI (métrico) e altere o idioma para um dos seis disponíveis. Execute a Sustainability Cloud na sua organização de Nuvem do governo.

myTrailhead: Aprimore a identidade de marca da sua empresa com configurações de navegação personalizadas

Escolha as páginas para as quais direcionar seus usuários quando eles clicam no ícone de ajuda ou saem do myTrailhead. Crie links personalizados para seu rodapé da página do myTrailhead. Exclua os filtros de que você não precisa da categoria Produtos nas páginas Módulos e Trilhas. Removemos os elementos de identidade de marca do Salesforce do myTrailhead para eles não confundirem os usuários.

Work.com: Introdução ao Gerenciamento de resposta à emergência, ao Centro de comando do Salesforce, ao Gerenciamento de turno e ao Trail Tracker

Prepare seu negócio, seus funcionários e suas instalações. Responda a eventos importantes, como a atual crise da COVID-19, com aplicativos e serviços no Work.com.

Personalização: Aprimoramentos no Fluxo do Lightning, melhorias no Criador de previsões do Einstein e atualizações no Criador de aplicativo Lightning

Crie, configure, relate e depure fluxos mais facilmente com aprimoramentos ao Flow Builder e ao gerenciamento de fluxo. Melhore as previsões e gerencie-as com eficiência no Criador de previsões do Einstein. Projete e navegue em suas páginas do Lightning de novas maneiras no Criador de aplicativo Lightning.

Segurança, privacidade e identidade: Aprimoramentos de autenticação, grampeamento de OCSP e detecção de ameaças com monitoramento de evento em tempo real (disponível ao público em geral)

Atualizamos a autenticação de dois fatores e a autenticação delegada. O HTTPS conecta-se mais rapidamente com grampeamento OCSP. A Detecção de ameaças com monitoramento de evento em tempo real está disponível ao público em geral e você pode escolher receber alertas de ameaças por aplicativo, email ou SMS.

Implantação: Novos componentes do conjunto de alterações

Os novos componentes do conjunto de alterações estão disponíveis.

Desenvolvimento: Crie o seu próprio aplicativo Salesforce

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

Quip: Métricas de modelo, aplicativo Einstein Analytics ativo, suporte integral em VPC e sandbox e muito mais

Veja como seus usuários utilizam modelos do Quip com as métricas do Quip para Customer 360. Leve seus painéis do Einstein Analytics para o Quip. Use todos os recursos do Quip para Customer 360 em um sandbox. Mantenha seus documentos do Quip com o suporte integral ao VPC. Adicione mapas de relacionamento a seus Planos da conta para que os representantes possam facilmente encontrar os principais contatos e histórico da conta.

Marketing: Email interativo, visualizador de mapeamento de dados e envio rápido do Distributed Marketing para SMS

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

Atualizações de versão: Atualizações críticas e alertas de segurança em um só lugar, alterações de permissão para o Apex e muito mais

Desfrute de uma visualização mais limpa de atualizações e alertas importantes em um só lugar. Garanta que sua organização se mantenha atualizada quanto a todas as alterações que afetam seu desempenho, sua segurança e seus usuários.

Destaque no conteúdo

Adicionamos aprimoramentos da Ajuda do Pardot, atualizações no Guia do administrador do Financial Services Cloud, novos módulos do Trailhead e vídeos de instruções. Também atualizamos nossa documentação de Confiança e conformidade.

Outros produtos e serviços Salesforce

Como usar as notas de versão

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

- Oferecemos versões em PDF e em HTML.
- Na versão HTML, as configurações do navegador determinam o idioma utilizado. Para alterar o idioma, role até o fim, clique em **Alterar idioma** e selecione um idioma.
- As notas de versão incluem detalhes sobre recursos novos e alterados. Para obter informações sobre problemas conhecidos, acesse o site Problemas conhecidos do Salesforce.

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

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

NESTA SEÇÃO:

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

Saiba o que está no Salesforce Lightning Experience e o que está no Salesforce Classic
Todo mundo está entusiasmado com o Lightning Experience e tudo o que ele oferece. Porém, também entendemos que muitas organizações continuam usando o Salesforce Classic, exclusivamente ou em combinação com o Lightning Experience à medida que ele evolui.

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

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

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

Usar filtros para concentrar-se nas notícias mais importantes

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

Experiência
Veja quais recursos estão disponíveis no Lightning Experience, no aplicativo Salesforce móvel e no Salesforce Classic.

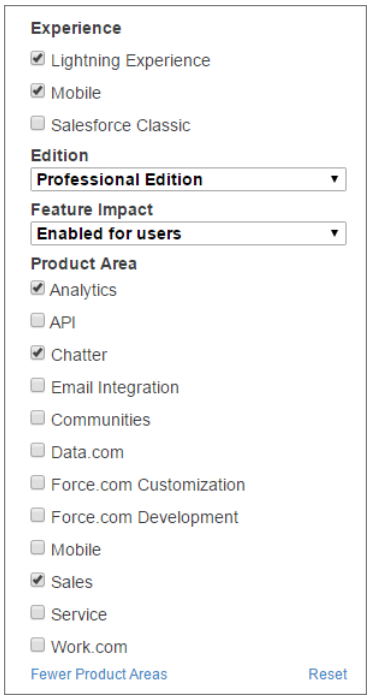
Edição
As melhorias de recursos que estarão disponíveis para você dependem da sua edição. Filtre as notas da versão para mostrar somente as melhorias disponíveis na sua edição.

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

Área de produtos

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

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



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

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

Todo mundo está entusiasmado com o Lightning Experience e tudo o que ele oferece. Porém, também entendemos que muitas organizações continuam usando o Salesforce Classic, exclusivamente ou em combinação com o Lightning Experience à medida que ele evolui.

Uma chave para o sucesso durante esse período de transição é entender o que está disponível em uma, em ambas ou em todas as experiências do Salesforce. Para guiá-lo, adicionamos informações sobre a experiência a essas notas de versão no nível mais alto: para nuvens inteiras ou para recursos individuais dentro de nuvens. Vamos ver alguns exemplos.

- Um novo recurso do Service Cloud está disponível em *ambas as experiências de desktop*; portanto, a seção **Onde** da nota de versão indica "Esta alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic".
- Um novo recurso do Sales Cloud está disponível *somente* no Lightning Experience, portanto, a seção **Onde** da nota de versão indica "Esta alteração se aplica apenas ao Lightning Experience".

Se um recurso *importante* estiver disponível no aplicativo Salesforce móvel, mencionaremos isso na seção **Onde** da nota de versão. Mas você também pode verificar a seção Móvel para obter uma lista completa do que há de novo.

Você pediu!

Nós entregamos os recursos que você pediu no IdeaExchange.

IdeaExchange	Ideia entregue
Salesforce em geral	
Suporte para exibição dividida na Navegação padrão (como Console)	Percorra as listas facilmente usando a visualização dividida para navegação padrão
Permita que navegadores do iPad vejam o Lightning Experience	Acesse o Lightning Experience em dispositivos iPad (disponível ao público em geral)
Permita guias passo a passo criados pelo usuário	Crie vários guias passo a passo para treinamento no aplicativo
Vendas	
Expanda o número de divisões de oportunidade disponíveis	Use um Limite de divisão maior para tornar as Divisões de oportunidade mais eficazes
Adicione o botão "Adicionar a incentivo" em modos de exibição de lista no Salesforce A ação "Adicionar à lista de incentivo" deve mostrar programas de engajamento relacionados Adicione leads em massa a incentivos no Salesforce Engage	Adicionar aos programas Engagement Studio e Listas de clientes potenciais dos modos de exibição de lista e registros
Redirecione http para https com segurança	Torne os ativos do Pardot mais seguros para clientes potenciais
Crie verdadeiros ambientes de sandbox do Pardot	Teste as alterações de configuração com os Developer Sandboxes para Pardot (disponível ao público em geral)
Serviço	
Permitir atribuições de Regra de compartilhamento a artigos do Knowledge Objeto Configurações de compartilhamento para o Knowledge__kav	Usar compartilhamento do Salesforce com o Lightning Knowledge (beta)
Personalização	
Criador de processos: Disparar apenas ao atualizar	Acione um fluxo que seja executado depois de um registro ser salvo
Iniciar um fluxo direto do evento de plataforma Permitir que eventos da plataforma iniciem um fluxo	Acione um fluxo para ser executado quando uma mensagem de evento de plataforma for recebida
Flow Builder: Manipulação de saída automática para subfluxos	Configure elementos de subfluxo sem atribuir valores de saída
Segurança e identidade	
Validação sem diferenciação de maiúsculas e minúsculas no ID de federação para implementação de SSO	Integrar perfeitamente IDs de federação a provedores de identidade

IdeaExchange	Ideia entregue
Monitoramento de evento: Alertas em tempo real	Detectar erros quando uma organização excede o limite do Apex de execução longa concomitante
Torne as mensagens da Política de segurança da transação personalizáveis	Personalizar mensagens de bloqueio de segurança da transação

Alterações nas notas de versão

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

quarta-feira, 5 de agosto de 2020

Habilite as verificações de acesso de dependência em componentes do Lightning (atualização, adiada) **na página 515**

Nós adiamos a data de autoativação até o Spring '21.

Removido: Controle campos exibidos nos resultados da pesquisa do Knowledge

Nos afastamos de maneira um tanto precipitada, e agora nós voltamos. A exibição em grade para os resultados de pesquisa do Knowledge está de volta à oficina para alguns ajustes. Você ficará sabendo assim que retornar.

22 de julho de 2020

Crie roteamento de fila dinâmico para Bots do Einstein **na página 202**

Adição de uma nova de versão descrevendo o roteamento atualizado para transferir conversas a uma fila de Botão de chat.

Componentes da Web do Lightning novos e alterados

Adição de uma alteração no componente `lightning-datatable` para o tipo de dado `text`.

Componentes Aura novos e alterados

Adição de uma alteração no componente `lightning:datatable` para o tipo de dado `text`.

Removido: Reflita alterações upstream nos valores de componente da tela do Lightning depois das próximas transições

Esse recurso não está totalmente pronto para estrear, sendo assim, vamos removê-lo por ora enquanto fazemos aprimoramentos. Nós informaremos quando ele voltar.

Mapeie novas camadas de formato **na página 120**

Adição de camadas de forma disponíveis após a versão Spring '20 em Mapas do Salesforce.

Planejamento de território: Comparações de cenário, colaboração e compartilhamento e permissões **na página 120**

Adição do requisito para habilitar o rastreamento de feed a fim de colaborar em alinhamentos e planos de território do Mapas do Salesforce, controlar compartilhamento e permissões e exigir a aprovação de atualizações a alinhamentos.

Objetos novos e alterados na API do conjunto de ferramentas

Adição de informações sobre a remoção dos campos `headerBackgroundImg`, `CustomPrechatComponent`, `LiveChatButtonId` e `LiveChatDeploymentId` do objeto EmbeddedServiceLiveAgent.

Adição de informações sobre os novos campos `navBarTextColor` e `secondaryNavBarColor` no objeto EmbeddedServiceBranding.

Adição de informações sobre o campo `ContrastInvertedColor` no objeto EmbeddedServiceBranding.

Adição de informações sobre a documentação para campos comuns no objeto EmbeddedServiceBranding.

Ajude os agentes de chat a responderem em menos tempo com as Recomendações de resposta do Einstein (disponível ao público em geral)
Esclarecimento de que o recurso de Recomendações de resposta do Einstein está disponível apenas em inglês.

Aplicar autenticação delegada à sua organização do Salesforce
Adição de mais instruções sobre como usar esse recurso.

Emails de teste removidos de conjuntos de dados de engajamento
Adição de uma nota de versão sobre uma correção de bug que afeta as métricas de engajamento de email do Pardot.

Objetos novos e alterados **na página 571**
Adição do objeto CaseSubjectParticle.

Adição de informações sobre os campos habilitados para pesquisa em objetos do Work.com

Esquema de blob bloqueado para iframes
Adição de uma alteração do CSP lançada na Spring '20.

Salesforce CLI: Comandos novos e alterados **na página 625** **e** **Organize seu código com vários diretórios de pacote** **na página 626**
Adição de atualizações recentes ao plug-in da CLI principal, que é lançado semanalmente.

Acesse campos aninhados de tipos de dados definidos pelo Apex em Fluxos **na página 426**
Adição de uma nota de versão sobre a remoção de limitações de acesso a dados para tipos de dados definidos pelo Apex em fluxos.

15 de julho de 2020

Objetos novos e alterados na API do conjunto de ferramentas
Documentação atualizada para o objeto OwnerChangeOptionInfo.

Transição do CPQ para licenças do conjunto de permissões (atualização)
Adição de mais informações sobre uma nova mensagem de aviso que aparece para usuários que não atualizaram para licenças do conjunto de permissões.

Salesforce Anywhere: Simplifique e otimize a colaboração do Salesforce (beta)
Informações atualizadas sobre a disponibilidade da edição.

Salesforce Anywhere: Simplifique e otimize a colaboração do Salesforce (beta)
Informações atualizadas sobre a disponibilidade da edição.

Previna chamadas de navegação de API consecutivas em Páginas do Visualforce (atualização)
Adição de uma nova atualização de versão.

Objetos novos e alterados
Atualização de alterações de comportamento para os objetos do Work.com para incluir modos de exibição de lista mostrando todos os registros para um objeto.

Exclua filtros da lista de produtos no myTrailhead
Introdução a um novo recurso que permite aos usuários remover determinados valores de filtro do myTrailhead.

Configure ações invocáveis no Flow Builder mais facilmente (beta) **na página 436**
Adição de uma nota de versão que anuncia o suporte de editores de propriedade personalizada para configurar ações invocáveis.

Crie editores de propriedade personalizada para ações invocáveis (beta) **na página 537**
Adição de uma nota de versão que anuncia o suporte de editores de propriedade personalizada para configurar ações invocáveis.

8 de julho de 2020

Mapas do Salesforce: Monitoramento de hotspot de COVID-19, cenários de planejamento de território e melhorias de configuração avançada

Lançamento de novos recursos e aprimoramentos de Mapas do Salesforce para a Summer '20.

Destaque no conteúdo

Adição das informações sobre nossos aprimoramentos de conteúdo mais recentes, incluindo adições de Ajuda do Pardot, atualizações do Guia do administrador do Financial Services Cloud, novos módulos do Trailhead e novos vídeos.

Entre em contato com clientes por meio de conversas iniciadas por agente no Facebook e no WhatsApp (beta aberto)

Adição das informações sobre um recurso beta para o Messaging.

Alterações de dependência no Messaging

Adição de uma alteração de dependência para o Messaging do Service Cloud sobre o High Velocity Sales.

API de metadados

Adição das informações sobre remover o campo `headerBackgroundImg` no tipo EmbeddedServiceLiveAgent.

Adição das informações sobre os novos campos `navBarTextColor` e `secondaryNavBarColor` no tipo de metadados EmbeddedServiceBranding.

Adição das informações sobre o novo campo `isDisplayedOnPageLoad` no subtipo EmbeddedServiceMenuItem do tipo de metadados EmbeddedServiceMenuSettings.

Componentes Aura novos e alterados

Adição dos novos atributos para o componente `lightning:fileUpload`.

Componentes da Web do Lightning novos e alterados

Adição dos novos atributos para o componente `lightning-file-upload`.

Permita que convidados carreguem arquivos com segurança

Adição das informações sobre como permitir que usuários convidados carreguem arquivos em comunidades.

Alterações de permissão para recursos do Service Cloud

Esclarecimento sobre os recursos afetados pelas alterações de permissão.

Alterar os proprietários do registro no Lightning Knowledge

Adição das informações sobre a atribuição da propriedade de artigos do Knowledge a filas.

Exigir permissão para visualizar nomes de registro em campos de pesquisa (atualização, adiada)

Adição das informações esclarecendo o comportamento da atualização dessa versão no Lightning Experience vs. no Salesforce Classic e para pesquisa.

Não há mais suporte para integração com versões mais antigas do Outlook e do Windows **na página 162**

Adição das informações sobre as atualizações necessárias para continuar executando a integração do Outlook depois de dezembro de 2020.

Desabilite regras para impor acesso explícito à classe do Apex (atualização, adiada)

Data de ativação atualizada para esta atualização de versão.

Retorne valores nulos em fórmulas de processo e fluxo (atualização crítica, adiada)

Data de ativação atualizada para esta atualização de versão.

Avaliar critérios com base em valores de registro originais no Criador de processos (atualização, adiada)

Data de ativação atualizada para esta atualização de versão.

Habilitar salvamento parcial para ações invocáveis (atualização, adiada)

Data de ativação atualizada para esta atualização de versão.

Crie regras de compartilhamento do usuário convidado por padrão
Adição de uma nota de versão sobre as regras de compartilhamento de usuário convidado serem habilitadas por padrão em todas as organizações do Salesforce com comunidades ou sites.

Crie regras de compartilhamento do usuário convidado antes de habilitar acesso a registro seguro
Adição de uma nota de versão sobre alterações a regras de compartilhamento de usuário convidado para ajudá-lo a preparar-se para melhorias à segurança do usuário convidado.

Aprimore a experiência do cliente com mapas de ciclo de vida do cliente
Atualização do nome da licença do complemento.

Continuar trabalhando com diálogos focados em guias (atualização lançada anteriormente)
Data de ativação atualizada para esta atualização de versão.

Rotear meus domínios por meio do Salesforce Edge (atualização, imposta)
Adição de um link a um artigo do Knowledge.

1 de julho de 2020

Componentes Aura novos e alterados
Atualização da lista de atalhos disponíveis para o tipo `number` em `lightning:input`.

Adição de uma alteração para espaços reservados `lightning:inputAddress`.

Componentes da Web do Lightning novos e alterados
Atualização da lista de atalhos disponíveis para o tipo `number` em `lightning-input`.

Adição de uma alteração para espaços reservados `lightning-input-address`.

Obtenha percepções sobre chamadas de vendas com o Coaching de chamadas do Einstein
Adição de informações sobre limitações do Coaching de chamada.

Módulos novos e alterados para componentes da Web do Lightning
Adição do novo módulo adaptador de cabo `lightning/uiAppsApi`.

API da interface de usuário
Adição do novo parâmetro `navItemNames` para o recurso `/ui-api/nav-items`.

Acione um fluxo que seja executado depois de um registro ser salvo
Atualização da nota de versão, antes chamada de "Acionar um fluxo que executa ações depois que um registro é salvo", para refletir as alterações de texto e comportamento na interface do usuário. Adição também de alguns detalhes e corrigidas algumas informações.

Acione um fluxo para ser executado quando uma mensagem de evento de plataforma for recebida
Adição da nota de versão, antes chamada "Acionar um fluxo quando uma mensagem de evento de plataforma é recebida" para refletir as alterações de texto e comportamento na interface do usuário.

Crie fluxos com a janela aprimorada Novo fluxo e o elemento Iniciar
Atualização da nota de versão, antes chamada de "Criar e editar fluxos mais facilmente com janela Novo fluxo e elemento Iniciar aprimorados" para refletir as alterações de texto e comportamento na interface do usuário.

Vinculação de objeto de canal: Registros para voz (beta)
Correção da disponibilidade desse recurso para beta.

Localize os recursos certos com Blindar o mapa de aprendizado
Adição da nota de versão sobre o novo Mapa de aprendizado Shield.

Objetos novos e alterados
Adição das informações sobre novos campos para o objeto KnowledgeSettings e o objeto CaseSettings.

26 de junho de 2020

Objetos novos e alterados

Alterações de comportamento para os objetos Location, Employee, Crisis, EmployeeCrisisAssessment e InternalOrganizationUnit e novos objetos associados.

24 de junho de 2020

Acompanhe o uso de recursos limitados de seus fluxos

Consumo de tempo de CPU de fluxos removido dos logs de depuração na Summer '20 porque descobrimos inconsistências e precisamos de mais tempo para corrigi-las.

Configure elementos de subfluxo sem atribuir valores de saída

Adição de uma nota de versão anunciando a configuração simplificada para elementos de Subfluxo em fluxos.

API de metadados

Adição das informações sobre o novo campo `storeOutputAutomatically` no subtipo FlowSubflow do tipo de metadados Fluxo.

Adição das informações explicando que o campo `fullName` na FlowTranslation agora é opcional.

Configure elementos de loop sem criar variáveis de loop

Adição de uma nota de versão anunciando a configuração simplificada para elementos de Loop em fluxos.

Melhorias de empacotamento de segunda geração: Exclua fluxos anteriores de pacotes

Adição da nota que descreve como os administradores agora podem excluir as versões de fluxo anteriores de pacotes desbloqueados e pacotes gerenciados de segunda geração da instalação do pacote.

Prepare sua comunidade para alterações futuras no CSP

Adição de uma nota sobre a remoção da configuração de CSP **Permitir scripts em linha e acesso a script para qualquer host de terceiros** na Spring '21.

Alterações de permissão para recursos do Sales Cloud

Adição da alteração de acesso para endereços de email organizacionais para perfis de usuário.

Componentes Aura novos e alterados

Adição de uma alteração a `lightning:input` que descreve o comportamento atualizado nos atributos `min` e `max` para os tipos `date` e `datetime`.

Componentes da Web do Lightning novos e alterados

Adição de uma alteração a `lightning-input` que descreve o comportamento atualizado nos atributos `min` e `max` para os tipos `date` e `datetime`.

Envie pesquisas entre organizações usando pacotes gerenciados

Adição de uma nota sobre a funcionalidade de enviar registros de pesquisa de uma organização para outra usando pacotes gerenciados.

Atualize as dependências do Jest para a v25.5.4 se você atualizou sfdx-lwc-jest para v0.9.0

Adição de uma nota indicando para os clientes a atualizarem suas dependências Jest para que seus testes não parem de funcionar.

Teste as alterações de configuração com os Developer Sandboxes para Pardot (disponível ao público em geral)

Esclarecimento de que os sandboxes do desenvolvedor do Pardot podem ser provisionados de qualquer Salesforce Sandbox.

Vá direto ao ponto com Destaques de relatório

Adição de uma nota sobre o novo recurso Destaques do relatório para o aplicativo Salesforce móvel para iOS.

17 de junho de 2020

Removido: Encaminhe chats usando roteamento baseado em habilidades sem código
Removida a habilidade de configurar roteamento baseado em habilidades para chats na configuração de atributo Omni-Channel porque esse recurso não está pronto para lançamento.

Consulte Dados atualizados ao editar registros em Páginas do Visualforce
Adição de uma nota de versão para uma correção que atualiza dados antigos em páginas do Visualforce.

Permita que tipos de arquivo personalizados sejam baixados como anexo
Adição de uma nota para uma nova preferência de segurança em Arquivos que permitem que arquivos personalizados sejam baixados apenas como anexos.

Estabilize URLs para Visualforce, Criador de experiências, Site.com Studio e Content Files (atualização, adiada)
A ativação automática dessa atualização em organizações de produção está adiada para a versão Summer '21.

API de metadados
Adição de informações sobre o novo valor `componentAttributes` na propriedade `propertyOverrides` existente no tipo de metadados ExperienceBundle.

Melhorias à barra de ferramentas do Flow Builder
Adição de uma nota de versão que anuncia melhorias à mensagem de status de fluxos na barra de ferramentas do Flow Builder.

Criar organizações teste com mais recursos
Adição de uma nota sobre novos recursos da organização teste.

Obtenha resultados de pesquisa para mais objetos
Adição de uma nota listando objetos e campos pesquisáveis recentes.

Descrição global
Adição de uma nota para explicar que `If-Modified-Since` verifica eventos em toda a organização.

Descubra comandos novos e alterados
Adição de atualizações recentes à v48 do plug-in da CLI principal, que é lançado semanalmente.

Melhore o SSO com URLs da comunidade personalizados
Adição de uma nota de versão que anuncia a opção para usar URLs da comunidade personalizados para logon único.

11 de junho de 2020

Visualize saldos de linha de fatura em ativos
Adição de uma nota sobre o novo campo de ativo Saldo da linha de fatura.

Gerencie datas de vencimento de linha de fatura
Adição de uma nota sobre os novos campos de linha de fatura Dias vencidos e Data de vencimento.

Novas validações para criar itens de pedido
Adição de uma nota sobre novas validações para criar itens do pedido.

10 de junho de 2020

Comunique-se usando tecnologias de interface de usuário do Salesforce com o Serviço de mensagens do Lightning (disponível ao público em geral)
Esclarecimento da nota sobre o comportamento e os valores do parâmetro `scope`.

Feche períodos financeiros com mais transações
Adição de uma nota sobre uma chance de erros reduzida ao fechar períodos financeiros relacionados a grandes números de transações.

Adicionar o componente de perfis globais do C360 a mais layouts de página
Adição de uma nota sobre páginas com suporte para o componente Perfis globais do C360.

Crie mais registros de perfis globais
Adição de uma nota sobre a criação de registros da pesquisa Perfis globais do C360 para usuários do Customer 360 Data Manager.

Salesforce B2B Commerce: Projete, crie e inicie uma solução de comércio business-to-business
Adição de uma frase para destacar que os administradores podem importar pedidos como resumos do pedido.

Opções de formato de texto atualizadas para recurso de fluxo de modelo de texto
Adição de uma nota que explica rótulos de interface de usuário atualizados para usar formatação de Rich Text e Plain Text no elemento Modelo de texto do Flow Builder.

Permita que usuários do fluxo pesquisem registros por qualquer campo pesquisável
Adição de uma nota sobre usuários do Fluxo que agora podem usar qualquer campo pesquisável ao pesquisar registros.

O Einstein Intent agora é compatível com vários idiomas
Adição de informações sobre novos idiomas compatíveis com o Einstein Intent.

Estabilize URLs para Visualforce, Criador de experiências, Site.com Studio e Content Files (atualização, adiada)
Adição de uma nota sobre uma restrição do Visualforce no uso do navegador Apple Safari. Atualização do nome da atualização de versão para a nova redação na versão Summer '20.

Veja uma área de tela aumentada para outras definições de configuração em editores de propriedade
Adição de uma nota sobre os campos Rótulo, Nome da API e Descrição serem minimizados quando você editar um elemento ou propriedades do fluxo no Flow Builder.

Escolha entre mostrar ou ocultar status fechados no campo Status do plano de assistência
Adição de uma nota de versão sobre a lista de opções Status em Planos de assistência.

Componentes Aura novos e alterados
Adição de informações sobre uma alteração a `lightning:map`.

Componentes da Web do Lightning novos e alterados
Adição de informações sobre uma alteração a `lightning-map`.

3 de junho de 2020

Destaque no conteúdo
Atualização da Documentação de confiança e conformidade.

Usuários convidados não obtêm de forma automática os registros de relacionamento inversos **na página 256**
Adição da informação sobre o impacto dos aprimoramentos de segurança do usuário convidado.

Componentes da Web do Lightning em guias personalizadas são reativos **na página 510**
Adição do trecho de código para ilustrar como declarar a variável `currentPageReference` em seu componente.

Componentes Aura novos e alterados
Adição da informação sobre o suporte para sufixo em campos de nome para o componente `lightning:inputField`.

Componentes da Web do Lightning novos e alterados
Adição da informação sobre o suporte para sufixo em campos de nome para o componente `lightning-input-field`.

Crie experiências rápidas e eficientes com o modelo baseado em LWC (Visualização do desenvolvedor)
Esclarecimento de que o modelo está disponível como uma visualização para desenvolvedores nesta versão.

Teste mais funcionalidade da Criptografia da plataforma do Shield em organizações teste **na página 479**
Correção da ortografia do novo recurso da organização teste MinKeyRotationInterval.

Habilitar sincronização de conta pessoal sem contatar o suporte
Alterada a data em recursos do Pardot definidos anteriormente para lançamento em maio que agora serão lançados em junho.

Visualize a análise de email avançada em tempo hábil para Relatórios de emails de lista
Alterada a data em recursos do Pardot definidos anteriormente para lançamento em maio que agora serão lançados em junho.

Torne os ativos do Pardot mais seguros para clientes potenciais
Alterada a data em recursos do Pardot definidos anteriormente para lançamento em maio que agora serão lançados em junho.

Criar novas contas do Pardot com o Handlebars Merge Language habilitado por padrão
Alterada a data em recursos do Pardot definidos anteriormente para lançamento em maio que agora serão lançados em junho.

Alterações ao Pardot chegarão em junho
Alterada a data em recursos do Pardot definidos anteriormente para lançamento em maio que agora serão lançados em junho.

Pardot
Alterada a data em recursos do Pardot definidos anteriormente para lançamento em maio que agora serão lançados em junho.

Bots do Einstein: Limites maiores **na página 201**
Adição de uma nota de versão para destacar o aumento de bots ativos por organização de 10 para 20.

Armazene registros para pedidos não gerenciados no Gerenciamento de pedidos do Salesforce
Esclarecimento de que isso se aplica ao B2B Commerce, além de SOM, e alteração dos nomes da API de permissão para seus rótulos de interface de usuário.

1º de junho de 2020

Work.com: Introdução ao Gerenciamento de resposta à emergência, ao Centro de comando do Salesforce, ao Gerenciamento de turno e ao Trail Tracker
O Work.com agora inclui o Centro de comando do Workplace, o Gerenciamento de turno e o Trail Tracker.

27 de maio de 2020

Você pediu!
Adição de Ideias que entregamos.

Saiba quando as empresas cortarão os custos
Adição de uma nota de versão sobre a nova percepção para Insights de conta do Einstein.

Obtenha pontuações de oportunidade com base em produtos, cotações e catálogos de preços
Adição de uma nota de versão sobre o modelo de pontuação atualizado para Pontuação de oportunidade do Einstein.

Reflita alterações upstream nos valores de componente da tela do Lightning depois das próximas transições
Adição de uma nota sobre comportamento alterado para Próximas transições em fluxos de tela.

Obtenha gerenciamento de turno aprimorado (disponível ao público em geral)
O Gerenciamento de turno agora está disponível ao público em geral.

Gerencie as cargas para caminhões e trabalhadores
Adição de uma dica sobre atualizar os conjuntos de permissões personalizados do FSL se a regra de Contagem não estiver listada como um tipo de regra de trabalho.

Economize espaço com o aplicativo Event Monitoring Analytics aprimorado
Esclarecimento de que os usuários podem acessar as melhorias fazendo o upgrade do aplicativo Event Monitoring Analytics.

Habilite o cache aprimorado do esquema da organização (atualização lançada anteriormente)
Adição de um link a um artigo do Knowledge.

Emails do usuário de processo automatizado
Adição de um novo tópico de notas de versão que explica como os administradores podem fornecer um endereço de email para Usuário de processo automatizado, a ser usado como o remetente de email para ações de email de fluxo.

Integre dados facilmente com o aplicativo Event Monitoring Analytics aprimorado
Adição de uma nota de versão sobre melhorias de desempenho de integração de dados com o aplicativo Event Monitoring Analytics.

Obtenha percepções mais detalhadas com logs de evento aprimorados
Adição de informações sobre novas opções de relatório padrão em Sessões do bot e informações sobre os novos objetos disponíveis na API: Sessão de definição de conversa, Log de evento de conversa e Engajamento de sessão de definição de conversa.

20 de maio de 2020

Melhor tratamento de erros para períodos financeiros
Adição de uma nota sobre o upgrade de usuários adicionando novos valores da lista de opções ao campo Status do período financeiro.

Recuse políticas de segurança do usuário convidado para plataformas de pagamento hospedadas e sites de pagamento
Adição de um link para um registro Problema conhecido relacionado.

Obtenha a experiência do Trailblazer.me na Ajuda do Salesforce
Adição de uma nota sobre um novo processo de login para a Ajuda do Salesforce. Essa alteração afeta como os usuários fazem login ao clicarem em itens no menu Ajuda.

Permissões Modificar todos os dados, Visualizar todos os dados, Editar e Excluir em perfis de usuário em organizações criadas na Summer '20 **na página 375**
Adição de uma nova nota de versão para esclarecer as alterações no acesso ao registro e nas permissões em perfis do usuário convidado em organizações recém-criadas na versão Summer '20.

Permissões Modificar todos os dados, Visualizar todos os dados, Editar e Excluir em perfis de usuário em organizações criadas antes da Summer '20 **na página 375**
Esclarecimento da nota de versão sobre alterações no acesso ao registro e permissões em perfis de usuário convidado em organizações criadas antes da versão Summer '20.

Introdução ao Gerenciamento de resposta à emergência do Salesforce
Adição de uma seção anunciando os novos recursos de Gerenciamento de resposta à emergência para saúde pública, Health Cloud e Setor público.

Proteja sua comunidade com o Gerenciamento de resposta à emergência
Adição de uma nota sobre os novos recursos de Gerenciamento de resposta à emergência para o Health Cloud.

Work.com: Introdução ao Gerenciamento de resposta à emergência, ao Centro de comando do Salesforce, ao Gerenciamento de turno e ao Trail Tracker
Adição da seção do Work.com para introduzir nossas novas soluções projetadas para ajudar as empresas a reabrir, incluindo Gerenciamento de resposta à emergência.

Objetos novos e alterados
Adição de notas de versão sobre os novos objetos FlowInterviewLog, FlowInterviewLogShare, FlowInterviewLogOwnerSharingRule e FlowInterviewLogEntry.

13 de maio de 2020

Lightning Sync para Google indisponível para novos clientes
Revisão dos termos de fim das vendas do Lightning Sync para Google da versão Winter '21.

Lightning Sync para Microsoft Exchange indisponível para novos clientes
Revisão dos termos de fim das vendas do Lightning Sync para Microsoft Exchange da versão Winter '21.

Envie o registro ao iniciar um fluxo de uma página do Lightning ou uma Ação rápida
Adição de uma nota de versão sobre como o Lightning Flow torna mais fácil passar registros em fluxos.

Gerenciamento do Lightning Flow: Relatório predefinido para fluxos de tela, emails do usuário de processo automatizado, consumo de recurso em logs de depuração, emails de erro de fluxo para eventos de plataforma e melhorias de pacote de segunda geração
Adição de uma nota de versão sobre rastrear o uso de recursos limitados pelos fluxos. Adição de uma nota de versão sobre receber emails de erro quando mensagens de evento de plataforma não iniciam ou retomam os fluxos e os processos assinados. Adição de uma nota de versão sobre um novo relatório que fornece detalhes sobre os fluxos criados.

Objetos novos e alterados na API do conjunto de ferramentas
Adição de uma nota de versão sobre a nova enumeração `SystemModeWithoutSharing` no campo `runInMode` no objeto Fluxo.

API de metadados
Adição de uma nota de versão sobre a nova enumeração `SystemModeWithoutSharing` no campo `runInMode` no Fluxo.

Controle como serializar e desserializar tipos do Apex
Correção de um erro de sintaxe no exemplo de código para a anotação `@JsonAccess`.

Objetos novos e alterados
Adição de uma nota de versão sobre o novo campo `DataMapperExecutionStatus` no objeto SurveyResponse.

4 de maio de 2020

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

Seu feedback é importante

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

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

Preparar-se para a versão

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

O que há de novo nessa versão

- Deck de visão geral da versão (ROD). Crie treinamento interno para seus usuários, analise telas de configuração e aprenda a usar esses recursos.

- Matriz de versão. Veja rapidamente que recursos afetam imediatamente seus usuários.
- Assinatura de pré-versão Summer '20. Inscreva-se em uma organização de pré-versão para obter acesso antecipado aos novos recursos.
- Liberação imediata em tempo real. Inscreva-se e aproveite ao máximo os novos recursos.
- Demonstrações da versão. Veja rápidas visões gerais em vídeo sobre o que está vindo nesta versão.
- Site da versão Summer '20. Confira os novos recursos.
- Módulo de destaques da versão Summer '20. Obtenha o emblema do Trailhead da versão Summer '20.
- Versão em uma caixa. Use esse kit para preparar e apresentar a nova versão à sua organização e a seus usuários.

Fundamentos de preparo para a versão

- Trailblazers de preparo para a versão. Acesse recursos e especialistas para tudo relacionado ao preparo para o lançamento.
- Marcos de versão. Visualize as principais datas para a versão.
- Manutenções de status de confiança. Consulte o sandbox e outras datas e horários de lançamento. Clique em instâncias e em sua instância para ver suas datas de manutenção.
- Calculadora de atualização de sandbox. Planeje se e quando você precisa atualizar suas organizações de sandbox existentes.
- Vídeo de visualização prévia do sandbox. Aprenda como navegar no processo de visualização do sandbox.
- Instruções de visualização prévia do sandbox. Obtenha o acesso antecipado a novos recursos em seu sandbox.
- Calendário de evento de sucesso do cliente. Registre-se em webinars de visão geral da versão e registros de aceso.
- Agenda de manutenção de versão de certificação. Mantenha sua certificação atualizada no Trailhead.
- Prepare-se para versões do Salesforce. Use o Trailhead para criar sua estratégia de versão.
- Jornada de email de versões. Prepare-se para versões inscrevendo-se em emails.

Como e quando os recursos ficam disponíveis?

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

Navegadores suportados

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

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Obtenha o suporte do Lightning Experience para o Microsoft® Edge Chromium	✅			
Navegadores e dispositivos compatíveis com o Lightning Experience	✅			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Navegadores e dispositivos compatíveis com o Salesforce Classic	✅			
Navegadores compatíveis com o Einstein Analytics	✅			

Salesforce em geral

Acesse o Lightning Experience em seu iPad, use o Conversor de configuração do Lightning Experience e o Aplicativo do Salesforce Optimizer para ajudá-lo a acessar o Lightning Experience e percorra pelos nossos registros com a visualização dividida para navegação padrão. Além disso, adicione guias passo a passo ao seu aplicativo e use avisos aprimorados para ajudar a preparar seus usuários rapidamente.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Acesse o Lightning Experience em dispositivos iPad (disponível ao público em geral)	✅			
Percorra as listas facilmente usando a visualização dividida para navegação padrão	✅			
Transição do Lightning Experience: Assistente de transição, Optimizer, Conversor de configuração				
Obtenha mais orientação do Assistente de transição do Lightning Experience			✅	
Acelere a manutenção da organização com o aplicativo Optimizer			✅	
Simplificar tarefas de transição com o Conversor de configuração do Lightning Experience (disponível ao público em geral)		✅		
Analise seu preparo para o Lightning com mais rapidez		✅		
Engajamento do Lightning Experience: Guias passo a passo, Criador de orientações no aplicativo, avisos				
Crie vários guias passo a passo para treinamento no aplicativo			✅	
Conheça o Criador de orientações no aplicativo		✅		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Alterar o local dos avisos na página		✅		
Mover avisos flutuantes pela tela	✅			
Desfrute do design atualizado de avisos encaixados	✅			
Aprender sobre o conteúdo no aplicativo Salesforce		✅		
Salesforce Anywhere: Simplifique e otimize a colaboração do Salesforce (beta)		✅		
Salesforce Surveys: Integração de organização mais profunda e mais ferramentas para o criador				
Transforme respostas em registros do Salesforce			✅	
Personalize pesquisas com seus dados do Salesforce			✅	
Coletar feedback do cliente após o chat			✅	
Transforme a experiência do cliente com mapas de ciclo de vida do cliente			✅	
Escolha padrões e deixe a pesquisa ser executada	✅			
Entenda o que os participantes gostam e não gostam	✅			
Colete informações essenciais do participante com texto curto	✅			
Compartilhe convites para a pesquisa usando códigos QR	✅			
Dê ao seu público global uma experiência aprimorada	✅			
Envie pesquisas entre organizações usando pacotes gerenciados	✅			
Veja todos os tipos de pergunta de uma só vez	✅			
Torne mais fácil para os participantes da pesquisa fora da sua organização responderem			✅	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Alteração de nome do tipo de pergunta	✅			
Análise do ciclo de vida do cliente: Análise de tópico, mapas do ciclo de vida do cliente, análise de resposta, análise de pesquisa interna e assistente de configuração aprimorada				
Analisar tópicos e acompanhar o desempenho dos negócios			✅	
Aprimore a experiência do cliente com mapas de ciclo de vida do cliente			✅	
Obtenha percepções mais profundas de respostas à pesquisa			✅	
Analise respostas de participantes dentro da sua empresa			✅	
Use o Assistente de configuração aprimorado para criar conjuntos de dados automaticamente			✅	
Lightning Scheduler: Atribuição automática de recursos, agendamento anônimo, experiência de agendamento aprimorada para usuários globais e muito mais				
Simplifique o agendamento de compromissos com a atribuição automática de recurso de serviço			✅	
Ocultar nomes de recurso de serviço com agendamento anônimo			✅	
Simplifique seus fluxos com o componente Revisar compromissos de serviço de entrada ou saída			✅	
Obtenha períodos de compromisso de recursos de serviço com a API Períodos do território disponíveis			✅	
Outras alterações ao Lightning Scheduler			✅	
Pesquisar				
Obtenha resultados de pesquisa para mais objetos	✅			
Redirecionar avisos para URLs externos	✅			
Obtenha a experiência do Trailblazer.me na Ajuda do Salesforce	✅			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
O recurso de modo escuro da Extensão do Lightning está temporariamente desabilitado	✅			
Exigir conexões HTTPS seguras (atualização, imposta)			✅	
Abra hyperlinks em campos de fórmula corretamente (atualizado, imposto)			✅	
Continuar trabalhando com diálogos focados em guias (atualização lançada anteriormente)			✅	
Crie mais registros de perfis globais				

Vendas

Use o Coaching de chamada do Einstein para analisar dados de conversa e examine os detalhes do engajamento para ver quando os clientes potenciais se engajam por email. Crie mais tipos de divisão de oportunidade personalizados. Configure ações rápidas para atribuir tarefas a filas. O Pardot adiciona a Atribuições do Einstein e o aplicativo Inteligência de campanha de marketing. Obtenha mais controle sobre o acesso à oportunidade por meio de territórios. Os recursos do Caminho chegaram ao Kanban. A integração de email ajuda aumentar ainda mais a sua produtividade.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
High Velocity Sales				
Obtenha percepções sobre chamadas de vendas com o Coaching de chamadas do Einstein			✅	
Engajamento por email			✅	
Ritmos de vendas				
Ramificar ritmos de vendas com base em respostas a email	✅			
Remova clientes potenciais dos ritmos de vendas automaticamente com base em critérios que você seleciona	✅			
Organize emails do ritmo de vendas como um encadeamento	✅			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Consultar Visão geral de ritmos de vendas e desempenho do representante (disponível ao público em geral)	✅			
Promova o ritmo de vendas sem esperar	✅			
Escolha se deseja rastrear emails no High Velocity Sales			✅	
Obtenha uma visão mais clara das tarefas do Ritmo de vendas na Linha do tempo da atividade			✅	
Mapas do Salesforce				
Mapas do Salesforce: Monitoramento de hotspot de COVID-19 e Esri™ ArcGIS Living Atlas of the World				
Monitorar hotspots de COVID-19 com uma camada Esri™ ArcGIS Online			✅	
Plotar conteúdo do Esri™ ArcGIS Living Atlas of the World			✅	
Entenda melhor as configurações de permissões e de seus representantes			✅	
Consulte camadas em vez de pastas em dispositivos móveis			✅	
Mapeie novas camadas de formato			✅	
Planejamento de território: Comparações de cenário, colaboração e compartilhamento e permissões				
Compare alterações de modelo de território e crie alinhamentos com planejamento de cenário	✅			
Colabore em planos e alinhamentos de território	✅			
Controlar compartilhamento e permissões	✅			
Exigir aprovação para atualizações a alinhamentos			✅	
Criar conjuntos de dados com menos confusão	✅			
Crie conjuntos de dados grandes com menos limites	✅			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Importar atributos para conjuntos de dados e suplementar alinhamentos a qualquer hora	✅			
Usar opções de publicação expandidas	✅			
Publicar o mapa e sua legenda em PDF (disponível ao público em geral)	✅			
Avançado: Experiência de configuração reprojetada		✅		
Sales Cloud Einstein				
Aproveite os rótulos de campo consistentes para pontuações da oportunidade	✅			
Ver apenas os fatores de pontuação aos quais você tem acesso	✅			
Obtenha pontuações de oportunidade com base em produtos, cotações e catálogos de preços	✅			
Consulte Dados da atividade refletidos nas pontuações de lead			✅	
Saiba quando as empresas cortarão os custos	✅			
Principais recursos de vendas				
Oportunidades				
Use um Limite de divisão maior para tornar as Divisões de oportunidade mais eficazes			✅	
Configurar alertas para grandes negócios no Lightning Experience			✅	
Aproveite os rótulos de campo consistentes para pontuações da oportunidade	✅			
Pedidos				
Novas validações para criar itens de pedido	✅			
Habilite pedidos sem catálogos de preço	✅			
Gerenciamento de território Enterprise				

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Obtenha mais controle sobre quem vê o que		✅		
Personalizar os rótulos do objeto de Território		✅		
Outras alterações nos recursos centrais de vendas				
Simplifique o gerenciamento de produto com tipos de relatório personalizados de produto e precificação	✅			
Rótulos aprimorados para detalhes de gerenciamento de território Enterprise	✅			
Rótulos aprimorados na página de configuração de Alertas de grandes negócios		✅		
As Previsões personalizáveis foram descontinuadas		✅		
O Gerenciamento de território original está sendo descontinuado		✅		
Recursos de produtividade				
Experiência de email				
Usar encadeamento de email em Emails do ritmo de vendas	✅			
Acompanhar emails do Lightning Experience não desabilita mais o High Velocity Sales		✅		
Conecte-se globalmente com a internacionalização de endereço de email			✅	
Melhorar a segurança de email com chaves DKIM remodeladas (atualização, imposta)		✅		
Modelos de email			✅	
Atividades				
Usar ações rápidas para atribuir tarefas a filas	✅			
Captura de atividades do Einstein				

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Saiba quando os clientes não estão interessados com a nova percepção de email	✅			
Adicionar usuários a uma configuração de Captura de atividades do Einstein com a API SOAP		✅		
Visualize emails encadeados em uma única página	✅			
Lightning Dialer	✅			
Kanban				
Obtenha orientação sobre os processos da sua empresa em visualizações Kanban			✅	
Celebrar marcos com confete em visualizações do kanban			✅	
Salesforce Inbox móvel: Venda mais inteligente de seu Inbox	✅			
		Integração com o Google		
Integração ao Gmail™				
Desativar o rastreamento de email na integração ao Gmail com uma configuração do Salesforce			✅	
Acompanhe os engajamentos de email em todos os aplicativos na Integração ao Gmail			✅	
Habilitar texto rápido para acessar atalhos de texto na integração ao Gmail			✅	
Adicione atalhos de texto a emails com digitação, em vez de cliques, na Integração ao Gmail	✅			
Desabilitados os recursos do Inbox na integração ao Gmail para algumas edições do Salesforce			✅	
Mudança de status para emails enviados registrados na integração ao Gmail	✅			
Lightning Sync para Google				

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Lightning Sync para Google indisponível para novos clientes		✅		
Delegar a configuração a administradores com permissões mais restritivas		✅		
Integração com a Microsoft®				
Integração com o Outlook®				
Não há mais suporte para integração com versões mais antigas do Outlook e do Windows			✅	
Desativar o rastreamento de email na integração ao Outlook com uma configuração do Salesforce			✅	
Acompanhe os engajamentos de email em todos os aplicativos na Integração ao Outlook			✅	
Habilitar texto rápido para acessar atalhos de texto na integração ao Outlook			✅	
Recursos desabilitados do Inbox na Integração do Outlook para algumas edições do Salesforce			✅	
Mudança de status para emails enviados registrados na integração ao Outlook	✅			
Lightning Sync para Microsoft® Exchange®				
Lightning Sync para Microsoft Exchange indisponível para novos clientes		✅		
Delegar a configuração a administradores com permissões mais restritivas		✅		
Alterações necessárias para alguns clientes do Microsoft Office 365			✅	
Salesforce para Outlook				
O Salesforce para Outlook será descontinuado em dezembro de 2020			✅	
Restaurar o acesso se o serviço for interrompido antes de dezembro de 2020			✅	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Encontre as notas de versão do Salesforce para Outlook específicas para a versão			✅	
Salesforce CPQ and Billing				
Salesforce CPQ				
Otimizar tamanhos de coluna no editor de linha de cotação			✅	
Resumos de uso automático para assinaturas baseadas em uso perenes	✅			
Escolha quando ignorar o requisito Preservar a estrutura do pacote em emendas	✅			
Transição do CPQ para licenças do conjunto de permissões (atualização)			✅	
Salesforce Billing				
Melhor reparação de erros para períodos financeiros	✅			
Recusar políticas de segurança do usuário convidado para plataformas de pagamento hospedadas e sites de pagamento	✅			
Feche períodos financeiros com mais transações	✅			
Gerencie datas de vencimento de linha de fatura	✅			
Visualize saldos de linha de fatura em ativos	✅			
Pardot				
Alterações ao Pardot chegarão em junho				
Torne os ativos do Pardot mais seguros para clientes potenciais			✅	
Habilitar sincronização de conta pessoal sem contatar o suporte			✅	
Visualize a análise de email avançada em tempo hábil para relatórios de Emails de lista	✅			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Criar novas contas do Pardot com o Handlebars Merge Language habilitado por padrão	✅			
Alterações no Pardot estão a caminho na versão Summer '20				
Gerenciar usuários do Pardot com o Salesforce			✅	
Descontinuação de aplicativos legados do B2B Marketing Analytics			✅	
Atualize para o Salesforce-Pardot Connector v2			✅	
Teste as alterações de configuração com os Developer Sandboxes para Pardot (disponível ao público em geral)			✅	
Rastreamento de primeira parte (beta)			✅	
Reutilizar nomes da API do fragmento	✅			
API do Pardot: Itens novos e alterados		✅		
O modo de exibição de lista de clientes potenciais está mudando para alguns usuários	✅			
Siga o caminho para a configuração mais fácil do B2B Marketing Analytics			✅	
Explore dados de campanha do Salesforce e do Pardot lado a lado			✅	
Acesse e personalize os fluxos de dados do Pardot			✅	
Veja os dados de engajamento em registros da oportunidade			✅	
Obtenha os dados de atribuição aprimorada por IA em seus registros da campanha			✅	
Adicionar aos programas Engagement Studio e Listas de clientes potenciais dos modos de exibição de lista e registros			✅	
Emails de teste removidos de conjuntos de dados de engajamento				
Outras alterações no Sales Cloud				

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Data.com Prospector e Data.com Clean foram descontinuados			✅	
Removida a página Usuários e licenças para o Inbox da Configuração do Salesforce	✅			
Alterações de permissão para recursos do Sales Cloud		✅		

Serviço

Converse com seus clientes usando o Service Cloud Voice, um novo produto que integra o poder do Salesforce com os serviços de telefonia do Amazon Connect. Recomendar repostas do chat com base em chats fechados similares para dar suporte a agentes no Console de serviço do Lightning. Use bots do Einstein em nove idiomas. Gerencie turnos do Field Service Lightning (beta) mais facilmente com aprimoramentos a visualizações de programação.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Einstein para serviço				
Ajude os agentes de chat a responderem em menos tempo com as Recomendações de resposta do Einstein (disponível ao público em geral)			✅	
Ofereça recomendações de artigo do Einstein em cinco novos idiomas (piloto)				✅
Feche casos mais rapidamente com o Encerramento de caso do Einstein (piloto)				✅
Bots do Einstein				
Obtenha percepções mais detalhadas com logs de evento aprimorados	✅			
Aumente a satisfação do cliente com roteamento baseado em habilidades para bots	✅			
Expanda seu público com o Facebook Messenger (disponível ao público em geral)	✅			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Obtenha uma compreensão aprofundada com os aprimoramentos ao modelo de bot (disponível ao público em geral)	✅			
Diga "bonjour" a bots de vários idiomas	✅			
Mantenha seu bot com upgrades de criador de bots	✅			
Obtenha documentos fundamentais sobre gerenciamento de intenção e dados de evento do bot	✅			
Bots do Einstein: Limites maiores	✅			
Crie roteamento de fila dinâmico para Bots do Einstein	✅			
Classificação de caso do Einstein				
Valores recomendados e automatizados para campos de pesquisa	✅			
Identificar casos com previsões de baixa confiança		✅		
Atualizar seus layouts de página			✅	
Field Service				
Coloque resultados em foco com Insights de otimização (beta)		✅		
Gerencie as cargas para caminhões e trabalhadores		✅		
Enfrente os desafios de agendamento com calma		✅		
Economize cliques no console do supervisor		✅		
Obtenha gerenciamento de turno aprimorado (disponível ao público em geral)		✅		
Personalize o Gantt de mais maneiras		✅		
Faça uma festa com os usuários		✅		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Compartilhe planos de manutenção e contratos de serviço conforme necessário		✅		
Rastreie a disponibilidade e a confiabilidade do ativo			✅	
Acompanhe as despesas da sua equipe		✅		
Use regras de compartilhamento baseadas em critérios para quadros de horas		✅		
Vincule diretamente a ações e fluxos no aplicativo móvel			✅	
Os limites das notificações por push aumentaram		✅		
Canais				
Voice: Telefonia inteligente dentro do Console de serviço				
Converse com clientes com o poder do Customer 360 na palma da sua mão			✅	
Deixe os agentes certos na chamada com Transferir, Mesclar e Discagem rápida			✅	
Veja a análise do centro de contato facilmente			✅	
Estenda o Voice com as funcionalidades do Amazon Connect			✅	
Aumentar a produtividade do agente com transcrição de chamada em tempo real			✅	
Messaging				
Expanda seu alcance com mensagens de código curto no Canadá				✅
Adicione a permissão do usuário "Encerrar sessão do Messaging"			✅	
Reduza a carga de trabalho de seus agentes com bots do Einstein para Facebook			✅	
Gerenciar consentimento do cliente para vários idiomas			✅	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Usar eventos do kit de ferramentas de conversa para o Messaging		✅		
Entre em contato com clientes por meio de conversas iniciadas por agente no Facebook e no WhatsApp (beta aberto)			✅	
Alterações de dependência no Messaging			✅	
Vinculação de objeto de canal			✅	
Serviço integrado para aplicativos móveis	✅			
Serviço integrado para Web				
Veja uma visualização de menu do Live Channel		✅		
Responda com um menu de canal dinâmico			✅	
Conversas aprimoradas com um cabeçalho de chat aprimorado		✅		
Personalizar o cabeçalho do chat com um componente da Web do Lightning			✅	
Forneça animações para o menu do canal e o chat com acessibilidade		✅		
Transformar sessões de chat do início ao fim			✅	
Adicione pesquisas pós-chat para um serviço cinco estrelas			✅	
Knowledge				
Usar compartilhamento do Salesforce com o Lightning Knowledge (beta)				✅
Alterar os proprietários do registro no Lightning Knowledge		✅		
Rastreie mais usos de artigo com artigos vinculados	✅			
Filtrar relatórios do Knowledge pela categoria dos dados	✅			
Roteamento				

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Determine a capacidade do agente com base no status do item de trabalho (disponível ao público em geral)			✅	
Priorizar habilidades de roteamento adicionais			✅	
Outras alterações				
Mostrar relacionamentos polimórficos e de registro estendidos com o componente Registro relacionado			✅	
Alterações de permissão		✅		

Setores

As soluções verticais de Setores do Salesforce são repletas de recursos feitos para aproximarem você das pessoas que contam com você. O Gerenciamento de resposta à emergência do Salesforce o ajuda a realizar o rastreamento de contato, o monitoramento e outros recursos rapidamente quando acontece uma crise. O Health Cloud tem novos recursos de resposta à emergência, além de mais maneiras de dar suporte aos funcionários do call center e conectar-se a pacientes, além de maior conveniência e usabilidade. O Financial Services Cloud facilita o uso de Planos de ação e o ajuda a aproveitar os dados de solicitação de empréstimo de seus clientes para criar contas financeiras. A Consumer Goods Cloud ajuda seus representantes de campo a se concentrarem nos dados mais importantes e gerenciarem suas programações com mais facilidade. A Manufacturing Cloud ajuda a manter seus planos de vendas em dia permitindo que os gerentes de contas definam metas da conta e prevejam melhor.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Gerenciamento de resposta à emergência				
Introdução ao rastreamento de contatos de funcionários		✅		
Introdução ao Gerenciamento de resposta à emergência para saúde pública			✅	
Introdução ao Gerenciamento de resposta à emergência para o setor público			✅	
O gerenciamento de resposta à emergência tem objetos novos e alterados		✅		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Health Cloud				
Proteja sua comunidade com o Gerenciamento de resposta à emergência			✅	
Acompanhe melhor as tarefas com planos de assistência aprimorados				
Agrupe tarefas por problemas e metas	✅			
Acompanhar o fechamento da tarefa com anéis de progresso	✅			
Outras alterações na interface de usuário em planos de assistência	✅			
Aprimoramentos de pesquisa de provedor				
Solucionar problemas de sincronização de dados da pesquisa do provedor	✅			
Use contas pessoais na pesquisa de provedor		✅		
Classifique os resultados da pesquisa de provedor por nome ou distância	✅			
Planeje visitas com mais precisão com distâncias do mundo real	✅			
Engaje os pacientes por meio do monitoramento remoto				✅
Planeje e realize visitas cirúrgicas com Intelligent Sales (Vendas inteligentes) para o Health Cloud				
Planejar visitas e gerenciar o inventário de campo com o aplicativo para desktop			✅	
Obtenha mais de visitas com o aplicativo móvel			✅	
Registrar dispositivos de saúde ou criar solicitações de envio				✅
Mostrar termos de consentimento para ativos, produtos e dispositivos registrados				✅
Inscrever um paciente no mesmo programa de assistência várias vezes				✅

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Associar um profissional da saúde a um provedor de programa de assistência				✅
Usuários convidados não obtêm de forma automática os registros de relacionamento inversos				✅
Escolha entre mostrar ou ocultar status fechados no campo Status do plano de assistência			✅	
Descubra percepções aprimoradas por IA com mais rapidez com os aprimoramentos do Einstein Analytics para saúde			✅	
O Health Cloud tem objetos novos e alterados		✅		
Health Cloud: Tipos de metadados novos e alterados		✅		
Financial Services Cloud				
Seguro para Financial Services Cloud: Suporte aprimorado para apólices de várias linhas, novas opções de exibição para apólices e portal do agente de seguro, além de novas listas relacionadas				
Obtenha mais controle sobre a contagem de apólices e os cálculos de prêmio para apólices de várias linhas			✅	
Componente de apólice: Hierarquias de apólice, Filtros de tipo de apólice, Listas de reivindicações opcionais e muito mais			✅	
Obtenha visibilidade das apólices e reivindicações de família com resumos de distribuição por pesquisa			✅	
Ocultar eventos confidenciais da vida ou tipos de marco de negócios no portal do agente de seguro			✅	
Mostrar as apólices do participante no componente Apólice no portal do agente de seguro			✅	
Faça com que os dados de seguro trabalhem ainda mais para você com os			✅	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
aprimoramentos do aplicativo de serviços financeiros do Einstein				
Outras alterações no seguro para o Financial Services Cloud			✅	
Planos de ação: Atribua tarefas a filas, adicione tarefas e itens e use planos de ação em comunidades				
Atribua tarefas do modelo de plano de ação a filas		✅		
Permita que usuários de plano de ação adicionem tarefas e itens		✅		
Usar planos de ação em comunidades de parceiro		✅		
Centro de relacionamento acionável: Promova ação contextual para seus relacionamentos e hierarquias do cliente (GA)	✅			
Hipoteca: Criar contas financeiras dos dados da solicitação de empréstimo residencial		✅		
Hipoteca: Crie relacionamentos de oportunidade de empréstimo		✅		
Faça com que os dados do Wealth Management trabalhem ainda mais para você com os aprimoramentos do aplicativo de serviços financeiros do Einstein			✅	
Simplifique o comportamento de nuvem do Financial Services Cloud com a configuração Desabilitar ID do contato primário		✅		
Nova licença do conjunto de permissões: Extensão do Financial Services Cloud	✅			
Novo conjunto de permissões: Acesso à classe do Apex habilitada pelo Aura	✅			
Objetos da Financial Services Cloud novos e alterados		✅		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Tipos de metadados do Financial Services Cloud novos e alterados		✅		
Novas ações invocáveis do Financial Services Cloud		✅		
API REST		✅		
Consumer Goods Cloud				
Personalizar o aplicativo móvel de acordo com as necessidades dos representantes de campo			✅	
Gerenciar lojas, contas e promoções com os Mapas do Salesforce integrados			✅	
Planeje visitas mais rapidamente com modelos	✅			
Expanda seus negócios e melhore a execução do varejo			✅	
Faça mais na loja adicionando fluxos a modelos de plano de ação	✅			
Aumentar a eficiência em visitas	✅			
Outras alterações de nome de campo			✅	
Detecção de objetos do Einstein: Segurança de dados, detecção aprimorada e algumas atualizações importantes				
Obtenha segurança de dados aprimorada para organizações inativas	✅			
Detecte um objeto usando os modelos mais precisos	✅			
Melhore os modelos com ampliação de dados	✅			
Conheça detalhes críticos sobre seus modelos	✅			
Conheça o status de seus conjuntos de dados e modelo	✅			
Carregar um arquivo do conjunto de dados	✅			
Visualizar registros relacionados para conjuntos de dados e métricas de modelo		✅		
Visualize todos os registros facilmente	✅			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
A Consumer Goods Cloud tem objetos alterados		✅		
Manufacturing Cloud: Molde seus planos de crescimento dos negócios, concentre-se em previsões de conta específicas e melhore a comparação entre métricas de vendas planejadas e reais				
Metas do gerente de contas: Traduzir planos de crescimento em metas mensuráveis (disponível ao público em geral)				
Defina expectativas para os membros da sua equipe atribuindo metas	✅			
Atualizar valores da atribuição com um único clique	✅			
Distribuir metas por conta e produto e por período de tempo			✅	
Responda a alterações na hierarquia da sua organização	✅			
Acompanhe as atribuições de meta para uma conta em uma única página	✅			
Analisar dados de meta do gerente de contas granulares com relatórios			✅	
Gerenciar o consumo do volume de dados das metas do gerente de contas			✅	
Previsões de conta: Relatórios granulares e previsões focadas				
Planejar previsões da conta melhor com previsões para contas e produtos chave			✅	
Recalcule todas as previsões da conta com um único clique			✅	
Analisar dados de previsões de conta granulares com relatórios			✅	
Gerenciar o consumo do volume de dados das previsões da conta			✅	
Acordos de vendas: Visualize as métricas de receita em uma única moeda e refine seus dados com relatórios				
Veja todas as métricas de receita de um acordo de vendas na mesma moeda	✅			
Analisar dados do acordo de vendas granular com relatórios			✅	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Monitorar o desempenho comercial com um único painel (beta)	✅			
Analisar alterações de previsão e melhorar seus negócios			✅	
Manufacturing Cloud tem novos objetos		✅		
A Manufacturing Cloud tem tipos de metadados novos e alterados		✅		
A Manufacturing Cloud tem objetos da API de ferramentas novos e alterados		✅		
A Manufacturing Cloud tem ações invocáveis novas e alteradas		✅		

Análise de dados

Obtenha percepções mais detalhadas sobre seus artigos do Knowledge filtrando relatórios do Knowledge pela categoria. Crie receitas com o novo editor fácil de usar Preparador de dados (beta). Obtenha as melhores previsões de três algoritmos de modelagem.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Relatórios e painéis				
Filtrar relatórios do Knowledge pela categoria	✅			
Anexe arquivos .csv a assinaturas de relatório (beta)			✅	
Habilitar compartilhamento de pasta aprimorado (atualização)			✅	
Trabalhe com até cinco campos únicos nas fórmulas em nível de linha do relatório	✅			
Crie relatórios com base em entradas do catálogo de preços	✅			
Descubra detalhes sobre os fluxos que você cria com o Relatório de fluxos de tela	✅			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
No console do Salesforce, links de relatório são abertos em uma nova subguia	✅			
Einstein Analytics				
Integração de dados				
Preparar os dados com a próxima geração do Preparador de dados (beta)			✅	
Entenda como seus clientes e clientes potenciais se sentem	✅			
Envie seus dados do Einstein Analytics para o Amazon S3 (beta)				✅
Sincronizar valores de coluna TinyInt completos de conectores AWS RDS selecionados	✅			
Filtrar dados sincronizados do conector SQL padrão do Google BigQuery	✅			
Sincronizar dados remotos com organizações da Nuvem do governo com conectores que cumprem os requisitos FIPS 140	✅			
Sempre obtenha os dados mais recentes agendando a execução das receitas para após as sincronizações	✅			
Mantenha seus dados mais atualizados com intervalos de agendamento mais curtos	✅			
Manter guias em trabalhos de receita com notificações	✅			
Restaure facilmente versões do fluxo de dados anteriores com o recurso de histórico		✅		
Aplicativos e modelos pré-construídos				
Personalize seus compromissos de serviço com percepções do aplicativo Análise de compromisso		✅		
Descubra modelos de recurso na Galeria de modelos	✅			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Criação de aplicativo do Analytics				
Acelere o desenvolvimento do modelo do Analytics com a extensão do Analytics para VS Code		✅		
Explore vários conjuntos de dados com uma única consulta (disponível ao público em geral)	✅			
Obtenha percepções sobre dados diretamente no Snowflake (beta)			✅	
Destaque dados vitais da tabela dinâmica com formatação	✅			
Resumir dados por várias medidas em tabelas dinâmicas	✅			
Adicione valores dinâmicos ao texto do painel sem código	✅			
Classificar dados em painéis com um único clique	✅			
Escolha em que local os usuários abrem painéis integrados	✅			
Einstein Discovery				
Receber as melhores previsões de três modelos diferentes				✅
Crie modelos precisos usando algoritmos de floresta aleatória (piloto)		✅		
Processe mais dados com o Einstein Discovery				✅
Substitua modelos implantados facilmente				✅
Comparar versões da história usando cartões de percepções sobre o que mudou				✅
Pontuar registros do Salesforce em massa				✅
Remova a tendência de suas percepções e previsões				✅
Avaliar a qualidade do modelo para regressões lineares com raiz do erro quadrático médio				✅

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Obter acesso transparente a detalhes do modelo				✅
Acompanhar o desempenho da previsão com monitoramento em segundo plano				✅
Recalcular correlações para configurações de variável atualizadas				✅
Análise para todos				
Assinar tabelas (beta)			✅	
Conheça a lista de observação aprimorada do Einstein Analytics (beta)	✅			
Crie uma Jornada de aprendizado no painel de recursos de aprendizado do painel	✅			
Saiba mais com tópicos populares no Centro de aprendizado	✅			
Prepare-se para as versões Summer '20 do Einstein Analytics para iOS e Android	✅			

Comércio

O Salesforce B2B Commerce no Lightning Experience traz o poder da Salesforce Platform para suas soluções de comércio business-to-business (B2B). As funcionalidades aprimoradas no Gerenciamento de pedidos do Salesforce incluem suporte para várias moedas, tipo de imposto bruto, reembolsos ou cancelamentos, descontos de produto do pedido, pedidos não gerenciados, contas e contatos e processamento de pagamento com o Adyen.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
B2B Commerce no Lightning Experience				
Salesforce B2B Commerce: Projete, crie e inicie uma solução de comércio business-to-business				
Acesse objetos do B2B Commerce usando a Plataforma central do Salesforce			✅	
Gerencie conteúdo, direitos, catálogo de preços e compradores com o aplicativo Commerce			✅	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Crie um fluxo de checkout B2B usando o Gerenciador de fluxo do Lightning			✅	
Torne produtos descobríveis para os compradores por meio de pesquisa			✅	
Crie uma bela experiência do comprador com o modelo do B2B Commerce			✅	
Gerenciamento de pedido do Salesforce				
Habilitar várias moedas			✅	
Pedidos de serviço que usam valores de imposto bruto ou líquido	✅			
Processe reembolsos em itens do pedido cancelados			✅	
Aplicar descontos a resumos do produto do pedido	✅	✅		
Armazene registros para pedidos não gerenciados no Gerenciamento de pedidos do Salesforce		✅		
Representa compradores com contas e contatos padrão, em vez de contas pessoais		✅		
Processar transações de pagamento assíncronas com o Adyen		✅		
Acesse novos recursos de processamento com fluxos padrão atualizados			✅	
Atualização do Gerenciamento de pedidos do Salesforce da versão 224 para a versão 226			✅	

Comunidades

A personalização vê diversos aprimoramentos disponíveis no Criador de experiências e na API. Exiba diferentes conjuntos de link em componentes de navegação, como o Menu de bloco reformulado e muito mais. Vários aprimoramentos de segurança ajudam a manter seus dados seguros. Da versão Winter '21 em diante, não há mais a opção de recusar a habilitação das configurações de segurança do usuário convidado, assim, é hora de se preparar.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Comunidades do Lightning				
Prepare sua comunidade para alterações futuras no CSP		✅		
Substituir ações padrão em Comunidades do Lightning		✅		
Aprimore a personalização com menus de navegação, menus de bloco e coleções do CMS		✅		
Redefinir contagens de atividade da missão		✅		
Gerencie melhor suas páginas da comunidade		✅		
Gerar mapas do site para suas páginas da comunidade		✅		
Adicionar propriedades de SEO dinâmico a páginas de detalhes do conteúdo		✅		
Personalize sua comunidade com o componente de menu de bloco reformulado		✅		
Obtenha flexibilidade com o novo componente de menu de perfil do usuário		✅		
Obtenha mais opções para navegação em vários níveis em sua comunidade		✅		
Produtividade do desenvolvedor				
Crie experiências rápidas e eficientes com o modelo baseado em LWC (Visualização do desenvolvedor)			✅	
Obtenha informações sobre a comunidade atual em componentes da Web do Lightning		✅		
O ExperienceBundle é compatível com as propriedades de layout do tema		✅		
Usuário convidado				

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Bloquear determinados campos no registro do usuário para organizações com comunidades e portais (alerta e atualização de segurança lançados anteriormente, impostos)			✅	
Atribuir automaticamente registros criados por usuários convidados a um proprietário padrão (alerta de segurança lançado anteriormente)			✅	
Recusar políticas de segurança do usuário convidado antes da versão Summer '20 (atualização lançada anteriormente)			✅	
Os usuários convidados não podem ser designados como proprietários de registros existentes		✅		
Proteger o modelo de compartilhamento e os padrões organizacionais dos usuários convidados (alerta de segurança lançado anteriormente, aplicado)			✅	
Crie regras de compartilhamento do usuário convidado antes de habilitar acesso a registro seguro		✅		
Visualizar todos os usuários e outras permissões desabilitadas em perfis de usuário convidado (alerta de segurança lançado anteriormente, imposto)		✅		
Permissões Modificar todos os dados, Visualizar todos os dados, Editar e Excluir em perfis de usuário em organizações criadas na Summer '20		✅		
Permissões Modificar todos os dados, Visualizar todos os dados, Editar e Excluir em perfis de usuário em organizações criadas antes da Summer '20		✅		
Permita que convidados carreguem arquivos com segurança			✅	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Reduza as permissões de objeto para usuários convidados até a versão Winter '21 (alerta de segurança)		✅		
Recusar a desativação da configuração específica da comunidade para usuários convidados verem outros membros (atualização lançada anteriormente)			✅	
Garanta o acesso do usuário convidado a emails criados com modelos de email do Visualforce			✅	
Segurança e compartilhamento				
Configurar autenticação de dois fatores para Identidade externa com uma Permissão do usuário		✅		
Atribuir seu tipo de página de login da comunidade ao login integrado		✅		
Melhore sua experiência de login da sua comunidade com URLs personalizados		✅		
Outras alterações em comunidades				
Compartilhe dados com parceiros usando hierarquias de conta externas		✅		
Conversas focadas com um cabeçalho de chat aprimorado		✅		
Veja uma visualização de menu do Live Channel		✅		

Salesforce CMS

Gerencie seu conteúdo do Salesforce CMS com mais facilidade com novos tipos de conteúdo de documento e imagem. Importe rapidamente vários itens de conteúdo, como imagens, notícias, documentos ou tipos de conteúdo personalizados. E use seu conteúdo do CMS no B2B Commerce no Lightning Experience.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Centralize seu conteúdo do CMS com tipos de documento e imagem		✅		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Importar conteúdo para seu espaço de trabalho do Salesforce CMS		✅		
Adicionar propriedades de SEO dinâmico a páginas de detalhes do conteúdo		✅		
Personalizar Coleções do CMS		✅		
E use o Conteúdo do Salesforce CMS com o B2B Commerce no Lightning Experience		✅		
Permissão do usuário Criar espaços de trabalho e canais do CMS		✅		

Arquivos

Permita que seus usuários baixem todos os tipos de arquivos personalizados como anexos. Mude sua representação de arquivo na API REST do Connect do Adobe Flash para SVG.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Permita que tipos de arquivo personalizados sejam baixados como anexo			✅	
Alterar sua representação de arquivo na API REST do Connect		✅		

Aplicativo móvel

Faça mais sem sair do aplicativo Salesforce móvel com uma navegação personalizada e lembretes de atividades móveis (piloto). Envie mais notificações por push e envie notificações personalizadas a aplicativos externos. Qualquer pessoa com acesso a uma comunidade do Lightning agora pode acessar o aplicativo Mobile Publisher Playground.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Aplicativo Salesforce móvel				

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Tudo o que há de novo no aplicativo Salesforce móvel				
Os requisitos do aplicativo Salesforce móvel mudaram	✅			
Descontinuação da experiência de navegador da Web do Salesforce móvel	✅			
Acesse todas as listas em páginas iniciais de objeto do Android	✅			
Limpe seu cache a qualquer momento no Android	✅			
Vá direto ao ponto com Destaques de relatório	✅			
Reordenar itens do menu de navegação para aplicativos do Lightning	✅			
Abra links com um toque no iOS	✅			
Os limites das notificações por push aumentaram		✅		
Proteja seus dados com atualizações de segurança móveis aprimoradas				✅
Notificações				
Envie notificações personalizadas a aplicativos externos com a Plataforma do criador de notificações			✅	
Envie mais notificações por push com limites maiores		✅		
Mobile Publisher				
Alternar entre os modos de teste no aplicativo Publisher Playground (beta)			✅	
Acesse facilmente o aplicativo Publisher Playground (beta)			✅	
Os limites das notificações por push aumentaram			✅	
Salesforce Anywhere	✅			

Sustentabilidade

Obtenha acesso fácil aos indicadores-chave de desempenho e a tendências de emissões com os novos painéis do Einstein Analytics. Aproveite a maior flexibilidade e o suporte a Sustainability Cloud. Insira dados com unidades do SI (métrico) e altere o idioma para um dos seis disponíveis. Execute a Sustainability Cloud na sua organização de Nuvem do governo.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Acompanhe suas emissões de carbono com os painéis do Einstein Analytics			✅	
Instalar e executar a Sustainability Cloud em organizações da Nuvem do governo			✅	
Altere o idioma para a Sustainability Cloud			✅	
Insira dados de uso de energia e emissões em unidades de SI	✅			

myTrailhead

Escolha as páginas para as quais direcionar seus usuários quando eles clicam no ícone de ajuda ou saem do myTrailhead. Crie links personalizados para seu rodapé da página do myTrailhead. Exclua os filtros de que você não precisa da categoria Produtos nas páginas Módulos e Trilhas. Removemos os elementos de identidade de marca do Salesforce do myTrailhead para eles não confundirem os usuários.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Personalize os URLs para as páginas de aterrissagem de Ajuda e Logout	✅			
Personalizar links do rodapé no myTrailhead	✅			
Os elementos Identidade de marca do Trailhead e do Salesforce não aparecem mais no myTrailhead	✅			
Exclua filtros da lista de produtos no myTrailhead	✅			

Work.com

Prepare seu negócio, seus funcionários e suas instalações. Responda a eventos importantes, como a atual crise da COVID-19, com aplicativos e serviços no Work.com.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Alcance o sucesso da missão quando ocorrer um desastre			✅	
Gerencie seu retorno ao trabalho em um só lugar com o Workplace Command Center			✅	
Convide pessoas a voltarem ao trabalho com o Gerenciamento de turno			✅	
Garanta a prontidão da equipe com o Trail Tracker para Work.com			✅	
Gerenciar o processo de rastreamento de contato para funcionários		✅		

Personalização

Crie, configure, relate e depure fluxos mais facilmente com aprimoramentos ao Flow Builder e ao gerenciamento de fluxo. Melhore as previsões e gerencie-as com eficiência no Criador de previsões do Einstein. Projete e navegue em suas páginas do Lightning de novas maneiras no Criador de aplicativo Lightning.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Fluxo do Lightning				
Flow Builder				
Acione um fluxo que seja executado depois de um registro ser salvo		✅		
Acione um fluxo para ser executado quando uma mensagem de evento de plataforma for recebida		✅		
Depure mais fluxos em menos tempo		✅		
Crie fluxos com a janela aprimorada Novo fluxo e o elemento Iniciar		✅		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Configure elementos de subfluxo sem atribuir valores de saída		✅		
Configure elementos de loop sem criar variáveis de loop		✅		
Pegue algumas dicas da orientação para o Flow Builder		✅		
Envie o registro ao iniciar um fluxo de uma página do Lightning ou uma Ação rápida		✅		
Acesse campos aninhados de tipos de dados definidos pelo Apex em Fluxos		✅		
Execute fluxos que contornam as permissões do usuário		✅		
Opções de formato de texto atualizadas para recurso de fluxo de modelo de texto		✅		
Veja uma área de tela aumentada para outras definições de configuração em editores de propriedade		✅		
Permita que usuários do fluxo pesquisem registros por qualquer campo pesquisável		✅		
Melhorias à barra de ferramentas do Flow Builder		✅		
Gerenciamento do Lightning Flow				
Analisar o uso do fluxo de tela	✅			
Acompanhe o uso de recursos limitados de seus fluxos		✅		
Seja notificado quando uma mensagem de evento de plataforma não iniciar ou retomar um fluxo ou processo assinado		✅		
Emails do usuário de processo automatizado			✅	
Melhorias de empacotamento de segunda geração: Exclua fluxos anteriores de pacotes			✅	
Extensões do Lightning Flow				
Configure mais facilmente componentes de tela de fluxo personalizados (beta)		✅		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Configure ações invocáveis no Flow Builder mais facilmente (beta)		✅		
Crie componentes da tela de fluxo que funcionem para vários objetos (beta)		✅		
Acesse variáveis definidas pelo Apex de fluxos externos		✅		
Use alertas e chat do Salesforce Anywhere em seus processos e fluxos (beta)		✅		
Atualizações da versão do Lightning Flow				
Avaliar critérios com base em valores de registro originais no Criador de processos (atualização, adiada)			✅	
Habilitar salvamento parcial para ações invocáveis (atualização, adiada)			✅	
Impor o acesso a dados em fórmulas de fluxo (atualização, adiada)			✅	
Fazer os fluxos respeitarem modificadores de acesso para ações do Apex legadas (atualização, adiada)			✅	
Desabilite regras para impor acesso explícito à classe do Apex (atualização, adiada)			✅	
Retorne valores nulos em fórmulas de processo e fluxo (atualização crítica, adiada)			✅	
Requer acesso do usuário a classes do Apex invocadas por fluxo (atualização, descontinuada)			✅	
Criador de previsões do Einstein: Definir seu conjunto de permissões, executar relatórios e habilitar previsões usando o cartão de pontuação				
Defina seu conjunto de previsões no Criador de previsões do Einstein			✅	
Execute relatórios do Criador de previsões do Einstein			✅	
Habilitar as Previsões do Einstein usando o cartão de pontuação			✅	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Verifique dados para mais tipos de campo no Criador de previsões do Einstein			✅	
Leia o cartão de pontuação mais facilmente no Criador de previsões do Einstein			✅	
Criador de aplicativo Lightning				
Use as teclas Tab e Seta para navegar na paleta de componentes		✅		
Adicionar o componente de perfis globais do C360 a mais layouts de página				
Globalização				
Traduzir detalhes do produto com tradução de dados			✅	
Habilitar formatos de localidade de ICU (atualização lançada anteriormente)			✅	
Os formatos da localidade do Reino Unido e o rótulo de idioma maori foram atualizados	✅			
Documentação de tradução aprimorada	✅			
Compartilhamento				
A proteção do modelo de compartilhamento e padrões organizacionais dos usuários convidados foi imposta			✅	
Crie regras de compartilhamento do usuário convidado por padrão		✅		
Aprovações				
Atualize alertas por email que usam campos de mesclagem de aprovação corrigidos	✅			
Controle a ordem dos processos de aprovação ativos de maneira programática		✅		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Configuração geral				
Visualize registros usando a visualização completa (disponível ao público em geral)			✅	
Use o novo perfil do usuário de acesso mínimo		✅		
Traduzir rótulos da guia da página do Lightning em Configuração		✅		
O Salesforce IoT Explorer Edition está sendo descontinuado		✅		
Consulte as permissões de entidade atualizadas automaticamente em Configurar trilha de auditoria		✅		
Os limites das notificações por push aumentaram		✅		
Exigir permissão para visualizar nomes de registro em campos de pesquisa (atualização, adiada)			✅	
Alterações de permissão para recursos de personalização		✅		

Segurança, privacidade e identidade

Atualizamos a autenticação de dois fatores e a autenticação delegada. O HTTPS conecta-se mais rapidamente com grampeamento OCSP. A Detecção de ameaças com monitoramento de evento em tempo real está disponível ao público em geral e você pode escolher receber alertas de ameaças por aplicativo, email ou SMS.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Autenticação e identidade				
Iniciar autenticação de dois fatores com o Apex		✅		
Habilitar a autenticação de dois fatores para usuários externos			✅	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Os usuários apenas da API podem registrar-se para autenticação de dois fatores na interface de usuário do Salesforce	✅			
Permitir que usuários altamente confiáveis ignorem a verificação de identidade			✅	
Aplicar autenticação delegada à sua organização do Salesforce			✅	
Integrar perfeitamente IDs de federação a provedores de identidade			✅	
Personalize o tipo de página de login integrada			✅	
Melhore o SSO com URLs da comunidade personalizados		✅		
Descubra os atributos de página de login com os novos campos de resposta JSON		✅		
Acessar serviços da API do Pardot com aplicativos conectados			✅	
Filtrar o histórico de login por tipo de aplicativo e login		✅		
Domínios				
Simplifique a verificação de certificado externo com grampeamento de OCSP		✅		
Estabilize URLs para Visualforce, Criador de experiências, Site.com Studio e Content Files (atualização, adiada)			✅	
Estabilizar o nome de host para Meus URLs de domínio em sandboxes (atualização, imposta)			✅	
Rotear meus domínios por meio do Salesforce Edge (atualização, imposta)		✅		
O requisito de comprimento de nome do Meu domínio mudou		✅		
Salesforce Shield				

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Criptografia de plataforma: Recursos de organização teste para testes e adeus a eventos bloqueados				
Teste mais funcionalidade da Shield Platform Encryption em organizações teste			✅	
Evite eventos bloqueados ao criptografar usando a API de metadados		✅		
Remover a permissão Gerenciar chaves de criptografia do perfil do administrador do sistema (atualização lançada anteriormente)			✅	
Monitoramento de eventos: Disponibilidade geral de eventos em tempo real de detecção de ameaças, suporte da segurança de transação para eventos de detecção de ameaças, descontinuação de segurança da transação legada				
Detectar ameaças à sua organização (disponível ao público em geral)			✅	
Seja notificado sobre uma ameaça detectada			✅	
Visualizar eventos de detecção de ameaças			✅	
Detectar erros quando uma organização excede o limite do Apex de execução longa concomitante			✅	
Permissão do usuário renomeada			✅	
Menos conjuntos de dados duplicados no aplicativo Analytics			✅	
Personalizar mensagens de bloqueio de segurança da transação			✅	
Interface do criador de condições aprimorada			✅	
Alterados os requisitos de permissão do usuário para segurança da transação			✅	
Migrar políticas legadas			✅	
Melhorias de desempenho do aplicativo Analytics			✅	
Localize os recursos certos com Blindar o mapa de aprendizado			✅	
Proteção de dados e privacidade: Chamadas de API de consentimento e canais de consentimento do cliente				

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Armazene um novo ponto de contato e informações de consentimento do cliente		✅		
Personalize e armazene mais canais de consentimento do cliente		✅		
Melhorar a precisão de chamadas de API de consentimento		✅		
Outras alterações				
Proteja suas integrações entre nuvens com a Conexão privada (disponível ao público em geral)		✅		
Usar algoritmos de hashing mais fortes com a classe Crypto do Apex			✅	
Atribuir novos registros criados pelos usuários convidados de Sites do Salesforce a um proprietário padrão			✅	
Alterações de permissão para recursos de segurança		✅		

Implantação

Os novos componentes do conjunto de alterações estão disponíveis.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Componentes novos e alterados para conjuntos de alterações		✅		

Desenvolvimento

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

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Componentes do Lightning				
Comunique-se usando tecnologias de interface de usuário do Salesforce com o Serviço de mensagens do Lightning (disponível ao público em geral)		✅		
Compartilhe estilos CSS entre componentes da Web do Lightning		✅		
Exclua componentes do Lightning de pacotes gerenciados				✅
Componentes do Aura no namespace ui estão sendo descontinuados			✅	
Verificar permissões do usuário para Componentes da Web do Lightning		✅		
Obtenha informações sobre a comunidade do Lightning atual		✅		
Verifique se um componente da Web do Lightning está conectado ao DOM		✅		
Defina uma propriedade JavaScript em maiúscula usando um atributo HTML		✅		
Obter elementos filho por nome da classe ou marca nos Componentes da Web do Lightning		✅		
Alterações na API do DOM podem requerer atualizações de teste da UI		✅		
Componentes do Lightning usam o seletor de data do Android nativo		✅		
Componentes da Web do Lightning em guias personalizadas são reativos		✅		
Atualize as dependências do Jest para a v25.5.4 se você atualizou sfdx-lwc-jest para v0.9.0		✅		
Esquema de blob bloqueado para iframes		✅		
Atualizações da versão (anteriormente, Atualizações críticas): Atualizações adiadas				

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Restringir o acesso a métodos do Apex @AuraEnabled para usuários convidados e do portal com base no perfil do usuário (atualização, adiada)			✅	
Prevenir a criação de expressões de função em componentes do Aura criados dinamicamente (atualização, adiada)			✅	
Restringir o acesso a métodos do Apex @AuraEnabled para usuários autenticados com base no perfil do usuário (atualização, adiada)			✅	
Habilite as verificações de acesso de dependência em componentes do Lightning (atualização, adiada)			✅	
Usar "with sharing" em controladores do Apex @AuraEnabled com compartilhamento implícito (atualização, adiada)			✅	
Desabilitar o acesso a métodos não globais de controlador em pacotes gerenciados (atualização, adiada)			✅	
Aplicar modificadores de acesso em propriedades do Apex na marcação de componente do Lightning (atualização, adiada)			✅	
Alertas de segurança: Acesso restrito aos métodos do Apex @AuraEnabled com base no perfil do usuário				
Restringir o acesso a métodos do Apex @AuraEnabled para usuários convidados e do portal com base no perfil do usuário (alerta de segurança)			✅	
Restringir o acesso a métodos do Apex @AuraEnabled para usuários autenticados com base no perfil do usuário (alerta de segurança)			✅	
Serviços da plataforma do Einstein				
Einstein Vision: Detecte texto em imagens com o Einstein OCR, detecte produtos em prateleiras com um algoritmo otimizado				
Detectar texto em uma imagem com o Einstein OCR (disponível ao público em geral)		✅		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Detecte produtos em prateleiras de varejo com um algoritmo otimizado		✅		
Einstein Language: Crie modelos de Einstein Intent em vários idiomas, crie modelos do Einstein Intent que deem suporte a texto fora do domínio				
O Einstein Intent agora é compatível com vários idiomas		✅		
Crie modelos do Einstein Intent com suporte para texto fora do domínio		✅		
Visualforce				
Comunique-se usando tecnologias de interface de usuário do Salesforce com a do Serviço de mensagens do Lightning (disponível ao público em geral)		✅		
Reduza seus URLs do Visualforce (atualização, adiado)			✅	
Previna chamadas de navegação de API consecutivas em Páginas do Visualforce (atualização)		✅		
Atualize o direcionamento de objeto sforce.one para iframes aninhados		✅		
Atualizar páginas do Visualforce para seletor de data nativo do Android		✅		
Controladores de acesso de páginas do Visualforce em diferentes pacotes com @namespaceAccessible		✅		
Alterações de permissão para informações da página do Visualforce		✅		
Consulte Dados atualizados ao editar registros em Páginas do Visualforce		✅		
Empacotamento				
Agendar e enviar por push upgrades a pacotes gerenciados desbloqueados e de segunda geração (beta)		✅		
Não consegue organizar seus metadados? Experimente os pacotes		✅		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
desbloqueados dependentes da organização (beta)				
Veja como converter pacotes gerenciados de primeira geração (visualização do desenvolvedor)				✅
Prepare-se para a imposição da cobertura de código de pacote desbloqueado		✅		
Apex				
Controle como serializar e desserializar tipos do Apex		✅		
Detectar erros quando uma organização excede o limite do Apex de execução longa concomitante		✅		
Habilite o cache aprimorado do esquema da organização (atualização lançada anteriormente)		✅		
Exigir permissão Visualizar configuração para enfileirar trabalhos do Apex assíncronos (atualização)		✅		
Exigir permissão Visualizar configuração para acessar dados de teste do Apex (atualização)		✅		
Anexe ações a trabalhos do Apex assíncronos usando finalizadores de transação (piloto)		✅		
Exclua até 2 mil registros de objeto grande em lote		✅		
Os limites das notificações por push aumentaram		✅		
Crie editores de propriedade personalizada para ações invocáveis (beta)		✅		
API				
Limite de solicitação de API concomitante corrigido para sandboxes		✅		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Tipos de metadados personalizados				
Criar relacionamentos com partículas da entidade usando tipos de metadados personalizados		✅		
Organizações teste: Novos recursos				
Criar organizações teste com mais recursos		✅		
Sandboxes				
Novas maneiras eficientes de proteger seus dados usando o Data Mask		✅		
Lightning Design System: Suporte para dispositivos móveis e toque cresce junto com outros aprimoramentos de componente				
Melhore a interface do usuário de toque e móvel do seu aplicativo				
Atualizações do componente do Lightning Design System		✅		
Parceiros de AppExchange				
Analisar comportamento do assinante com análise de aplicativo do AppExchange				✅
Captura de alteração de dados				
Aprimore mensagens de evento de alteração com campos extras (beta)				✅
Receba notificações de evento de alteração para mais um objeto		✅		
Assine o canal /data/ChangeEvents mesmo sem todas as permissões necessárias		✅		
Habilitar a criptografia de evento por meio da API de metadados requer um segredo do locatário do barramento de evento		✅		
Eventos da plataforma				
Obtenha o status de operações assíncronas de publicação de evento da plataforma (piloto)				✅

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Usar eventos da plataforma para acionar um fluxo		✅		
Desenvolver soluções para o Centro de comando do local de trabalho para o Work.com		✅		

Quip

Veja como seus usuários utilizam modelos do Quip com as métricas do Quip para Customer 360. Leve seus painéis do Einstein Analytics para o Quip. Use todos os recursos do Quip para Customer 360 em um sandbox. Mantenha seus documentos do Quip com o suporte integral ao VPC. Adicione mapas de relacionamento a seus Planos da conta para que os representantes possam facilmente encontrar os principais contatos e histórico da conta.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Obtenha métricas úteis em seus modelos do Quip			✅	
Criar mapas de relacionamento em um documento do Quip	✅			
Adicione painéis do Einstein Analytics ativos a documentos do Quip (disponível ao público em geral)	✅			
Mantenha seus documentos sincronizados com a Colagem ativa no Fluxo do Lightning	✅			
Mantenha seus dados seguros com os recursos do Quip para Customer 360 no VPC			✅	
Teste o Quip para recursos do Customer 360 em um Salesforce Sandbox			✅	
Controle que organizações do Salesforce são conectadas ao Quip			✅	
Implantar o Quip para o Customer 360 mais rapidamente			✅	
Personalizar padrões de mesclagem de email em um documento do Quip			✅	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Obtenha aplicativos ativos do Salesforce aprimorados no Quip	✅			
Remover documentos do Quip de componentes do Lightning	✅			

Atualizações da versão (anteriormente, atualizações críticas) e alertas de segurança

Desfrute de uma visualização mais limpa de atualizações e alertas importantes em um só lugar. Garanta que sua organização se mantenha atualizada quanto a todas as alterações que afetam seu desempenho, sua segurança e seus usuários.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Analise alterações importantes da organização com atualizações da versão (beta)		✅		
Atualizações de versão (beta)			✅	
Alertas de segurança			✅	

Navegadores suportados

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

NESTA SEÇÃO:

Obtenha o suporte do Lightning Experience para o Microsoft® Edge Chromium

O Lightning Experience é compatível com a versão mais recente do Microsoft Edge Chromium para Windows. Não há suporte para o Salesforce Classic. O suporte do Lightning Experience e do Salesforce Classic para a versão não Chromium do Microsoft Edge termina em 31 de dezembro de 2020.

Navegadores e dispositivos compatíveis com o Lightning Experience

Consulte os navegadores e dispositivos compatíveis com o Lightning Experience.

Navegadores e dispositivos compatíveis com o Salesforce Classic

Consulte os navegadores e dispositivos compatíveis com o Salesforce Classic.

Navegadores compatíveis com o Einstein Analytics

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

Obtenha o suporte do Lightning Experience para o Microsoft® Edge Chromium

O Lightning Experience é compatível com a versão mais recente do Microsoft Edge Chromium para Windows. Não há suporte para o Salesforce Classic. O suporte do Lightning Experience e do Salesforce Classic para a versão não Chromium do Microsoft Edge termina em 31 de dezembro de 2020.

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

Como: Para ver qual versão do Edge você está usando, confira o ícone. O navegador Microsoft Edge Chromium usa o ícone , enquanto o Edge não Chromium usa o ícone .

Navegadores e dispositivos compatíveis com o Lightning Experience

Consulte os navegadores e dispositivos compatíveis com o Lightning Experience.

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

Nota:

- O Salesforce não oferece suporte para aplicativos que não sejam navegadores que incorporam o WebView ou controles similares a fim de renderizar conteúdo para o Salesforce Classic ou o Lightning Experience. Alguns exemplos de abordagens que incorporam esse tipo de controle são o Salesforce Mobile SDK, o WebBrowser Control da Microsoft, o navegador Chromium integrado da Electron, o UIWebView e o WKWebView do iOS e o WebView do Android.
- Não é possível acessar o Lightning Experience em um navegador móvel. Em vez disso, recomendamos o uso do aplicativo Salesforce móvel quando você estiver trabalhando em um dispositivo móvel.
- Você pode acessar o Lightning Experience no Safari do iPad. Para obter mais informações, confira Considerações sobre o Lightning Experience no Safari do iPad.
- O Lightning Experience não tem suporte para os modos incógnito ou outros modos de navegação privada.

Desktops e laptops

O Salesforce dá suporte aos seguintes navegadores. Garanta que seus navegadores estejam atualizados. Não há garantia de que outros navegadores ou versões mais antigas de navegadores tenham suporte para todos os recursos.

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

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

Importante: O suporte para a versão não Chromium do Microsoft Edge no Lightning Experience e no Salesforce Classic está terminando em 31 de dezembro de 2020. O Lightning Experience continua a dar suporte ao Microsoft Edge Chromium para Windows.

	Microsoft® Internet Explorer®	Microsoft® Edge (não Chromium)	Microsoft® Edge Chromium	Google Chrome™	Mozilla® Firefox®	Apple® Safari®
Lightning Experience	IE 11 apenas (EOL 31 de dezembro de 2020)	Suporte para a versão de navegador estável mais recente (EOL em 31 de dezembro de 2020)	Suporte para a versão de navegador estável mais recente	Suporte para a versão de navegador estável mais recente	Suporte para a versão de navegador estável mais recente	Suporte para a versão de navegador estável mais recente
Comunidades do Lightning	Somente IE 11	Suporte para a versão de navegador estável mais recente	Suporte para a versão de navegador estável mais recente	Suporte para a versão de navegador estável mais recente	Suporte para a versão de navegador estável mais recente	Suporte para a versão de navegador estável mais recente
Considerações especiais de configuração?	Não	Não	Não	Não	Não	Não
Limitações?	Sim	Sim	Sim	Não	Sim	Sim

Nota: O fornecedor do navegador define "mais recente" para o próprio navegador. Consulte o fornecedor do seu navegador para determinar a versão mais recente disponível.

Tablets

Use o Safari da Apple no iPadOS (iOS 13.x) ou posterior. Não há suporte para a orientação de retrato nem para a troca de orientação no Lightning Experience no Safari do iPad. Use a orientação de paisagem e maximize seu navegador Safari para a largura total. Para evitar troca de orientação, ative a trava de rotação do iPad.

Damos suporte apenas ao aplicativo Salesforce móvel para tablets baseados em Android.

	Apple® Safari®	Google Chrome™	Outros navegadores	Aplicativo Salesforce móvel
iPadOS	Com suporte	Sem suporte	Sem suporte	Com suporte
Android	N/A	Sem suporte	Sem suporte	Com suporte

Nota: O Salesforce roda em laptops habilitados para toque, incluindo dispositivos Microsoft Surface e Surface Pro, como laptops ao invés de tablets. Não é possível acessar o aplicativo Salesforce móvel nesses dispositivos. Os usuários sempre são redirecionados para a experiência de site completo que está habilitada para eles: Lightning Experience ou Salesforce Classic. Apenas entradas de teclado e mouse padrão são compatíveis com esses tipos de dispositivos.

Telefones

Para a melhor experiência, use o aplicativo Salesforce móvel.

Navegadores e dispositivos compatíveis com o Salesforce Classic

Consulte os navegadores e dispositivos compatíveis com o Salesforce Classic.

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

Nota: Não há suporte ao uso do Salesforce Classic em um navegador móvel. Em vez disso, recomendamos o uso do aplicativo Salesforce móvel quando você estiver trabalhando em um dispositivo móvel.

Importante: O suporte para a versão não Chromium do Microsoft Edge no Lightning Experience e no Salesforce Classic está terminando em 31 de dezembro de 2020. O Lightning Experience continua a dar suporte ao Microsoft Edge Chromium para Windows.

	Microsoft® Internet Explorer®	Microsoft® Edge (não Chromium)	Microsoft® Edge Chromium	Google Chrome™	Mozilla® Firefox®	Apple® Safari®
Salesforce Classic	Somente IE 11	Suporte para a versão de navegador estável mais recente (EOL em 31 de dezembro de 2020)	Sem suporte	Suporte para a versão de navegador estável mais recente	Suporte para a versão de navegador estável mais recente	Suporte para a versão de navegador estável mais recente
Console do Salesforce Classic	Somente IE 11	Suporte para a versão de navegador estável mais recente (EOL em 31 de dezembro de 2020)	Sem suporte	Suporte para a versão de navegador estável mais recente	Suporte para a versão de navegador estável mais recente	Sem suporte
Considerações especiais de configuração?	Sim	Não	Não	Não	Sim	Não
Limitações?	Sim	Sim	Sim	Não	Não	Sim

Nota: O fornecedor do navegador define "mais recente" para o próprio navegador. Consulte o fornecedor do seu navegador para determinar a versão mais recente disponível.

Navegadores compatíveis com o Einstein Analytics

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

Salesforce em geral: Lightning Experience no iPad, otimize sua organização e trabalhe de modo inteligente com a visualização dividida

Acesse o Lightning Experience em seu iPad, use o Conversor de configuração do Lightning Experience e o Aplicativo do Salesforce Optimizer para ajudá-lo a acessar o Lightning Experience e percorra pelos nossos registros com a visualização dividida para navegação padrão. Além disso, adicione guias passo a passo ao seu aplicativo e use avisos aprimorados para ajudar a preparar seus usuários rapidamente.

NESTA SEÇÃO:

Acesse o Lightning Experience em dispositivos iPad (disponível ao público em geral)
Aproveite a versão completa de desktop do Lightning Experience no iPad usando o Safari.

Percorra as listas facilmente usando a visualização dividida para navegação padrão
Você costuma trabalhar com vários registros em uma lista? Com a visualização dividida, você pode ver um modo de exibição de lista e um registro lado a lado. Para ir para um novo registro, selecione-o na visualização dividida e o novo registro será aberto com a lista ainda na visualização. Não é mais preciso alternar a navegação entre sua lista e seus registros. A visualização de lista é ótima para percorrer registros em sequência ou para espiar rapidamente um conjunto de registros. O painel de visualização dividida é recolhível para maior flexibilidade.

Transição do Lightning Experience: Assistente de transição, Optimizer, Conversor de configuração
Prepare sua organização e seus usuários com ferramentas que automatizam e aceleram a transição para o Lightning Experience.

Engajamento do Lightning Experience: Guias passo a passo, Criador de orientações no aplicativo, avisos
Guias passo a passo unem-se à família de Orientação no aplicativo. Há um novo criador disponível que é perfeito para gerar avisos e guias passo a passo. Os usuários podem mover os avisos flutuantes como quiserem.

Salesforce Anywhere: Simplifique e otimize a colaboração do Salesforce (beta)
Centralize sua experiência de colaboração do Salesforce e aumente a produtividade da equipe com o Salesforce Anywhere. Seus usuários podem conversar com colegas de equipe dentro do Salesforce e receber alertas personalizados sobre alterações de dados do Salesforce. Quando seus usuários estão em trânsito, eles podem usar o aplicativo móvel Salesforce Anywhere para manterem-se atualizados.

Salesforce Surveys: Integração de organização mais profunda e mais ferramentas para o criador
Crie ou atualize registros com base nas respostas do cliente, personalize pesquisas com campos de mesclagem e colete feedback pós-chat ou em todo o ciclo de vida de um cliente. Defina as configurações padrão iniciais para pesquisas. Melhore as taxas de resposta com mais tipos de pergunta, uma nova maneira interessante de compartilhar convites e uma melhor experiência do tradutor.

Lightning Scheduler: Atribuição automática de recursos, agendamento anônimo, experiência de agendamento aprimorada para usuários globais e muito mais
Permita que seus usuários percorram o agendamento de compromisso com atribuição de recursos automática. Faça com que os compromissos fiquem anônimos para proteger a privacidade de seus recursos e ter a flexibilidade para reatribuir recursos diferentes caso os recursos atribuídos fiquem inicialmente indisponíveis. Para melhor atender os usuários globais, o Lightning Scheduler agora dá suporte a quilômetros, além de milhas, e os usuários agora veem os formatos de data e hora adequados em telas de fluxo com base em sua respectiva localidade.

Pesquisa: Encontre informações mais rapidamente e obtenha os resultados mais relevantes
Aumente sua produtividade usando Pesquisar. Você pode encontrar os registros desejados com mais facilidade e adotar a ação certa usando a página de resultados da pesquisa.

Redirecionar avisos para URLs externos

Para fornecer maior segurança, agora processamos e redirecionamos links para URLs externos ou qualquer lugar fora do Salesforce.

Obtenha a experiência do Trailblazer.me na Ajuda do Salesforce

A Ajuda do Salesforce agora usa o Trailblazer.me para gerenciamento de configurações de entrada, login e perfil. Quando os usuários abrem um link no Menu de ajuda que os direciona à Ajuda do Salesforce, eles fazem login na conta do Trailblazer.me primeiro.

O recurso de modo escuro da Extensão do Lightning está temporariamente desabilitado

O modo escuro está desabilitado enquanto resolvemos alguns problemas de desempenho. Estamos trabalhando para disponibilizá-lo novamente.

Exigir conexões HTTPS seguras (atualização, imposta)

Exigir conexões HTTPS seguras foi uma atualização na Spring '20 e imposta em organizações de produção em 1º de maio de 2020. Como parte das atualizações relacionadas às alterações do cookie do SameSite do Google Chrome, as conexões HTTPS precisam acessar o Salesforce. Conexões HTTP não são mais permitidas. Essa atualização habilitava a configuração Exigir conexões seguras (HTTPS) na página Configuração de definições da sessão e impedia que ela fosse desabilitada. A configuração Exigir conexões seguras (HTTPS) para todos os domínios de terceiros não é afetada por essa atualização.

Abra hyperlinks em campos de fórmula corretamente (atualizado, imposto)

Quando há campos de fórmula que possuem uma função `HYPERLINK`, o Lightning Experience ignora o valor de destino ao tentar abrir o link. Essa atualização garante que o valor de destino para hyperlinks seja ignorado, explicitamente configurado ou definido por padrão. Essa atualização foi disponibilizada inicialmente na versão Winter '19 e imposta na versão Summer '20.

Continuar trabalhando com diálogos focados em guias (atualização lançada anteriormente)

Em aplicativos de console do Lightning, os diálogos não o impedem mais de interagir com o restante da interface do usuário. Essa atualização de versão limita o foco dos diálogos acionados por uma guia ou subguia do espaço de trabalho a apenas a guia que os acionaram. Essa atualização de versão foi disponibilizada inicialmente na versão Winter '20.

Crie mais registros de perfis globais

Economize tempo e reduza erros reduzindo a entrada de dados manual ao criar registros com base em dados de perfil global com a pesquisa Perfis globais C360. Crie registros em objetos padrão de lead e contato junto com o objeto de conta com suporte anteriormente em sua organização.

Acesse o Lightning Experience em dispositivos iPad (disponível ao público em geral)

Aproveite a versão completa de desktop do Lightning Experience no iPad usando o Safari.

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

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Requisitos técnicos para tablets (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Considerações sobre o Lightning Experience no Safari do iPad (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

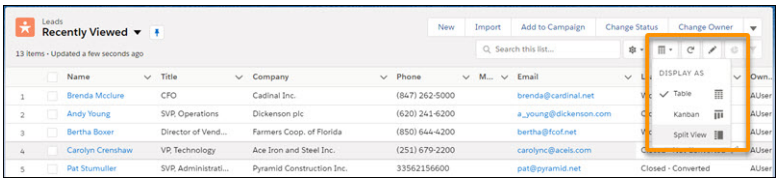
Percorra as listas facilmente usando a visualização dividida para navegação padrão

Você costuma trabalhar com vários registros em uma lista? Com a visualização dividida, você pode ver um modo de exibição de lista e um registro lado a lado. Para ir para um novo registro, selecione-o na visualização dividida e o novo registro será aberto com a lista ainda na visualização. Não é mais preciso alternar a navegação entre sua lista e seus registros. A visualização de lista é ótima para percorrer registros em sequência ou para espiar rapidamente um conjunto de registros. O painel de visualização dividida é recolhível para maior flexibilidade.

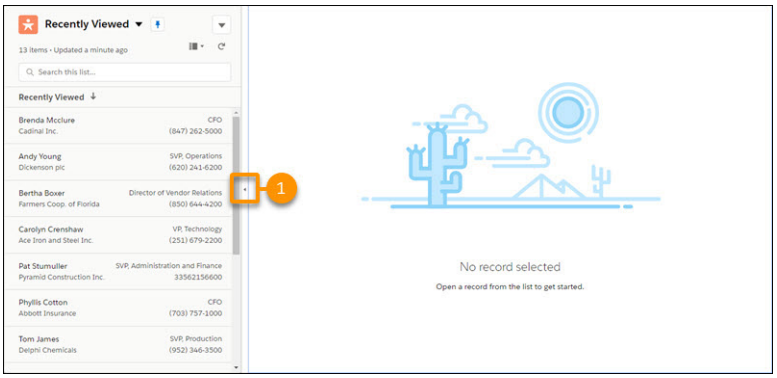
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

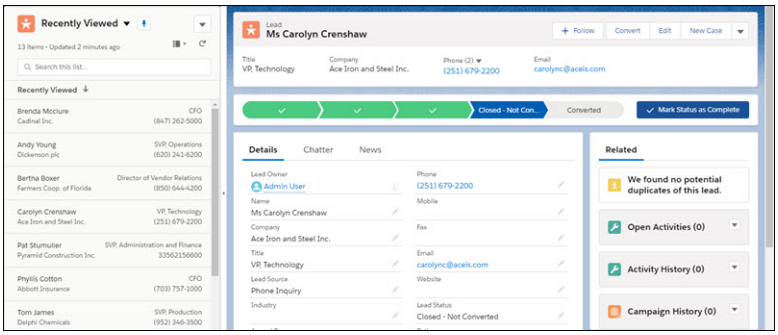
Quando: Essa funcionalidade estará disponível progressivamente durante o lançamento da versão Summer '20.

Como: Para acessar a visualização dividida, selecione **Visualização dividida** no menu suspenso Exibir como. Se você selecionar a visualização dividida para um objeto, esse objeto será automaticamente carregado na visualização dividida até você alterar a visualização Exibir como.



Na visualização dividida, abra um registro para vê-lo ao lado da sua lista. Para recolher o modo de exibição de lista, clique em ◀ (1). Clique em ▶ para expandir a lista novamente.





Nota: A visualização dividida é compatível apenas com objetos que estão na barra de navegação. Para usar a visualização dividida, garanta que o objeto seja adicionado como um item de navegação na barra de navegação. A visualização dividida antes estava disponível apenas para o estilo de navegação em console.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Trabalhar com os modos de exibição de lista no Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Personalizar a barra de navegação no Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

IdeaExchange: Dar suporte à exibição dividida (como console) na Navegação padrão (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Transição do Lightning Experience: Assistente de transição, Optimizer, Conversor de configuração

Prepare sua organização e seus usuários com ferramentas que automatizam e aceleram a transição para o Lightning Experience.

NESTA SEÇÃO:

Obtenha mais orientação do Assistente de transição do Lightning Experience
Para ajudar com a transição do Lightning Experience, adicionamos mais ferramentas e recursos ao Assistente de transição.

Acelere a manutenção da organização com o aplicativo Optimizer
Conheça o aplicativo Salesforce Optimizer, a maneira interativa de revisar e agir em relação a recomendações de especialistas para manter sua implementação da organização do Salesforce. Não é preciso instalar um pacote, basta habilitar o aplicativo, clicar em executar e relaxar enquanto inspecionamos sua organização. Identifique rapidamente problemas que exijam atenção imediata usando o modo de exibição de lista de resultados classificáveis. Leia as recomendações do Salesforce para planejar as próximas etapas. Use links rápidos em páginas de resultados para ir diretamente para a página Configuração aplicável. Antes, você só podia consumir conteúdo do Optimizer ao consultar um relatório em inglês entregue como um arquivo PDF.

Simplificar tarefas de transição com o Conversor de configuração do Lightning Experience (disponível ao público em geral)
Todas as guias no Conversor de configuração do Lightning Experience agora estão disponíveis ao público em geral. O Conversor de configuração ajuda você a preparar sua organização para o Lightning Experience, simplificando ou automatizando tarefas de transição comuns. As guias Início, URL embutido em código, Páginas do Visualforce e Pacotes do AppExchange foram lançadas anteriormente como recursos beta.

Analise seu preparo para o Lightning com mais rapidez
Comece acessando a nova página inicial de Verificação de preparo, agora disponível fora do Assistente de transição.

Obtenha mais orientação do Assistente de transição do Lightning Experience

Para ajudar com a transição do Lightning Experience, adicionamos mais ferramentas e recursos ao Assistente de transição.

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

Por quê: Veja o que há de novo.

- **Na fase de distribuição**

  - Estágio de implementação: Configurar mais recursos de aprimoramento de produtividade para seus usuários. Há novas etapas para adicionar um Caminho a objetos, ativar Notícias, personalizar a página inicial do Lightning Experience e personalizar os componentes nas páginas de registro do seu objeto.
  - Estágio de ajuste: Obtenha ajuda para levar sua base de conhecimento Clássica para o Lightning Knowledge usando a Ferramenta de migração do Lightning Knowledge.
- **Na fase de otimização**
  - Estágio de motivação: Dê a seus usuários assistência de integração e orientação contextual ao configurar avisos no aplicativo específicos para seus casos de uso e negócios.

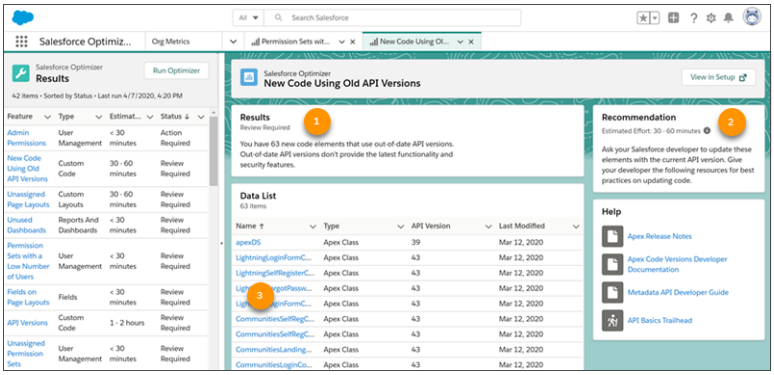
Acelere a manutenção da organização com o aplicativo Optimizer

Conheça o aplicativo Salesforce Optimizer, a maneira interativa de revisar e agir em relação a recomendações de especialistas para manter sua implementação da organização do Salesforce. Não é preciso instalar um pacote, basta habilitar o aplicativo, clicar em executar e relaxar enquanto inspecionamos sua organização. Identifique rapidamente problemas que exijam atenção imediata usando o modo de exibição de lista de resultados classificáveis. Leia as recomendações do Salesforce para planejar as próximas etapas. Use links rápidos em páginas de resultados para ir diretamente para a página Configuração aplicável. Antes, você só podia consumir conteúdo do Optimizer ao consultar um relatório em inglês entregue como um arquivo PDF.

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

Quem: Os usuários devem ter as permissões de usuário Personalizar aplicativo, Modificar todos os dados e Gerenciar usuários para acessar o aplicativo Optimizer. Diferentemente do relatório em PDF do Salesforce Optimizer, que estava disponível apenas em inglês, o aplicativo é traduzido nos idiomas do usuário final.

Por quê: O aplicativo torna fácil ser estratégico quanto ao planejamento da manutenção da organização. Em vez de rolar nas páginas de um relatório PDF estático em busca de resultados e próximas etapas, use o modo de exibição de lista de resultados classificável. A navegação no console de visualização dividida do Optimizer torna facilita a revisão dos resultados sem perder contexto.



No modo de exibição de lista, basta um clique para chegar aos resultados completos (1) e às recomendações (2) e à página Configuração para fazer qualquer alteração (3) em mais de 40 recursos analisados como parte do Optimizer.

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

Simplificar tarefas de transição com o Conversor de configuração do Lightning Experience (disponível ao público em geral)

Todas as guias no Conversor de configuração do Lightning Experience agora estão disponíveis ao público em geral. O Conversor de configuração ajuda você a preparar sua organização para o Lightning Experience, simplificando ou automatizando tarefas de transição comuns. As guias Início, URL embutido em código, Páginas do Visualforce e Pacotes do AppExchange foram lançadas anteriormente como recursos beta.

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

Quem: O Conversor de configuração do Lightning Experience requer as permissões Personalizar aplicativo e Modificar todos os dados.

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

Analise seu preparo para o Lightning com mais rapidez

Comece acessando a nova página inicial de Verificação de preparo, agora disponível fora do Assistente de transição.

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

Por quê: Acesse a Verificação de preparo sem ir para o Assistente de transição para começar.

Como: A Verificação de preparo está disponível a administradores em ambientes de sandbox e produção. Para executar a Verificação de preparo em seu ambiente de sandbox, acesse https://sb-lightning-readiness-check.salesforce.com/home. Para executá-la em seu ambiente de produção, acesse https://lightning-readiness-check.salesforce.com/home. Você também ainda pode executar a Verificação de preparo no Assistente de transição do Lightning Experience.

Engajamento do Lightning Experience: Guias passo a passo, Criador de orientações no aplicativo, avisos

Guias passo a passo unem-se à família de Orientação no aplicativo. Há um novo criador disponível que é perfeito para gerar avisos e guias passo a passo. Os usuários podem mover os avisos flutuantes como quiserem.

NESTA SEÇÃO:

Crie vários guias passo a passo para treinamento no aplicativo

Crie uma experiência passo a passo guiada para seus usuários dentro do aplicativo com guias passo a passo, a adição mais recente à Orientação no aplicativo. Se você assinar o myTrailhead, mostre até 500 guias passo a passo aos usuários. Guias de integração, treinamento e adoção de recursos são rápidos de criar e fáceis de mostrar a usuários específicos.

Conheça o Criador de orientações no aplicativo

Ficou ainda mais fácil e intuitivo criar avisos e guias passo a passo. Para abrir espaço para novos guias passo a passo, a interface do usuário para criar a orientação no aplicativo agora é similar a outras ferramentas do criador no Salesforce.

Alterar o local dos avisos na página

Poupe tempo e garanta que os avisos apareçam na página certa para os usuários. Se você tiver um aviso que se aplique a vários objetos, clone o aviso e vá para uma página diferente. Tem um aviso que você deseja mover para outra página? Escolha uma nova página para avisos salvos anteriormente.

Mover avisos flutuantes pela tela

Apesar de todo o seu esforço para posicionar um aviso flutuante, ele pode ocultar o recurso que você está realçando. Agora, se um aviso estiver bloqueando uma área da página, os usuários poderão movê-lo.

Desfrute do design atualizado de avisos encaixados

O aviso encaixado foi reformulado para ficar mais bem alinhado com o visual do Lightning Experience. Essa alteração não afeta a contagem de caracteres nem a funcionalidade.

Aprender sobre o conteúdo no aplicativo Salesforce

Fique atualizado sobre importantes avisos no aplicativo, apresentações de boas-vindas e pop-overs que o Salesforce mostra para administradores e usuários.

Crie vários guias passo a passo para treinamento no aplicativo

Crie uma experiência passo a passo guiada para seus usuários dentro do aplicativo com guias passo a passo, a adição mais recente à Orientação no aplicativo. Se você assinar o myTrailhead, mostre até 500 guias passo a passo aos usuários. Guias de integração, treinamento e adoção de recursos são rápidos de criar e fáceis de mostrar a usuários específicos.

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

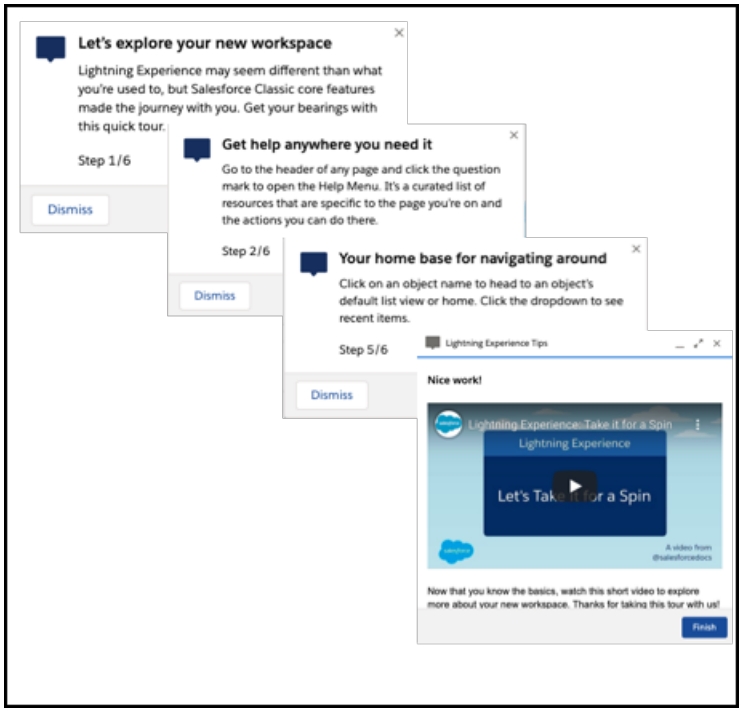
Quem: Administradores com as permissões do usuário Modificar todos os dados ou Personalizar o aplicativo podem criar e gerenciar guias passo a passo. Ou delegue um usuário para fazer a mesma coisa dando a ele as permissões de usuário Modificar metadados usando as funções da API de metadados e Gerenciar avisos.

Para mostrar seus guias passo a passo personalizados aos usuários, assine o myTrailhead para obter a licença do conjunto de permissões Acessar guias passo a passo e o conjunto de permissões Guias passo a passo. Atribua a permissão do usuário Visualizar guias passo a passo a usuários que você quer que vejam os guias passo a passo. Entre em contato com seu executivo de contas do Salesforce para detalhes sobre preços.

Se você quiser mostrar guias passo a passo aos seus usuários antes da assinatura, há uma avaliação gratuita de 30 dias que permite fazer isso. Procure o botão **Iniciar avaliação do guia passo a passo** na página Configuração da orientação no aplicativo para obter mais informações.

Por quê: Os guias passo a passo são uma série de até 10 avisos conectados que fornecem um caminho guiado para os usuários em páginas únicas ou múltiplas para aprendizado contextualizado.

- Integre novos contratados ao espaço de trabalho deles
- Destaque uma série de recursos-chave, mas relacionados
- Forneça uma visão geral de navegação ou recurso
- Conduza os usuários por um procedimento de várias etapas



Como acontece com avisos, os guias passo a passo são compatíveis com pacotes.

Como: Em Configuração, no Lightning Experience, insira `Orientação no aplicativo` na caixa Busca rápida e selecione **Orientação no aplicativo**. Clique em **Adicionar** para abrir o Criador de orientações no aplicativo em uma nova guia. Navegue para a página e clique em **Adicionar** novamente para posicionar seu guia passo a passo. Uma barra lateral direita permite que você edite a exibição, a posição e o conteúdo da etapa. Uma barra lateral esquerda permite que você navegue e reordene as etapas do guia passo a passo.

CONSULTE TAMBÉM:

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

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

Conheça o Criador de orientações no aplicativo

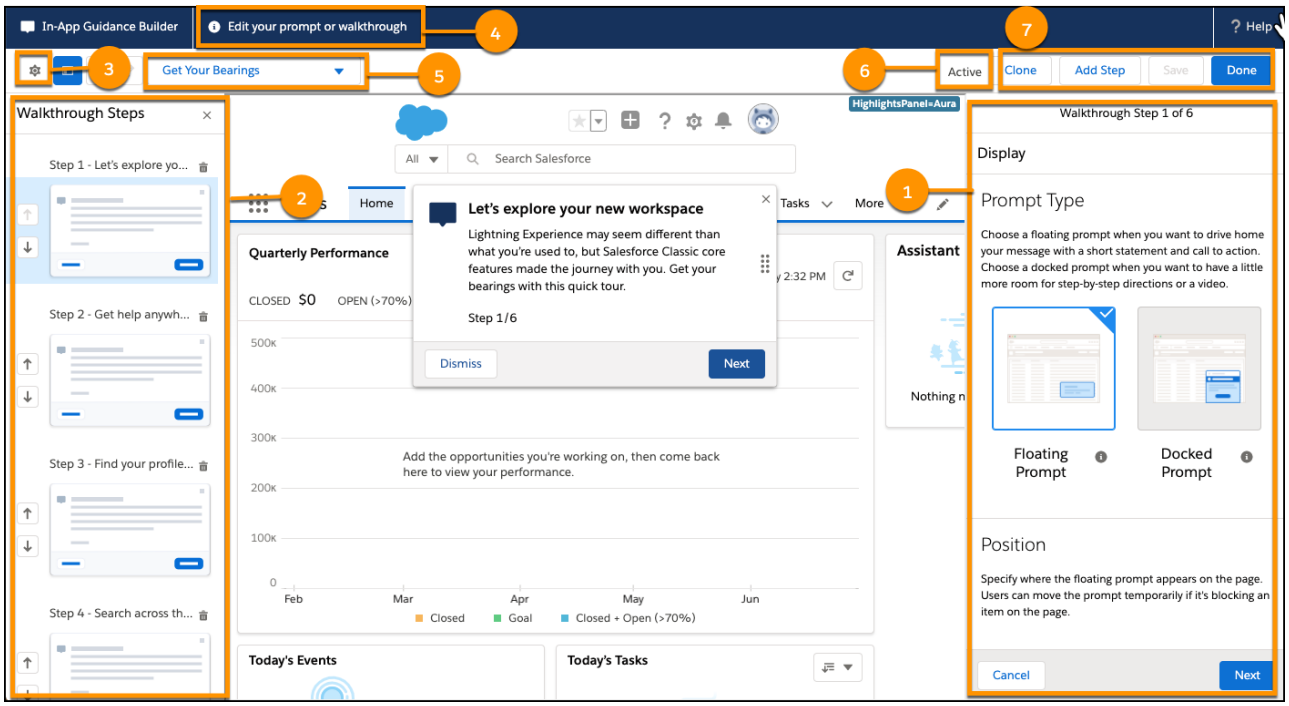
Ficou ainda mais fácil e intuitivo criar avisos e guias passo a passo. Para abrir espaço para novos guias passo a passo, a interface do usuário para criar a orientação no aplicativo agora é similar a outras ferramentas do criador no Salesforce.

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

Quem: Administradores com as permissões do usuário Modificar todos os dados ou Personalizar o aplicativo podem criar e gerenciar guias passo a passo ou avisos no Criador de orientações no aplicativo. Ou delegue um usuário para fazer a mesma coisa dando a ele as permissões de usuário Modificar metadados usando as funções da API de metadados e Gerenciar avisos.

Há mais requisitos para mostrar os guias passo a passo aos usuários. Veja a nota de versão relacionada listada para detalhes.

Como: Em Configuração, no Lightning Experience, insira Orientação no aplicativo na caixa Busca rápida e selecione Orientação no aplicativo. Clique em Adicionar para abrir o Criador de orientações no aplicativo em uma nova guia.



Clique em Adicionar novamente para posicionar seu aviso ou guia passo a passo. É na barra no lado direito que você especifica o tipo de orientação no aplicativo, o tipo e a posição do aviso e o conteúdo (1). Quando você cria um guia passo a passo, uma barra lateral esquerda aparece para exibir todas as etapas do guia passo a passo (2). Você pode excluir ou reordenar as etapas usando a barra lateral. O aviso é atualizado conforme você insere informações para que seja possível visualizá-las enquanto trabalha.

Depois de salvar a nova orientação no aplicativo, uma janela de configurações é exibida para personalizar as configurações de permissão, perfil, agenda, botão ou link de ação. Você pode dar um nome ao aviso e decidir ativá-lo ou não. Você sempre pode voltar para as configurações, clicando no ícone de configurações no cabeçalho do criador ao editar um aviso (3). O cabeçalho inclui também:

- Instruções úteis (4)
- Outras orientações no aplicativo na página (5)
- O status da orientação no aplicativo que você está editando (6)
- Botões de ação (a disponibilidade dos botões depende do tipo de orientação no aplicativo e de se você está visualizando ou criando) (7)

CONSULTE TAMBÉM:

Crie vários guias passo a passo para treinamento no aplicativo

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

Alterar o local dos avisos na página

Poupe tempo e garanta que os avisos apareçam na página certa para os usuários. Se você tiver um aviso que se aplique a vários objetos, clone o aviso e vá para uma página diferente. Tem um aviso que você deseja mover para outra página? Escolha uma nova página para avisos salvos anteriormente.

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

Por quê: Para avisos sobre recursos comuns, como modos de exibição de lista, favoritos ou o menu de Ajuda, replique as mesmas informações em várias páginas. Em vez de copiar e colar conteúdo, apenas clone um aviso existente e altere o local.

Embora você possa alterar o local de avisos ao editar e clonar, ainda não poderá editar diretamente o local de avisos instalados de pacotes. Porém, é possível clonar avisos de pacotes e alterar o local dessa maneira.

A habilidade de alterar o local aplica-se também a guias passo a passo, que são novos na versão Summer '20.

Como: Em Configuração, no Lightning Experience, insira `Orientação no aplicativo` na caixa Busca rápida e selecione **Orientação no aplicativo**. Selecione **Editar** ou **Clonar** no menu de ação no nível da linha. O Criador de orientações no aplicativo é aberto em uma nova guia. Navegue para o novo local dentro do criador. Clique em **Salvar** e depois em **Concluído**.

CONSULTE TAMBÉM:

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

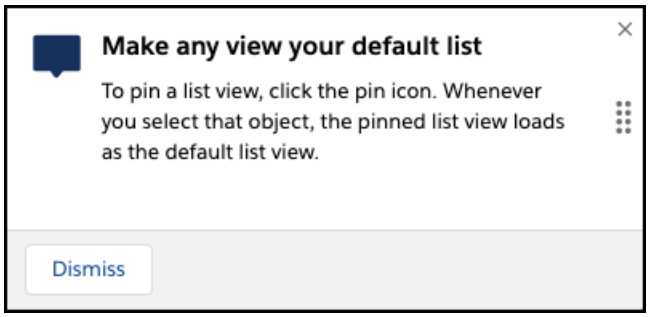
Mover avisos flutuantes pela tela

Apesar de todo o seu esforço para posicionar um aviso flutuante, ele pode ocultar o recurso que você está realçando. Agora, se um aviso estiver bloqueando uma área da página, os usuários poderão movê-lo.

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

Quem: Os usuários podem mover avisos flutuantes sempre que tais avisos são exibidos clicando no ícone de arrastar e soltar no lado direito do aviso.

Quando você cria ou edita avisos flutuantes no Criador de orientações no aplicativo, pode fazer o mesmo, mas os avisos não são salvos nesse local. Os avisos flutuantes podem ser salvos apenas em uma das seis posições predefinidas.



CONSULTE TAMBÉM:

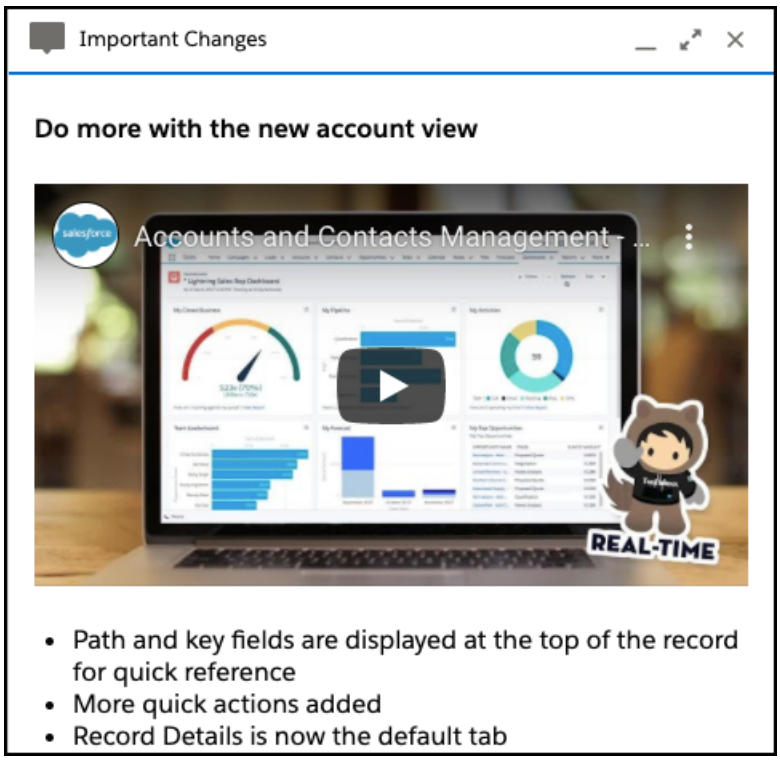
Ajuda do Salesforce: Orientação no aplicativo no Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Desfrute do design atualizado de avisos encaixados

O aviso encaixado foi reformulado para ficar mais bem alinhado com o visual do Lightning Experience. Essa alteração não afeta a contagem de caracteres nem a funcionalidade.

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

Por quê: Diga adeus ao banner de título azul e olá a um visual novo e simplificado.



CONSULTE TAMBÉM:

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

Aprender sobre o conteúdo no aplicativo Salesforce

Fique atualizado sobre importantes avisos no aplicativo, apresentações de boas-vindas e pop-overs que o Salesforce mostra para administradores e usuários.

Onde: A disponibilidade do conteúdo no aplicativo variar conforme o recurso.

Por quê: Evite informações duplicadas ao criar suas próprias orientações no aplicativo ou em outro conteúdo no aplicativo.

Na versão Summer '20, o Salesforce adicionou os seguintes avisos.

- Um aviso flutuante para lembrar os administradores do período de priorização do IdeaExchange. Mostrar apenas a administradores.
- Um aviso flutuante para incentivar os gerentes de vendas a experimentar o recurso de Coaching de chamada do Einstein no aplicativo High Velocity Sales.
- Um aviso encaixado para incentivar os administradores a ativar o recurso Lista relacionada aprimorada. Mostrar apenas a administradores.

Você pode desativar todo o conteúdo no aplicativo criado pelo Salesforce usando a página Configuração da orientação no aplicativo.

CONSULTE TAMBÉM:

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

Salesforce Anywhere: Simplifique e otimize a colaboração do Salesforce (beta)

Centralize sua experiência de colaboração do Salesforce e aumente a produtividade da equipe com o Salesforce Anywhere. Seus usuários podem conversar com colegas de equipe dentro do Salesforce e receber alertas personalizados sobre alterações de dados do Salesforce. Quando seus usuários estão em trânsito, eles podem usar o aplicativo móvel Salesforce Anywhere para manterem-se atualizados.

Onde: Esse recurso está disponível no Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Nota: O Salesforce Anywhere é um Serviço não GA e não um "Serviço" ou parte dos "Serviços", conforme definido no Contrato de assinatura mestre Salesforce ("MSA") com a Salesforce. Esse serviço não GA está sujeito aos termos e condições do Contrato de pesquisa piloto universal ("UPRA"), incluindo o Adendo de processamento de dados ao UPRA. O uso desse Serviço não GA é feito a seu critério, e qualquer decisão de compra deve ser tomada apenas com base nos produtos e recursos do Salesforce disponíveis ao público em geral. A disponibilidade automática do Salesforce Anywhere depende do seu MSA com o Salesforce e do tipo de serviços que você comprou. Caso você não veja o Salesforce Anywhere em Configuração, entre em contato com o executivo de conta para obter acesso ao Salesforce Anywhere.

Quando: O Salesforce Anywhere está disponível progressivamente desde 13 de julho de 2020. Para garantir que sua organização esteja inscrita no programa beta Salesforce Anywhere, preencha o formulário de inscrição.

Quem: Para usar o Salesforce Anywhere, os usuários finais devem ter uma licença de usuário do Salesforce, da Salesforce Platform ou da Lightning Platform.

Aprenda sobre o Lightning Experience e os recursos móveis do Salesforce Anywhere nas Notas de versão do Salesforce Anywhere.

Salesforce Surveys: Integração de organização mais profunda e mais ferramentas para o criador

Crie ou atualize registros com base nas respostas do cliente, personalize pesquisas com campos de mesclagem e colete feedback pós-chat ou em todo o ciclo de vida de um cliente. Defina as configurações padrão iniciais para pesquisas. Melhore as taxas de resposta com mais tipos de pergunta, uma nova maneira interessante de compartilhar convites e uma melhor experiência do tradutor.

NESTA SEÇÃO:

Transforme respostas em registros do Salesforce

Crie ou atualize registros com base nas respostas dos participantes. Crie um mapa de dados para definir os valores para campos de objeto que são preenchidos no envio de uma resposta. Você pode mapear as respostas dos participantes para um ou mais campos ou pode escolher um valor constante que é preenchido em um campo.

Personalize pesquisas com seus dados do Salesforce

Ofereça uma experiência personalizada e mais contextual para seus participantes. Use campos de mesclagem para inserir os dados da organização do Salesforce em pesquisas. Você pode adicionar campos de mesclagem à página Boas-vindas e a perguntas da pesquisa.

Coletar feedback do cliente após o chat

Use pesquisas para coletar o feedback do cliente no fim de uma sessão de chat integrado. Seus clientes ficam na janela de chat para responder.

Transforme a experiência do cliente com mapas de ciclo de vida do cliente

Entenda a percepção dos clientes sobre seu negócio coletando feedback do cliente em cada estágio do ciclo de vida do cliente. Crie mapas de ciclo de vida do cliente com vários estágios e associe cada estágio a uma ou mais perguntas de pesquisa. Use a ação Enviar convite para pesquisa no Criador de processos para enviar convites para pesquisa em cada estágio.

Escolha padrões e deixe a pesquisa ser executada

Defina as configurações padrão iniciais para as regras de compartilhamento e conteúdo para convites enviados usando processos automatizados, como Configurações de suporte. Quando os participantes fora da sua organização do Salesforce escolhem um idioma no qual visualizar a pesquisa, informe o idioma em que a pesquisa foi criada.

Entenda o que os participantes gostam e não gostam

Use o novo tipo de pergunta Gosta ou Não gosta para definir perguntas que permitem aos participantes expressar suas opiniões.

Colete informações essenciais do participante com texto curto

Use o novo tipo de pergunta Texto curto para coletar informações essenciais do participante, como informações de contato ou pessoais. Você também pode usá-lo para coletar respostas de texto de até 200 caracteres.

Compartilhe convites para a pesquisa usando códigos QR

Agora você pode fazer o download de um código QR que contenha um convite para a pesquisa e compartilhá-lo com os participantes. Os participantes podem simplesmente escanear o código QR para abrirem a pesquisa e responderem. Esse convite não está vinculado ao registro do participante.

Dê ao seu público global uma experiência aprimorada

Torne as pesquisas traduzidas visualmente atraentes adicionando imagens. Além disso, ao traduzir uma pergunta que inclua uma resposta a uma pergunta anterior, você pode visualizar a tradução da pergunta original.

Envie pesquisas entre organizações usando pacotes gerenciados

Agora você pode enviar pesquisas de uma organização para outra usando pacotes gerenciados. Se você alterar a pesquisa na organização de origem, pode mover a pesquisa atualizada para a organização de destino usando uma nova versão do pacote gerenciado.

Veja todos os tipos de pergunta de uma só vez

Foram-se os dias da barra de rolagem. Use o seletor de perguntas expandido para visualizar todos os tipos de pergunta em uma visão geral.

Torne mais fácil para os participantes da pesquisa fora da sua organização responderem

Participantes fora da sua organização do Salesforce não exigem acesso de Edição no objeto Resposta à pesquisa para responder a pesquisas.

Alteração de nome do tipo de pergunta

Renomeamos perguntas de Texto para Texto longo para distingui-las do novo tipo de pergunta de Texto curto.

Análise do ciclo de vida do cliente: Análise de tópico, mapas do ciclo de vida do cliente, análise de resposta, análise de pesquisa interna e assistente de configuração aprimorada

Use o novo painel Análise de tópico para analisar os tópicos populares e aprender mais sobre seu negócio. O painel Mapa de ciclo de vida do cliente o ajuda analisar o feedback do cliente em vários estágios no ciclo de vida do cliente. No painel Análise de resposta, você agora pode analisar as respostas da pesquisa por demografia e geografia. Crie automaticamente conjuntos de dados para seu aplicativo com o assistente de configuração aprimorado.

Transforme respostas em registros do Salesforce

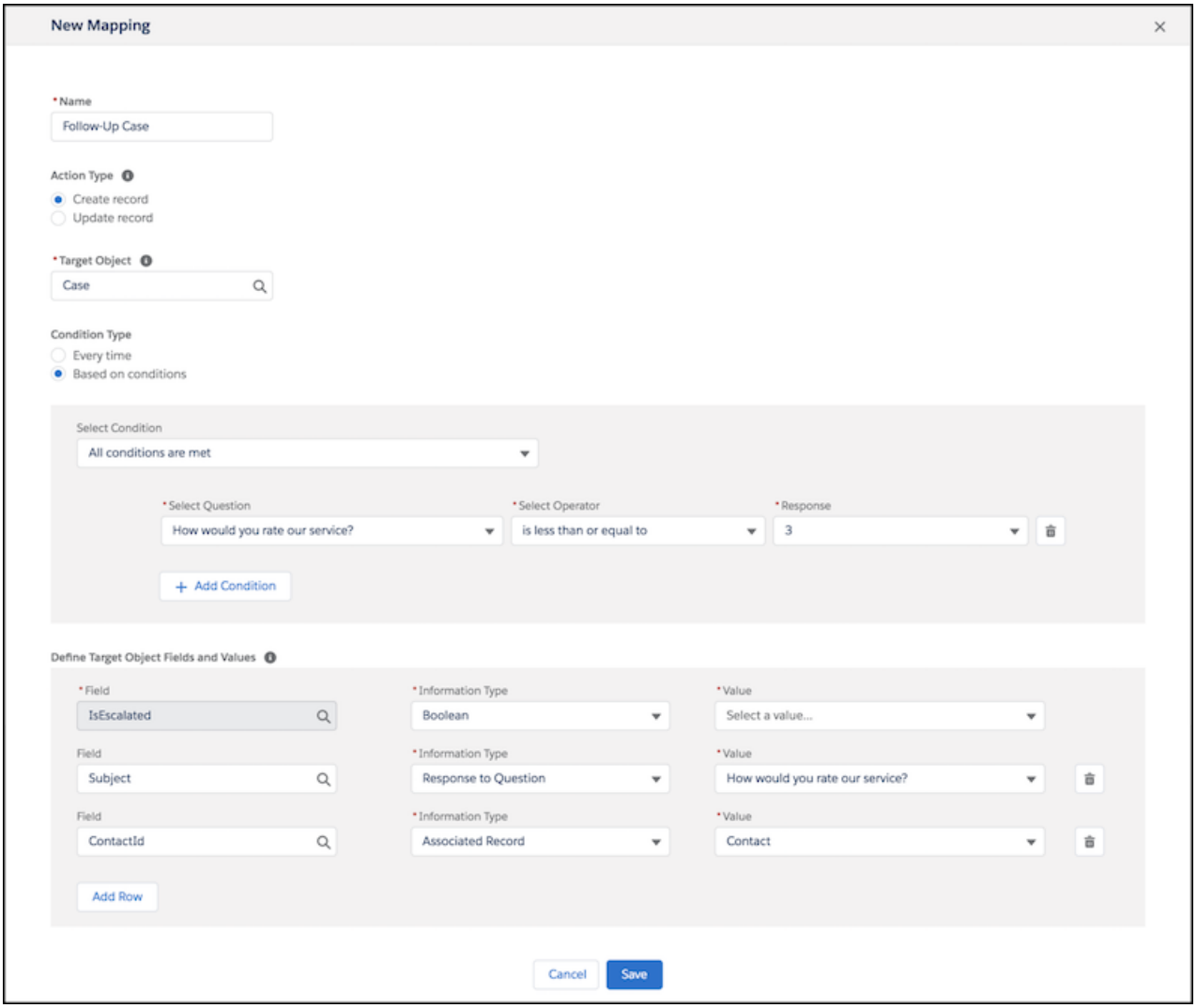
Crie ou atualize registros com base nas respostas dos participantes. Crie um mapa de dados para definir os valores para campos de objeto que são preenchidos no envio de uma resposta. Você pode mapear as respostas dos participantes para um ou mais campos ou pode escolher um valor constante que é preenchido em um campo.

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

Quem: Para criar um mapa de dados, os usuários precisam da permissão Recursos avançados de pesquisas do Salesforce, disponível na licença de Gerenciamento de feedback do Salesforce.

Por quê: Por exemplo, você pode usar um mapa de dados para criar um registro de caso de acompanhamento sempre que um cliente fornecer uma pontuação específica a um produto. Você pode mapear a resposta do participante para o campo do assunto do caso. Você também pode mapear o ID de registro de contato do participante como o ID do registro de Contato do caso.

Como: Abra uma pesquisa, clique em **Configurações avançadas** e selecione Mapeamento de dados da pesquisa. Clique em **Novo mapeamento**. Dê um nome ao mapa, escolha se deseja criar ou atualizar registros com base nas respostas dos participantes e selecione o objeto cujos registros devem ser criados ou atualizados. Escolha se os registros serão criados ou atualizados sempre ou com base nas condições. Por fim, mapeie os campos do objeto.



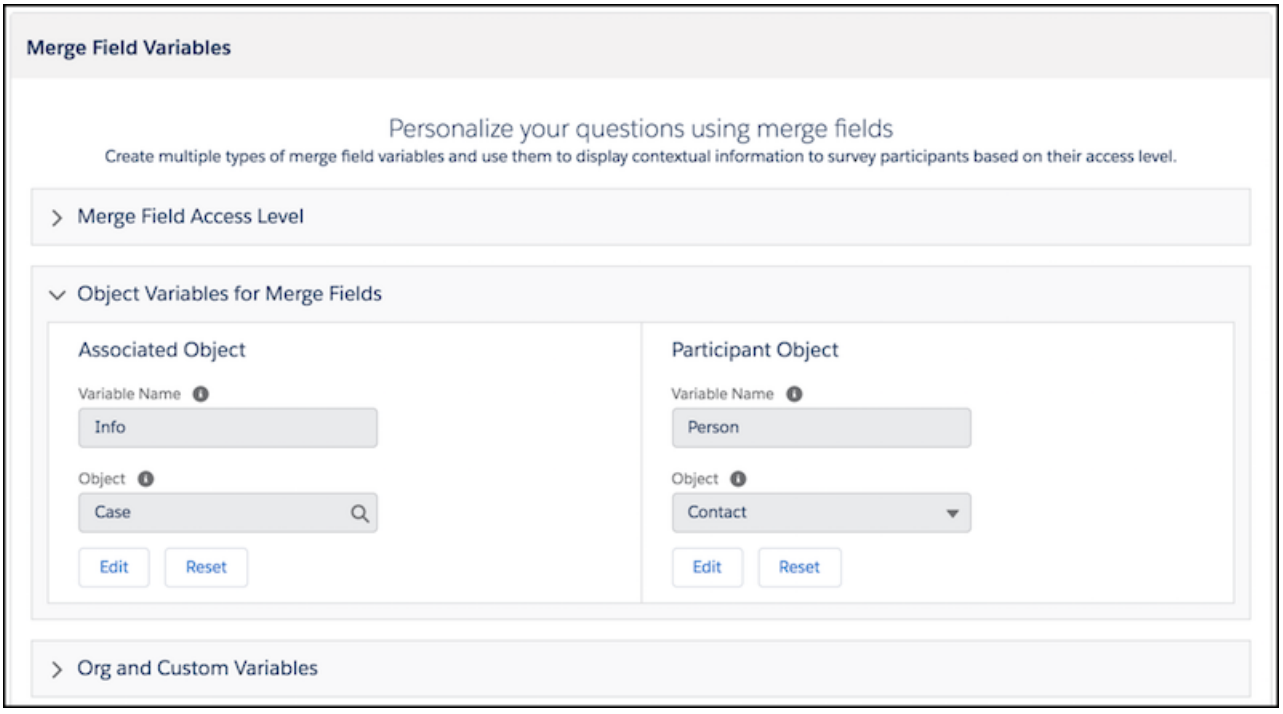
Personalize pesquisas com seus dados do Salesforce

Ofereça uma experiência personalizada e mais contextual para seus participantes. Use campos de mesclagem para inserir os dados da organização do Salesforce em pesquisas. Você pode adicionar campos de mesclagem à página Boas-vindas e a perguntas da pesquisa.

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

Quem: Para definir variáveis e usar campos de mesclagem, os usuários precisam da permissão Recursos avançados de pesquisas do Salesforce, disponível com a licença Gerenciamento de feedback do Salesforce.

Como: Abra uma pesquisa, clique em **Configurações avançadas** e selecione Mesclar variáveis de campo. Para garantir que os participantes não vejam dados que você não deseja que eles vejam, defina o acesso ao campo de mesclagem. Você pode configurar quatro tipos de variáveis e usá-las para inserir campos de mesclagem. Você pode criar uma variável para inserir informações sobre o registro associado ao convite. Você também pode definir uma variável para inserir informações personalizadas, como o nome do participante. Além disso, você também pode criar diversas variáveis para inserir informações sobre a organização do Salesforce ou valores personalizados.



Coletar feedback do cliente após o chat

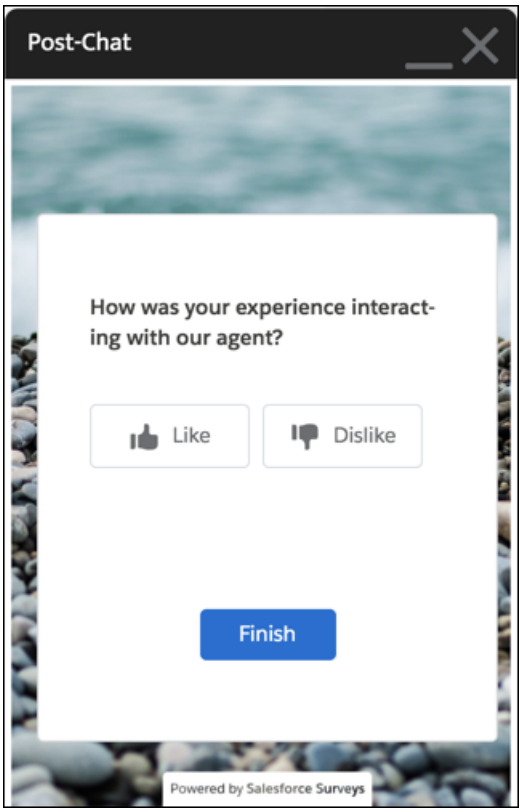
Use pesquisas para coletar o feedback do cliente no fim de uma sessão de chat integrado. Seus clientes ficam na janela de chat para responder.

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

Quem: Para selecionar uma pesquisa pós-chat em uma implantação de Serviço integrado, os usuários precisam da permissão Recursos avançados de pesquisas do Salesforce, disponível na licença de Gerenciamento de feedback do Salesforce.

Como: Adicione um chat integrado ao seu site ou comunidade. Para abrir uma pesquisa pós-chat em uma janela de chat em comunidades e sites externos, ative a pesquisa e selecione-a como a pesquisa pós-chat na implantação do Serviço integrado correspondente. Além

disso, para abrir uma pesquisa pós-chat na janela de chat em um site, permita o enquadramento em linha de pesquisas no URL do site na página Configurações da sessão.



Transforme a experiência do cliente com mapas de ciclo de vida do cliente

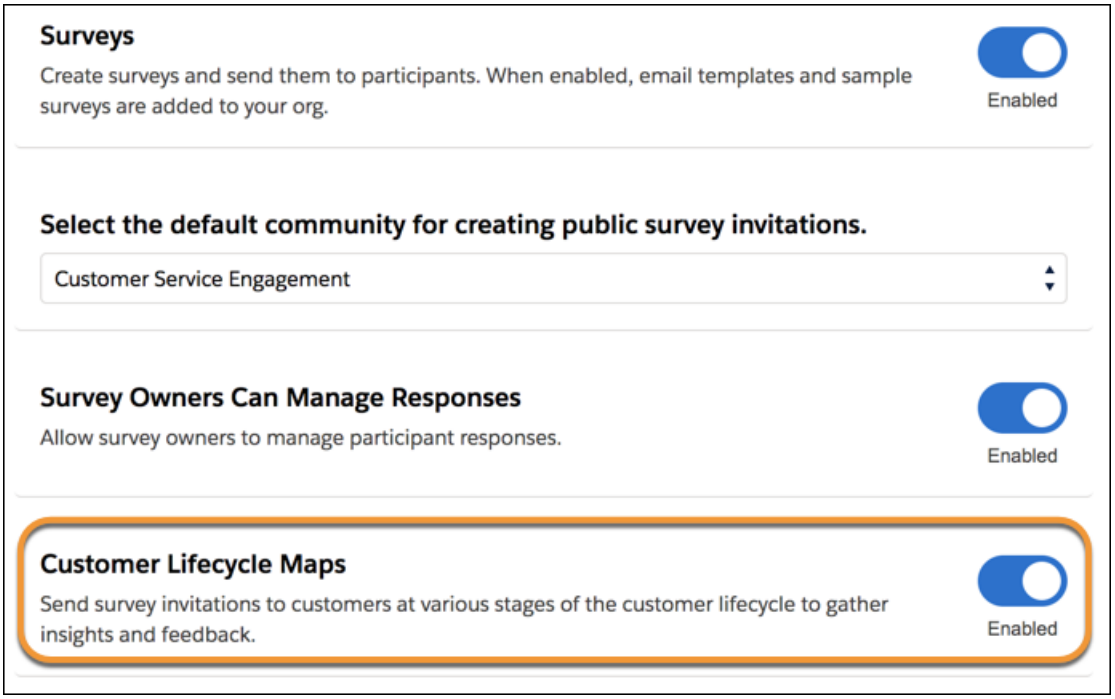
Entenda a percepção dos clientes sobre seu negócio coletando feedback do cliente em cada estágio do ciclo de vida do cliente. Crie mapas de ciclo de vida do cliente com vários estágios e associe cada estágio a uma ou mais perguntas de pesquisa. Use a ação Enviar convite para pesquisa no Criador de processos para enviar convites para pesquisa em cada estágio.

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

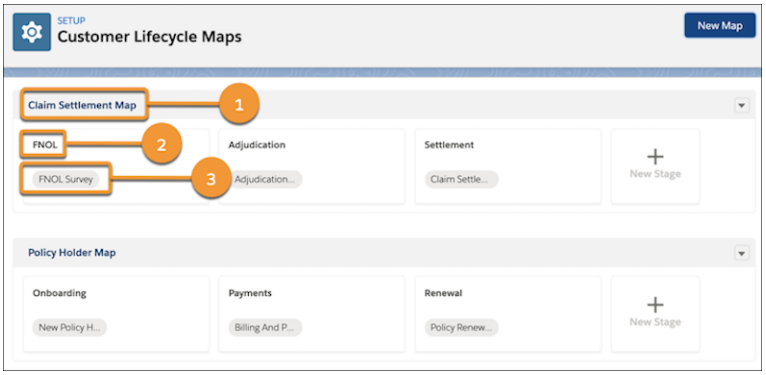
Quem: Para criar um mapa, os usuários precisam da permissão Recursos avançados de pesquisas do Salesforce, disponível com a licença de Gerenciamento de feedback do Salesforce.

Por quê: Para obter percepções úteis sobre as do cliente em todos os estágios, use Mapas da jornada do cliente no modelo Análise do ciclo de vida do cliente.

Como: Habilite a configuração Mapas de ciclo de vida do cliente na página Configurações de pesquisa. Comece a trabalhar com os seguintes mapas de exemplo.



Na página de configuração de Mapas do ciclo de vida do cliente, crie um mapa (1), defina os estágios (2) no mapa e associe perguntas da pesquisa a cada estágio (3).



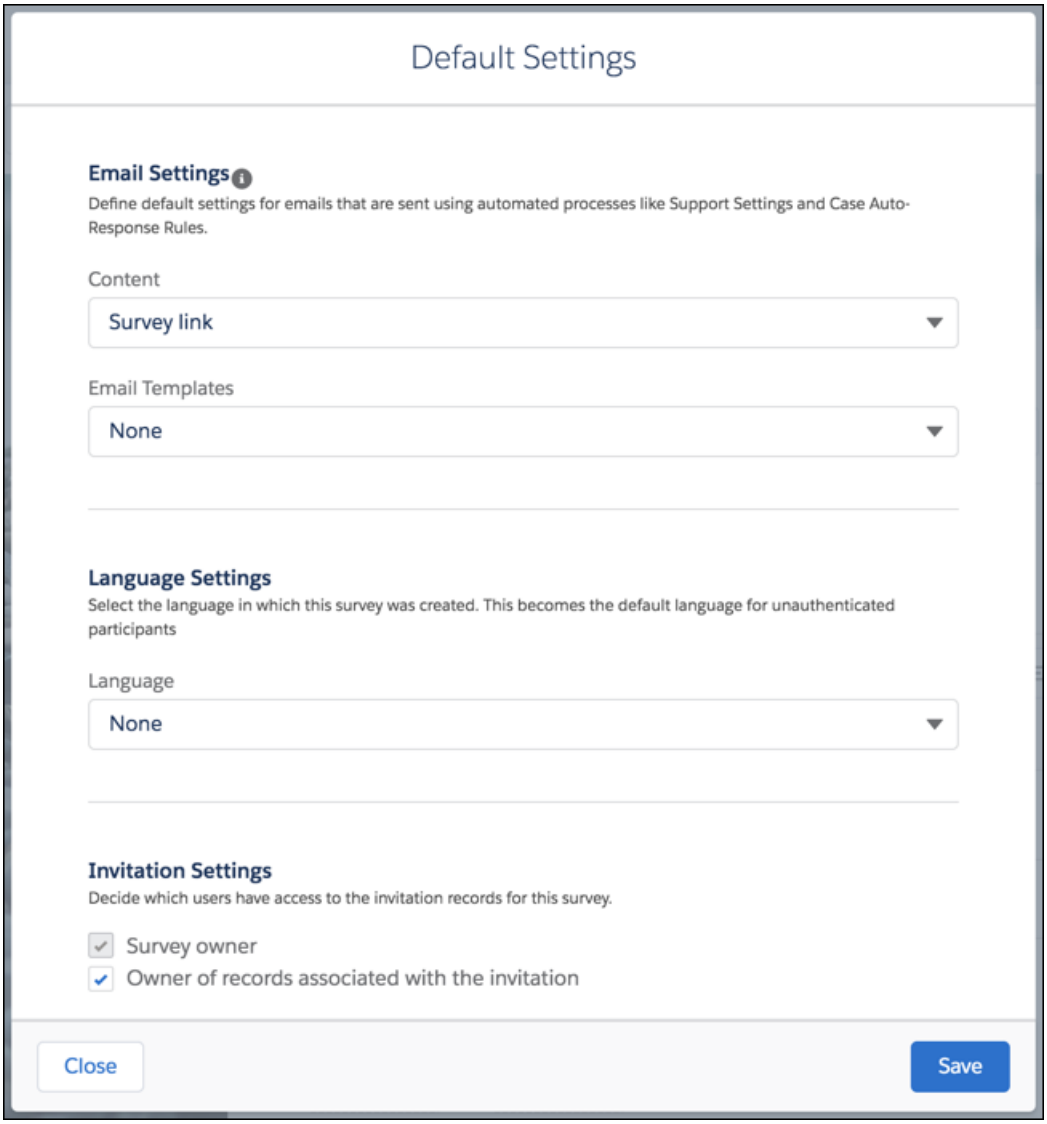
Escolha padrões e deixe a pesquisa ser executada

Defina as configurações padrão iniciais para as regras de compartilhamento e conteúdo para convites enviados usando processos automatizados, como Configurações de suporte. Quando os participantes fora da sua organização do Salesforce escolhem um idioma no qual visualizar a pesquisa, informe o idioma em que a pesquisa foi criada.

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

Como: No Criador de pesquisa, clique em  e selecione Configurações padrão.

Em Configurações de email, escolha o conteúdo do email e o modelo que deve estar no email. Em Configurações de idioma, escolha o idioma em que a pesquisa foi criada. O idioma selecionado é exibido quando os participantes fora da sua organização do Salesforce escolhem o idioma no qual visualizar a pesquisa. Em Configurações de convite, escolha se o proprietário de um registro associado ao convite tem acesso de edição.



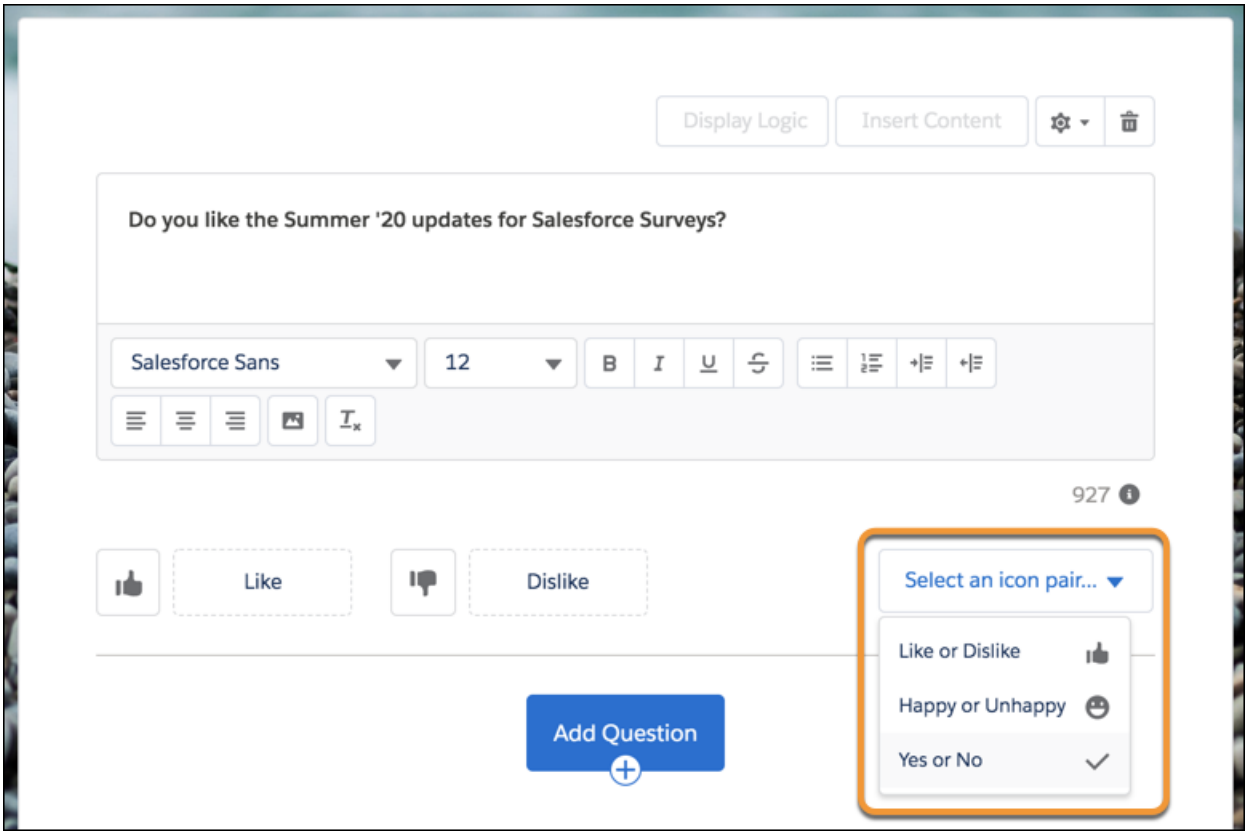
Entenda o que os participantes gostam e não gostam

Use o novo tipo de pergunta Gosta ou Não gosta para definir perguntas que permitem aos participantes expressar suas opiniões.

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

Por quê: Você pode incluir imagens dos produtos em uma pergunta e saber se os participantes gostam deles. Outra opção é usar o tipo de pergunta Gosta ou Não gosta para avaliar se os clientes estão satisfeitos com a resolução do caso.

Como: No Survey Builder, clique em **Adicionar pergunta** e selecione Gostar ou Não gostar. Use um dos três conjuntos de ícones fornecidos com os rótulos padrão ou personalize os rótulos para a sua pergunta.



Colete informações essenciais do participante com texto curto

Use o novo tipo de pergunta Texto curto para coletar informações essenciais do participante, como informações de contato ou pessoais. Você também pode usá-lo para coletar respostas de texto de até 200 caracteres.

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

Como: No Survey Builder, clique em **Adicionar pergunta** e selecione Texto curto.

Compartilhe convites para a pesquisa usando códigos QR

Agora você pode fazer o download de um código QR que contenha um convite para a pesquisa e compartilhá-lo com os participantes. Os participantes podem simplesmente escanear o código QR para abrirem a pesquisa e responderem. Esse convite não está vinculado ao registro do participante.

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

Como: Na guia Enviar do Criador de pesquisa, clique em **Obter convite**. Selecione suas configurações de convite e clique em **Fazer o download do código QR**.

Dê ao seu público global uma experiência aprimorada

Torne as pesquisas traduzidas visualmente atraentes adicionando imagens. Além disso, ao traduzir uma pergunta que inclua uma resposta a uma pergunta anterior, você pode visualizar a tradução da pergunta original.

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

Quem: Os tradutores em sua organização do Salesforce que tenham permissões do Workbench de tradução podem traduzir pesquisas nos idiomas para os quais eles têm permissões.

Envie pesquisas entre organizações usando pacotes gerenciados

Agora você pode enviar pesquisas de uma organização para outra usando pacotes gerenciados. Se você alterar a pesquisa na organização de origem, pode mover a pesquisa atualizada para a organização de destino usando uma nova versão do pacote gerenciado.

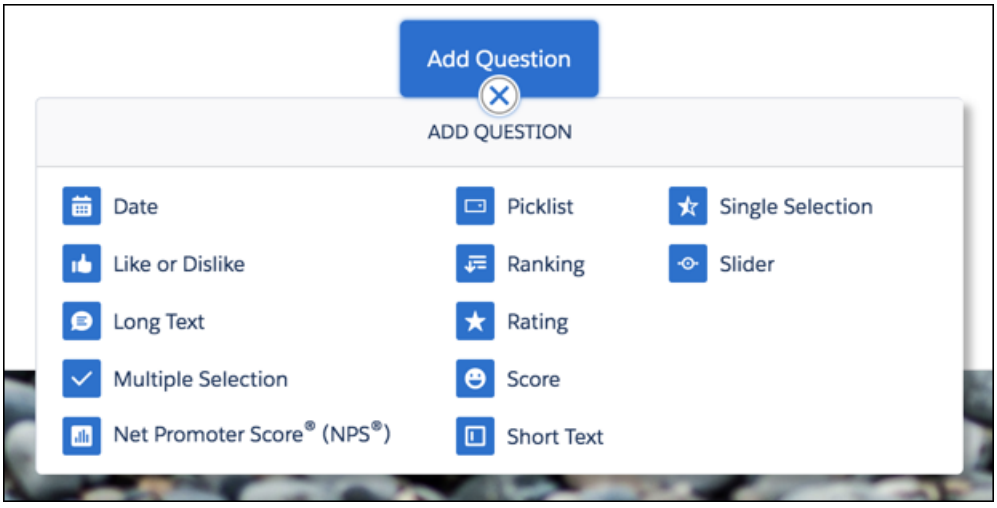
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Performance, Partner Developer, Enterprise, Developer e Unlimited em que as Pesquisas do Salesforce estão habilitadas.

Veja todos os tipos de pergunta de uma só vez

Foram-se os dias da barra de rolagem. Use o seletor de perguntas expandido para visualizar todos os tipos de pergunta em uma visão geral.

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

Como: Abra uma pesquisa, clique em **Adicionar página** e clique em **Adicionar pergunta**.



Torne mais fácil para os participantes da pesquisa fora da sua organização responderem

Participantes fora da sua organização do Salesforce não exigem acesso de Edição no objeto Resposta à pesquisa para responder a pesquisas.

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

Alteração de nome do tipo de pergunta

Renomeamos perguntas de Texto para Texto longo para distingui-las do novo tipo de pergunta de Texto curto.

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

Análise do ciclo de vida do cliente: Análise de tópico, mapas do ciclo de vida do cliente, análise de resposta, análise de pesquisa interna e assistente de configuração aprimorada

Use o novo painel Análise de tópico para analisar os tópicos populares e aprender mais sobre seu negócio. O painel Mapa de ciclo de vida do cliente o ajuda analisar o feedback do cliente em vários estágios no ciclo de vida do cliente. No painel Análise de resposta, você agora pode analisar as respostas da pesquisa por demografia e geografia. Crie automaticamente conjuntos de dados para seu aplicativo com o assistente de configuração aprimorado.

NESTA SEÇÃO:

Analisar tópicos e acompanhar o desempenho dos negócios
Com o novo painel Análise de tópico, você pode analisar tópicos populares e saber como diferentes áreas do seu negócio estão se saindo.

Aprimore a experiência do cliente com mapas de ciclo de vida do cliente
O painel Mapa do ciclo de vida do cliente fornece percepções úteis sobre o feedback do cliente em diferentes estágios do ciclo de vida do cliente. As visualizações de painel ajudam você a identificar os estágios que precisam de melhoria e aprimorar sua experiência do cliente.

Obtenha percepções mais profundas de respostas à pesquisa
O painel aprimorado Análise de resposta permite que você analise as respostas da pesquisa para cada tipo de pergunta. Você pode analisar as respostas a cada pergunta da pesquisa e compará-las às respostas às perguntas em diferentes pesquisas. Você também pode selecionar várias perguntas em uma pesquisa e comparar as tendências e classificações.

Analise respostas de participantes dentro da sua empresa
Use os painéis do aplicativo Análise do ciclo de vida do cliente: para analisar o feedback dos usuários na organização do Salesforce.

Use o Assistente de configuração aprimorado para criar conjuntos de dados automaticamente
Quando você cria um aplicativo usando o modelo Análise do ciclo de vida do cliente, pode associar objetos a seu fluxo de dados para adicionar automaticamente dados ao seu aplicativo.

Analisar tópicos e acompanhar o desempenho dos negócios

Com o novo painel Análise de tópico, você pode analisar tópicos populares e saber como diferentes áreas do seu negócio estão se saindo.

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

Quem: Para criar um aplicativo usando o modelo do Customer Lifecycle Analytics, você deve ter uma licença do complemento do Customer Lifecycle Analytics Plus.

Por quê: Tópicos agrupam os dados da pesquisa por temas comuns. Quando você filtra os dados por um tópico, todos os dados da pesquisa marcados com o tópico aparecem no painel. Visualizações intuitivas lhe dão percepções valiosas sobre o que é importante para seus clientes.

Como: Acesse o Analytics Studio, clique em **Todos os itens**, selecione a guia **Aplicativos** e clique no seu aplicativo. Clique na guia **Painéis** e abra o painel Análise de tópico.

Aprimore a experiência do cliente com mapas de ciclo de vida do cliente

O painel Mapa do ciclo de vida do cliente fornece percepções úteis sobre o feedback do cliente em diferentes estágios do ciclo de vida do cliente. As visualizações de painel ajudam você a identificar os estágios que precisam de melhoria e aprimorar sua experiência do cliente.

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

Quem: Para adicionar o painel Mapa do ciclo de vida do cliente a seu aplicativo, você deve ter a licença Gerenciamento de feedback do Salesforce.

Como: Acesse o Analytics Studio, clique em **Todos os itens**, selecione a guia **Aplicativos** e clique no seu aplicativo. Clique na guia **Painéis** e abra o painel Mapa do ciclo de vida do cliente para analisar o feedback do cliente entre estágios.

Obtenha percepções mais profundas de respostas à pesquisa

O painel aprimorado Análise de resposta permite que você analise as respostas da pesquisa para cada tipo de pergunta. Você pode analisar as respostas a cada pergunta da pesquisa e compará-las às respostas às perguntas em diferentes pesquisas. Você também pode selecionar várias perguntas em uma pesquisa e comparar as tendências e classificações.

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

Quem: Para criar um aplicativo usando o modelo do Customer Lifecycle Analytics, você deve ter uma licença do complemento do Customer Lifecycle Analytics Plus.

Por quê: Use o painel Análise de resposta para analisar as respostas à pesquisa em diferentes pesquisas e aprimorar a eficácia de suas pesquisas.

Como: Acesse o Analytics Studio, clique em **Criar** e selecione **Aplicativo**. Selecione o modelo **Customer Lifecycle Analytics** e siga as instruções no assistente para criar seu aplicativo.

Analise respostas de participantes dentro da sua empresa

Use os painéis do aplicativo Análise do ciclo de vida do cliente: para analisar o feedback dos usuários na organização do Salesforce.

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

Quem: Para criar um aplicativo usando o modelo do Customer Lifecycle Analytics, você deve ter uma licença do complemento do Customer Lifecycle Analytics Plus.

Como: Acesse o Analytics Studio, clique em **Todos os itens**, selecione a guia **Aplicativos** e clique no seu aplicativo. Clique na guia **Painéis** e abra o painel que você deseja usar. Para analisar o feedback da pesquisa interna dos usuários, filtre os dados pelo tipo de participante **Usuário**.

Use o Assistente de configuração aprimorado para criar conjuntos de dados automaticamente

Quando você cria um aplicativo usando o modelo Análise do ciclo de vida do cliente, pode associar objetos a seu fluxo de dados para adicionar automaticamente dados ao seu aplicativo.

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

Quem: Para criar um aplicativo usando o modelo do Customer Lifecycle Analytics, você deve ter uma licença do complemento do Customer Lifecycle Analytics Plus.

Por quê: O assistente de configuração aprimorado torna mais fácil adicionar dados aos seus painéis. No assistente, escolha os objetos que você deseja adicionar ao aplicativo e o Analytics adicionará os conjuntos de dados relevantes ao aplicativo.

Como: Na tela **Análise do ciclo de vida do cliente – personalizar** do assistente, selecione os objetos cujos registros estão associados a convites para pesquisa e os conjuntos de dados relevantes são criados.

Lightning Scheduler: Atribuição automática de recursos, agendamento anônimo, experiência de agendamento aprimorada para usuários globais e muito mais

Permita que seus usuários percorram o agendamento de compromisso com atribuição de recursos automática. Faça com que os compromissos fiquem anônimos para proteger a privacidade de seus recursos e ter a flexibilidade para reatribuir recursos diferentes caso os recursos atribuídos fiquem inicialmente indisponíveis. Para melhor atender os usuários globais, o Lightning Scheduler agora dá suporte a quilômetros, além de milhas, e os usuários agora veem os formatos de data e hora adequados em telas de fluxo com base em sua respectiva localidade.

NESTA SEÇÃO:

Simplifique o agendamento de compromissos com a atribuição automática de recurso de serviço

Habilite a atribuição automática de recurso de serviço para permitir que seus usuários agendem rapidamente compromissos sem precisar escolher um recurso de serviço. Você também pode dar aos usuários a opção de selecionar manualmente um recurso de serviço ou ter um atribuído um automaticamente.

Ocultar nomes de recurso de serviço com agendamento anônimo

O agendamento anônimo garante que os nomes de recursos de serviço não sejam expostos a usuários externos em compromissos agendados. Com o agendamento anônimo, os usuários não podem escolher os recursos de serviço durante o processo de agendamento, e os nomes de recursos atribuídos não são mostrados na página de resumo do compromisso.

Simplifique seus fluxos com o componente Revisar compromissos de serviço de entrada ou saída

Os usuários agora podem revisar os compromissos de serviço de entrada e saída com um novo componente da tela de fluxo. Se aparecer um erro "Acesso à entidade Lead negado" ao agendar um compromisso, substitua o componente Revisar compromisso de serviço antigo pelo novo.

Obtenha períodos de compromisso de recursos de serviço com a API Períodos do território disponíveis

Use a nova API do Connect Períodos do território disponíveis para obter os períodos de compromisso disponíveis para todos os serviços em uma lista de territórios de serviço.

Outras alterações ao Lightning Scheduler

Aprenda sobre outras melhorias importantes ao Lightning Scheduler.

Simplifique o agendamento de compromissos com a atribuição automática de recurso de serviço

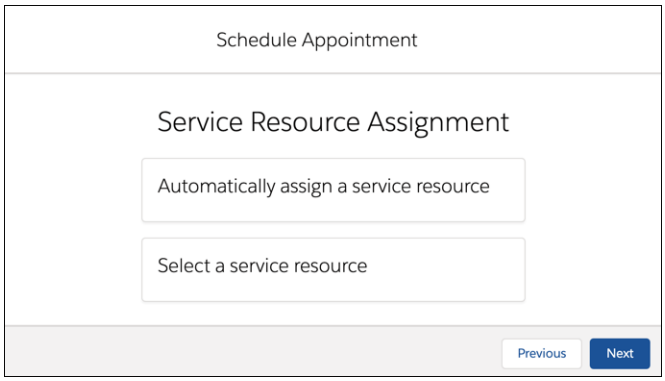
Habilite a atribuição automática de recurso de serviço para permitir que seus usuários agendem rapidamente compromissos sem precisar escolher um recurso de serviço. Você também pode dar aos usuários a opção de selecionar manualmente um recurso de serviço ou ter um atribuído um automaticamente.

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

Por quê: Clientes ou usuários convidados nem sempre sabem o nome dos recursos de serviço ou não se importam com qual recurso é atribuído a eles. Com a atribuição de recurso automática, eles podem agendar compromissos sem selecionar um recurso de serviço. Com base no período selecionado, um recurso de serviço adequado é atribuído automaticamente ao compromisso.

Como: Use os novos atributos Reserva anônima e Reserva do recurso de serviço no componente da tela de fluxo. Os componentes da tela de fluxo afetados incluem Selecionar recurso de serviço, Disponibilidade do recurso de serviço e Selecionar recurso de serviço e Hora do compromisso de serviço. Por padrão, a Reserva anônima é definida como Falso e a Reserva de recurso de serviço é definida como Verdadeiro e não há alteração no comportamento do fluxo.

- Para ignorar a página de seleção de recursos e atribuir automaticamente recursos de serviço, defina Reserva anônima como `True` e Reserva do recurso de serviço como `False`.
- Para dar aos usuários a opção de escolher entre atribuição de recurso automática e seleção de recurso manual, defina Reserva anônima e Reserva de recurso de serviço como `True`.



Ocultar nomes de recurso de serviço com agendamento anônimo

O agendamento anônimo garante que os nomes de recursos de serviço não sejam expostos a usuários externos em compromissos agendados. Com o agendamento anônimo, os usuários não podem escolher os recursos de serviço durante o processo de agendamento, e os nomes de recursos atribuídos não são mostrados na página de resumo do compromisso.

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

Por quê: As organizações costumam ocultar os nomes de recursos de serviço agendados dos usuários para proteger a privacidade. O agendamento anônimo também oferece a flexibilidade de atribuir recursos diferentes a compromissos, caso os recursos inicialmente atribuídos fiquem indisponíveis.

Como: Para habilitar o agendamento anônimo, primeiro habilite a atribuição automática de recurso de serviço definindo o atributo Reserva anônima como `True` e o atributo Reserva de recurso como `False` no componente da tela de fluxo. Em seguida, oculte os nomes dos recursos atribuídos definindo o novo atributo Mostrar recurso de serviço no componente da tela de fluxo Revisar compromisso de serviço como `False`.

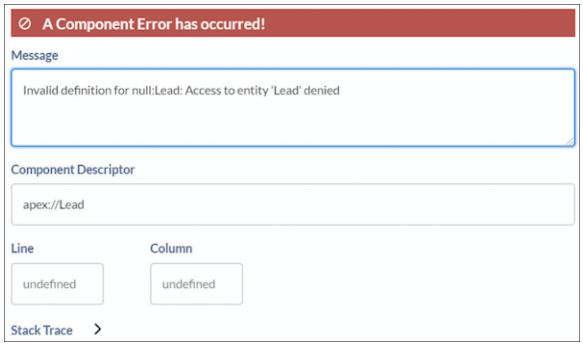
Simplifique seus fluxos com o componente Revisar compromissos de serviço de entrada ou saída

Os usuários agora podem revisar os compromissos de serviço de entrada e saída com um novo componente da tela de fluxo. Se aparecer um erro "Acesso à entidade Lead negado" ao agendar um compromisso, substitua o componente Revisar compromisso de serviço antigo pelo novo.

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

Quando: Esse componente foi lançado em 15 de abril de 2020.

Por quê: O componente da tela de fluxo Revisar compromisso de serviço causa um erro quando os usuários da comunidade autenticados tentam agendar um compromisso. Mais comumente, os usuários com a licença Comunidade de clientes Plus recebem esse erro.



Como: Edite o fluxo do Lightning Scheduler que apresenta esse problema e substitua o componente Revisar compromisso de serviço pelo componente Revisar compromisso de serviço de entrada ou saída.

Obtenha períodos de compromisso de recursos de serviço com a API Períodos do território disponíveis

Use a nova API do Connect Períodos do território disponíveis para obter os períodos de compromisso disponíveis para todos os serviços em uma lista de territórios de serviço.

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

CONSULTE TAMBÉM:

Recursos novos e alterados da API REST do Connect

Outras alterações ao Lightning Scheduler

Aprenda sobre outras melhorias importantes ao Lightning Scheduler.

Onde: Essas alterações se aplicam ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance e Unlimited com o Lightning Scheduler habilitado.

Por quê: Aprimoramos a experiência de agendamento de compromisso para usuários globais.

Mostrar distâncias em milhas (mi) ou quilômetros (km) na página de seleção do território de serviço

Defina o novo atributo Unidade de distância no componente da tela de fluxo Selecionar território de serviço como `mi` ou `km`. Se você inserir qualquer outro valor, ele será mostrado em milhas.

Exibir formato de data e hora conforme a localidade do usuário

O formato de data e hora nas telas de fluxo muda automaticamente conforme a localidade do usuário. Nenhuma configuração do administrador é necessária.

Pesquisa: Encontre informações mais rapidamente e obtenha os resultados mais relevantes

Aumente sua produtividade usando Pesquisar. Você pode encontrar os registros desejados com mais facilidade e adotar a ação certa usando a página de resultados da pesquisa.

NESTA SEÇÃO:

Obtenha resultados de pesquisa para mais objetos
Agora há mais objetos pesquisáveis no Financial Services Cloud e no Health Cloud.

Obtenha resultados de pesquisa para mais objetos

Agora há mais objetos pesquisáveis no Financial Services Cloud e no Health Cloud.

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

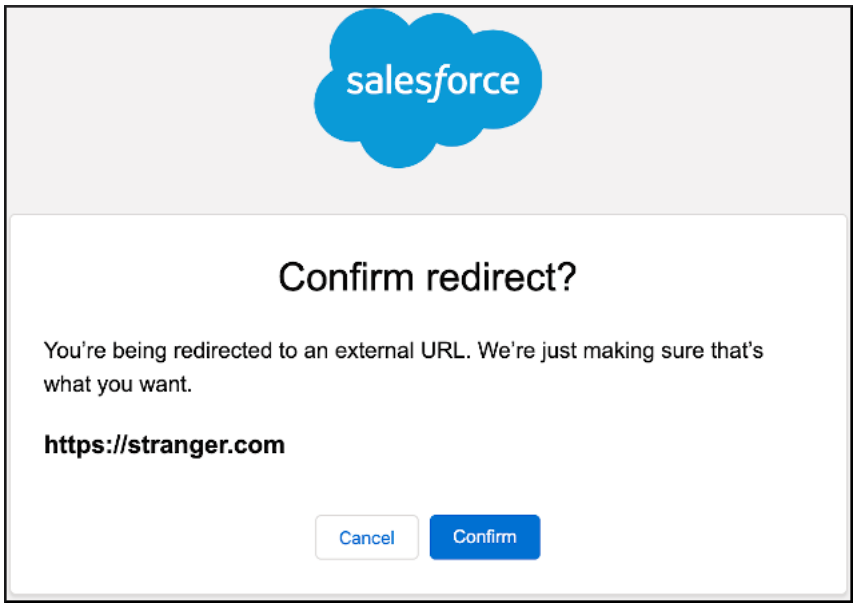
Objeto	Onde
Meta da métrica de assistência	Edições Health Cloud, Enterprise e Unlimited no Lightning Experience e no Salesforce Classic
Provedor de saúde do provedor de pagamento de assistência	Edições Health Cloud, Enterprise e Unlimited no Lightning Experience e no Salesforce Classic
Dispositivo registrado de assistência	Edições Health Cloud, Enterprise e Unlimited no Lightning Experience e no Salesforce Classic
Conjunto de códigos	Edições Health Cloud, Enterprise e Unlimited no Lightning Experience e no Salesforce Classic
Expense	Financial Services Cloud, edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer, com o Field Service no Lightning Experience e no Salesforce Classic
Log de sincronização de pesquisa de provedor	O Health Cloud, edições Enterprise e Unlimited no Lightning Experience
Unidade de medida	Edições Health Cloud, Enterprise e Unlimited no Lightning Experience e no Salesforce Classic

Redirecionar avisos para URLs externos

Para fornecer maior segurança, agora processamos e redirecionamos links para URLs externos ou qualquer lugar fora do Salesforce.

Onde: Essa alteração afeta links no Lightning Experience que apontam para URLs externas.

Como: Clique em um link. Para destinos de link que estejam fora do Salesforce, se o URL estiver na lista de permissões, não haverá mudança de comportamento e a página se abrirá normalmente. Se o URL de destino não estiver na lista de permissões, será aberta uma página pedindo para você confirmar o redirecionamento para o URL externo. Clique em **Confirmar** para abrir a página imediatamente ou clique em **Cancelar** para evitar o redirecionamento.



Obtenha a experiência do Trailblazer.me na Ajuda do Salesforce

A Ajuda do Salesforce agora usa o Trailblazer.me para gerenciamento de configurações de entrada, login e perfil. Quando os usuários abrem um link no Menu de ajuda que os direciona à Ajuda do Salesforce, eles fazem login na conta do Trailblazer.me primeiro.

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

Quando: Essa alteração começa em 22 de maio de 2020.

Como: Faça login na Ajuda do Salesforce clicando em Login no canto superior direito. Depois de fazer login, para visualizar ou editar seu perfil ou configurações do Trailblazer.me, você clica na sua imagem do perfil e seleciona **Perfil** ou **Configurações**.

Se você for solicitado a fazer login no Trailblazer.me depois de selecionar um link do Menu de ajuda do Salesforce, será direcionado à página após o login. No momento, o login único (SSO) do aplicativo Salesforce para a Ajuda do Salesforce não está disponível. Porém, as sessões do Trailblazer.me são duradouras. Se você tiver feito login no Trailhead, na Ajuda do Salesforce ou na Trailblazer Community, ou em outro site do Salesforce recentemente, sua sessão continuará para a Ajuda do Salesforce. Você está conectado como o mesmo usuário.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Introdução ao Trailblazer.me (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

O recurso de modo escuro da Extensão do Lightning está temporariamente desabilitado

O modo escuro está desabilitado enquanto resolvemos alguns problemas de desempenho. Estamos trabalhando para disponibilizá-lo novamente.

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

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Experimente novos recursos com a extensão do Lightning para Chrome (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Artigo do Knowledge: O modo escuro está desabilitado

Exigir conexões HTTPS seguras (atualização, imposta)

Exigir conexões HTTPS seguras foi uma atualização na Spring '20 e imposta em organizações de produção em 1º de maio de 2020. Como parte das atualizações relacionadas às alterações do cookie do SameSite do Google Chrome, as conexões HTTPS precisam acessar o Salesforce. Conexões HTTP não são mais permitidas. Essa atualização habilitava a configuração Exigir conexões seguras (HTTPS) na página Configuração de definições da sessão e impedia que ela fosse desabilitada. A configuração Exigir conexões seguras (HTTPS) para todos os domínios de terceiros não é afetada por essa atualização.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce em todas as edições.

Quando: Essa atualização foi ativada automaticamente em sexta-feira, 1 de maio de 2020 em organizações de produção.

Para visualizar essa atualização, em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Atualizações críticas` e selecione **Atualizações críticas**. Para "Exigir conexões seguras HTTPS", clique em **Revisar**.

Nota: Se você não vir essa atualização, a configuração Exigir conexões seguras (HTTPS) já estará habilitada em sua organização e nenhuma ação será necessária.

CONSULTE TAMBÉM:

Notas de versão Spring '20: Exigir conexões HTTPS seguras (atualização)

Atualizações de versão (beta)

Abra hyperlinks em campos de fórmula corretamente (atualizado, imposto)

Quando há campos de fórmula que possuem uma função `HYPERLINK`, o Lightning Experience ignora o valor de destino ao tentar abrir o link. Essa atualização garante que o valor de destino para hyperlinks seja ignorado, explicitamente configurado ou definido por padrão. Essa atualização foi disponibilizada inicialmente na versão Winter '19 e imposta na versão Summer '20.

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

Quando: Essa atualização é imposta quando uma organização sandbox ou de produção é atualizada para a Summer '20. A imposição começa em segunda-feira, 15 de junho de 2020 e entrará em vigor quando sua instância for atualizada para a Summer '20. Para obter a data principal de upgrade de versão para a sua instância, acesse Status de confiança, pesquise sua instância e clique na guia de manutenção.

Como: Em Configuração, insira `Atualizações críticas` na caixa Busca rápida. Em seguida, selecione **Atualizações críticas**. Para que o Lightning Experience cumpra os valores de destino para hyperlinks em campos de fórmula, clique em **Confirmar**.

Continuar trabalhando com diálogos focados em guias (atualização lançada anteriormente)

Em aplicativos de console do Lightning, os diálogos não o impedem mais de interagir com o restante da interface do usuário. Essa atualização de versão limita o foco dos diálogos acionados por uma guia ou subguia do espaço de trabalho a apenas a guia que os acionaram. Essa atualização de versão foi disponibilizada inicialmente na versão Winter '20.

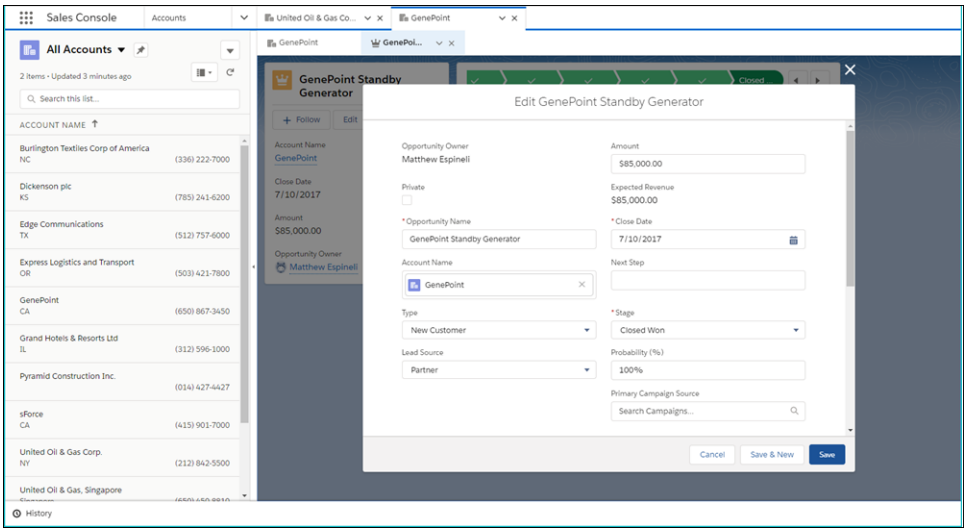
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. Os aplicativos de console do Lightning estão disponíveis por um custo extra a usuários com licenças de usuário Salesforce Platform para determinados produtos. Algumas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

Quando: Você pode ativar essa atualização agora. Caso contrário, nós a impomos na versão Winter '22.

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

Como: Para ativar essa atualização de versão antes da versão Winter '22, em Configuração, insira `Atualizações de versão` na caixa Busca rápida e selecione **Atualizações de versão**. Para continuar trabalhando com Diálogos focados em guia, Clique em **Ativar**.

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



CONSULTE TAMBÉM:

Atualizações de versão (beta)

Crie mais registros de perfis globais

Economize tempo e reduza erros reduzindo a entrada de dados manual ao criar registros com base em dados de perfil global com a pesquisa Perfis globais C360. Crie registros em objetos padrão de lead e contato junto com o objeto de conta com suporte anteriormente em sua organização.

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

Quem: Usuários com uma assinatura de complemento do Customer 360 Data Manager.

Como: Na pesquisa de Perfis globais do C360, encontre seu cliente com um número de telefone ou endereço de email. Escolha qual objeto você deseja criar com base no perfil global. Você pode criar vários registros de diferentes tipos para cada objeto com suporte no perfil global.

Cada objeto deve ser mapeado do Customer 360 Data Manager com o Modelo de informações de nuvem.

CONSULTE TAMBÉM:

- Adicionar o componente de perfis globais do C360 a mais layouts de página
- *Ajuda do Salesforce*: Criar registros usando os dados do Customer 360 Data Manager
- *Ajuda do Salesforce*: Mapeamento de dados

Salesforce Einstein: Melhores resultados na Pesquisa do Einstein, detectar texto em imagens com o Einstein OCR e previsões melhores com mais algoritmos e dados no Einstein Discovery

A Pesquisa do Einstein é natural. Os usuários podem inserir palavras e frases comuns na caixa de pesquisa e encontrar os registros que procuram. Use o Einstein OCR (reconhecimento óptico de caracteres) para transformar imagens, como cartões de visita, em texto alfanumérico. Obtenha previsões ainda melhores do Einstein Discovery com vários algoritmos de modelagem e maiores limites de linha.

Leia sobre as maneiras mais recentes de fazer o Einstein trabalhar para você.

Vendas

Sales Cloud Einstein: A pontuação de oportunidade inclui rótulos consistentes e segurança em nível de campo, modelo de pontuação aprimorado para leads e oportunidades e percepção de nova conta

A pontuação da oportunidade é o nome do campo em qualquer lugar em que as pontuações aparecem. A segurança em nível de campo controla que fatores de pontuação os representantes de vendas veem. Os modelos de Pontuação de oportunidade do Einstein agora incluem produtos, cotações e catálogos de preços. Os modelos de Pontuação de lead do Einstein agora incorporam dados de atividade dos leads. E os Insights de conta do Einstein permitem que os representantes saibam quando as empresas estão cortando custos.

Serviço

Einstein para serviço: Recomendações de resposta, recomendações de artigo em vários idiomas, logs de evento de bot aprimorados e Facebook Messenger para bots

Recomende respostas de chat com base em chats fechados similares para agentes de suporte ocupados e receba recomendações de artigos do Knowledge em cinco novos idiomas. Ajude os agentes de suporte a encerrar casos mais rapidamente com recomendações de valor de campo baseadas em dados de chat e campos de caso fechados. Solucione problemas mais rapidamente com logs de evento de Bot aprimorado e integre o roteamento baseado em habilidades para que seu bot possa ajudar seus clientes mais rapidamente. Alcance mais clientes em bots com nove idiomas novas e suporte para o Facebook Messenger. Receba previsões de Classificação de caso do Einstein sobre campos de pesquisa, bem como caixas de seleção e listas de opções, e identifique casos cujas previsões de campo não atingiram o limite de confiança de atualização automática.

Setores

Detecção de objetos do Einstein: Segurança de dados, detecção aprimorada e algumas atualizações importantes

Exclua os dados de Detecção de objeto armazenados em suas organizações do Salesforce inativas. Os objetos de detecção de objeto com precisão mais alta. Os administradores têm mais informações sobre seus modelos e conjuntos de dados. Use a lista de todos os registros e a lista relacionada para visualizar facilmente os registros de Detecção de objeto do Einstein.

Análise de dados

Einstein Discovery: Tipos de modelagem baseada em árvore, modelos de floresta aleatória (piloto) e limites de linha maiores

Obtenha as melhores previsões de três algoritmos de modelagem. Crie modelos precisos usando algoritmos de floresta aleatória (piloto). Processe até 100 milhões de linhas de dados.

Personalização

Criador de previsões do Einstein: Definir seu conjunto de permissões, executar relatórios e habilitar previsões usando o cartão de pontuação

Torne os resultados da previsão mais relevantes escolhendo quais registros você deseja que o Einstein pontue. Execute relatórios para que você possa explorar os dados que estão sendo usados na sua previsão. Economize tempo ao habilitar ou desabilitar previsões diretamente no cartão de pontuação da previsão. Use o Verificador de dados para ainda mais tipos de registro e campo.

Desenvolvimento

Serviços da plataforma Einstein: reconhecimento de imagens e processamento de linguagem natural

Você não é um cientista de dados ou especialista em aprendizagem de máquina, mas quer integrar AI aos seus aplicativos? Use as APIs dos Serviços da plataforma do Einstein para habilitar facilmente a AI nos seus aplicativos, com reconhecimento de imagens e processamento de linguagem natural. Usando as APIs do Einstein Vision, você pode utilizar classificadores pré-treinados ou treinar seus classificadores personalizados para resolver uma grande variedade de casos de uso de reconhecimento de imagens. Com as APIs do Einstein Language, você pode aproveitar o poder do processamento de linguagem natural para analisar texto e inferir o sentimento ou a intenção que ele expressa. Torne seus aplicativos mais inteligentes e pareça um gênio, tudo ao mesmo tempo.

Os direitos de ALBERT EINSTEIN são usados com a permissão da Universidade Hebraica de Jerusalém. Representado exclusivamente pela Greenlight.

Vendas: Coaching de chamada do Einstein e detalhes do engajamento para High Velocity Sales, divisões de oportunidade personalizadas, ações rápidas para filas de tarefas e recursos de B2B Marketing do Pardot

Use o Coaching de chamada do Einstein para analisar dados de conversa e examine os detalhes do engajamento para ver quando os clientes potenciais se engajam por email. Crie mais tipos de divisão de oportunidade personalizados. Configure ações rápidas para atribuir tarefas a filas. O Pardot adiciona a Atribuições do Einstein e o aplicativo Inteligência de campanha de marketing. Obtenha mais controle sobre o acesso à oportunidade por meio de territórios. Os recursos do Caminho chegaram ao Kanban. A integração de email ajuda aumentar ainda mais a sua produtividade.

NESTA SEÇÃO:

High Velocity Sales: Coaching de chamadas do Einstein, detalhes do engajamento e mais personalização do ritmo de vendas

Os gerentes de vendas podem analisar chamadas de vendas com o Coaching de chamada do Einstein. Os representantes de vendas podem ver quando os clientes potenciais engajam-se por email, por exemplo, quando um email do ritmo de vendas é aberto ou quando um link é clicado. Há muito mais novos recursos para ritmos de vendas, como remover clientes potenciais automaticamente de ritmos de vendas quando os critérios de saída especificados são atendidos.

Mapas do Salesforce: Monitoramento de hotspot de COVID-19, cenários de planejamento de território e melhorias de configuração avançada

Planeje as respostas de vendas e serviço ao visualizar casos ativos de COVID-19. Mostre o impacto de expandir ou contrair territórios. Desfrute de uma experiência de configuração simplificada e mais intuitiva para o Mapas avançados do Salesforce.

Sales Cloud Einstein: A pontuação de oportunidade inclui rótulos consistentes e segurança em nível de campo, modelo de pontuação aprimorado para leads e oportunidades e percepção de nova conta

A pontuação da oportunidade é o nome do campo em qualquer lugar em que as pontuações aparecem. A segurança em nível de campo controla que fatores de pontuação os representantes de vendas veem. Os modelos de Pontuação de oportunidade do Einstein agora incluem produtos, cotações e catálogos de preços. Os modelos de Pontuação de lead do Einstein agora incorporam dados de atividade dos leads. E os Insights de conta do Einstein permitem que os representantes saibam quando as empresas estão cortando custos.

Principais recursos de vendas: Aprimoramentos a oportunidades, pedidos e Gerenciamento de Território Enterprise

Crie mais tipos de divisão personalizados. Com uma licença do B2B Commerce, use pedidos no Salesforce enquanto gerencia produtos e catálogo de preços em uma plataforma externa. Além disso, obtenha mais controle sobre o acesso à oportunidade por meio de territórios.

Recursos de produtividade: Encadeamento de email, tarefas para filas, nova percepção de email e visualizações Kanban aprimoradas

Os representantes de vendas podem desfrutar de mais eficiência ao venderem. Os usuários do High Velocity Sales podem usar emails encadeados para ver a conversa inteira. Ações rápidas facilitam a atribuição de tarefas a filas. A percepção de email "Não tenho interesse" permite que os representantes saibam quando um cliente não está interessado no discurso de vendas. Além disso, adicione dicas e conhecimento específicos da empresa às visualizações Kanban.

Integração com o Google: Acompanhar alterações da configuração de email, melhorias do atalho de texto e configuração do Lightning Sync disponíveis a mais administradores

Você pode ativar o recurso de acompanhamento de email usando uma única configuração para todos os usuários do Inbox e de integração ao Gmail. Além disso, adicionamos um atalho de teclado para facilitar ainda mais a adição de atalhos de texto a um email. Da versão Winter '21 em diante, a disponibilidade do Lightning Sync está mudando. E, na Spring '20, os administradores do Lightning Sync podem delegar a configuração a administradores com permissões mais restritivas.

Integração com a Microsoft®: Acompanhar alterações de configuração de email, Melhorias de atalho de texto, Alterações para o Lightning Sync e Descontinuação para o Salesforce para Outlook

Você pode ativar o recurso de acompanhamento de email usando uma única configuração para todos os usuários do Inbox e de integração ao Outlook. Além disso, adicionamos um atalho de teclado para facilitar ainda mais a adição de atalhos de texto a um email. Na versão Winter '21, a disponibilidade do Lightning Sync está mudando. O Salesforce para Outlook não funcionará mais a partir de dezembro de 2020. Continue lendo para saber mais sobre a descontinuação e passar para os recursos da próxima geração.

Salesforce CPQ and Billing: Alterar a largura da coluna do editor de linha de cotação, resumos de uso automáticos para assinaturas perenes e gerenciamento de erro aprimorado para períodos financeiros

Altere as larguras da coluna no editor de linha de cotação. Obtenha resumos de uso automáticos para usar, além dos 12 resumos iniciais sobre um produto de pedido de assinatura perene. Crie emendas sem usar a estrutura de pacote do produto do contrato original. Examine e corrija rapidamente os erros encontrados ao abrir ou fechar períodos financeiros.

Pardot

O Pardot lança novos recursos do B2B Marketing, como Atribuições do Einstein e um aplicativo de Inteligência da campanha de marketing, bem como vários aprimoramentos de segurança, sincronização, reutilização de conteúdo e configuração de recursos. Alguns recursos ficam disponíveis em junho, enquanto outros, com a versão Summer '20 do Salesforce.

Outras alterações no Sales Cloud

Conheça outras alterações que fizemos para melhorar a usabilidade e as alterações de permissões para gerenciamento de duplicados, email e Gerenciamento de território Enterprise.

High Velocity Sales: Coaching de chamadas do Einstein, detalhes do engajamento e mais personalização do ritmo de vendas

Os gerentes de vendas podem analisar chamadas de vendas com o Coaching de chamada do Einstein. Os representantes de vendas podem ver quando os clientes potenciais engajam-se por email, por exemplo, quando um email do ritmo de vendas é aberto ou quando um link é clicado. Há muito mais novos recursos para ritmos de vendas, como remover clientes potenciais automaticamente de ritmos de vendas quando os critérios de saída especificados são atendidos.

O High Velocity Sales e seus recursos estão disponíveis por um custo adicional. Para obter informações detalhadas sobre preços, entre em contato com seu executivo de conta na Salesforce. O Lightning Dialer também está disponível por um custo adicional como uma licença de complemento.

NESTA SEÇÃO:

Obtenha percepções sobre chamadas de vendas com o Coaching de chamadas do Einstein

Dê aos gerentes de vendas percepções sobre as chamadas de vendas da equipe e detecte momentos para coaching. Os gerentes podem reproduzir as gravações de conversas para obter visibilidade de menções de concorrentes, produtos, palavras-chave personalizadas, discussões de precificação e próximas etapas.

Ver detalhes em tempo real do engajamento por email de um cliente potencial

Saiba imediatamente quando os destinatários do ritmo de vendas abrem um email, respondem, clicam em um link no email e muito mais. Alertas do Meu feed mostram engajamentos diretamente na Fila de trabalho. Dados de engajamento aparecem em registros alvo e mensagens de email.

Ritmos de vendas: Ramifique em resposta a email, remova clientes potenciais automaticamente e encadeie emails

Os gerentes de vendas podem ramificar os ritmos de vendas com base em respostas a email e remover clientes potenciais automaticamente com base em critérios específicos. E eles podem agrupar emails de um ritmo de vendas para um cliente potencial em um encadeamento.

Consultar Visão geral de ritmos de vendas e desempenho do representante (disponível ao público em geral)

Os gerentes podem usar os painéis de desempenho do Einstein Analytics para ver rapidamente o engajamento do cliente e como os representantes de vendas estão se saindo. Por exemplo, os gerentes podem visualizar quantos ritmos de vendas estão em andamento, com estatísticas detalhadas de resposta a email e chamada. Eles também podem ver a eficácia com que os representantes de vendas trabalham em seus ritmos de vendas.

Promova o ritmo de vendas sem esperar

Os representantes de vendas podem ignorar um período de espera e passar para a etapa seguinte no ritmo de vendas. Antes, os representantes de vendas esperavam toda a etapa de espera. Agora os representantes podem acelerar o ritmo de vendas e economizar tempo.

Escolha se deseja rastrear emails no High Velocity Sales

Coletar informações sobre interações com os emails de representantes de vendas nem sempre está em conformidade com as políticas de privacidade de seus clientes. O rastreamento de email agora é opcional para lhe dar mais flexibilidade quando você confira o High Velocity Sales.

Obtenha uma visão mais clara das tarefas do Ritmo de vendas na Linha do tempo da atividade

Agora as organizações que habilitam o High Velocity Sales na versão Summer '20 ou posterior mostram cada tarefa do ritmo de vendas apenas uma vez na Linha do tempo da atividade. Em organizações do Salesforce que ativaram o High Velocity Sales antes da versão Summer '20, a Linha do tempo da atividade em registros de clientes potenciais mostra cada tarefa do ritmo de vendas duas vezes. Uma mostra a tarefa agendada e a outra, a tarefa concluída. Para ver essa linha do tempo mais clara caso tenha ativado o High Velocity Sales antes da versão Summer '20, entre em contato com a Salesforce.

Obtenha percepções sobre chamadas de vendas com o Coaching de chamadas do Einstein

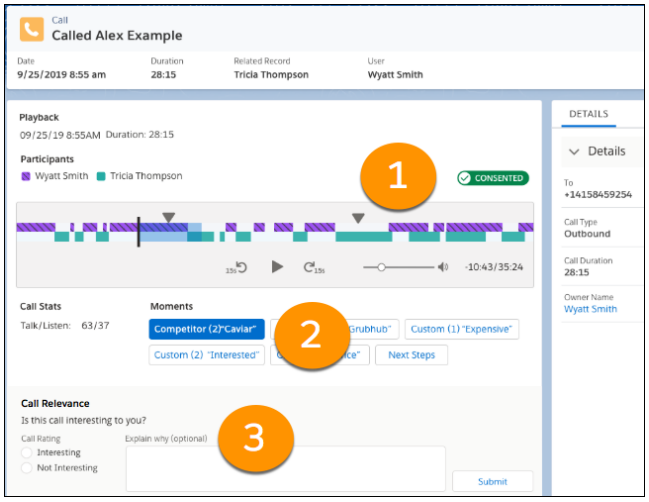
Dê aos gerentes de vendas percepções sobre as chamadas de vendas da equipe e detecte momentos para coaching. Os gerentes podem reproduzir as gravações de conversas para obter visibilidade de menções de concorrentes, produtos, palavras-chave personalizadas, discussões de precificação e próximas etapas.

Onde: Essa alteração se aplica ao High Velocity Sales no Lightning Experience. O High Velocity Sales está disponível como um complemento nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quem: Esse recurso está disponível a gerentes de vendas com o conjunto de permissões Usuário do Coaching de chamadas e está disponível apenas em inglês.

O Coaching de chamadas não registra suas chamadas. Em vez disso, você o conecta com seu sistema de gravação, como o Lightning Dialer ou outros parceiros com suporte. É responsabilidade do cliente gerenciar o consentimento e cumprir os requisitos de privacidade locais quanto à maneira como as chamadas são registradas.

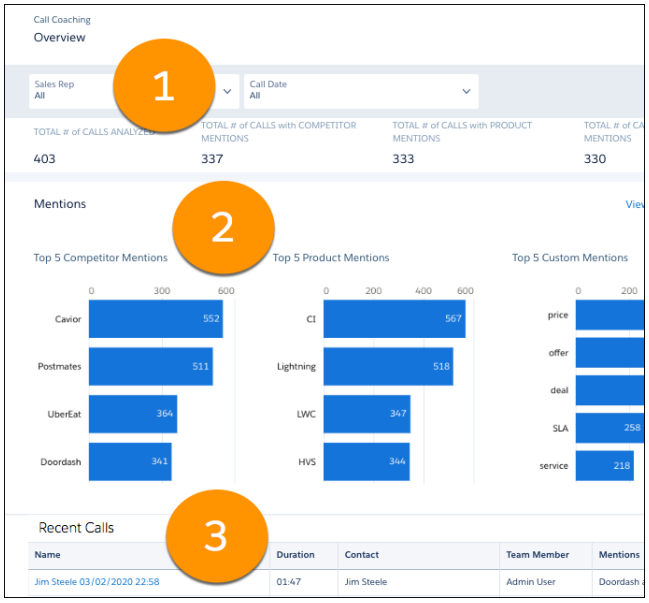
Por quê: O Coaching de chamada do Einstein é um novo recurso disponível para gerentes de vendas que permite ver percepções e tendências obtidas de chamadas de vendas. As chamadas registradas são analisadas quanto a menções de palavras-chave e frases específicas.



Em registros de chamada de voz, os gerentes podem reproduzir gravações de chamada e ver os detalhes da chamada, incluindo a proporção de conversa para escuta. As diferentes cores mostram os participantes na chamada. Vá para diferentes menções na chamada usando o player (1). Clique em menções diferentes (2) para destacar e ir para áreas específicas da chamada.

Os gerentes de vendas também podem adicionar feedback (3) para nos ajudar a detectar as chamadas mais relevantes no email de destaques diário. Esse feedback vai para nosso sistema, não para o representante de vendas na chamada.

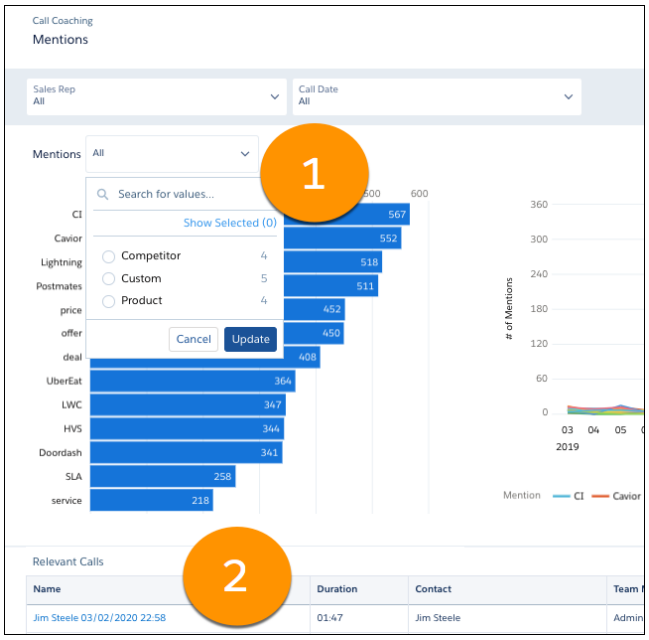
Os gerentes também podem ver relatórios e painéis sobre diferentes percepções.



Na página Visão geral, os gerentes podem filtrar por data da chamada e representante de vendas (1) e analisar os relatórios das principais menções conforme a hierarquia de papel (2).

A página Visão geral também apresenta links para gravações na tabela Chamadas recentes (3). Esses registros são as últimas chamadas feitas pela sua equipe.

Os gerentes podem ver mais detalhes na página Menções.



Filtre pelo tipo de menção e veja os relatórios relevantes (1). Essa página também apresenta uma lista de Chamadas relevantes (2) conforme seus critérios de filtro.

Os usuários do Coaching de chamada também receberão emails diários com uma lista de chamadas destacadas se houver pelo menos três chamadas com percepções no dia anterior.

Como: Os administradores do Salesforce podem habilitar o Coaching de chamada em Configuração. Para obter mais detalhes, consulte a Ajuda do Salesforce.

Ver detalhes em tempo real do engajamento por email de um cliente potencial

Saiba imediatamente quando os destinatários do ritmo de vendas abrem um email, respondem, clicam em um link no email e muito mais. Alertas do Meu feed mostram engajamentos diretamente na Fila de trabalho. Dados de engajamento aparecem em registros alvo e mensagens de email.

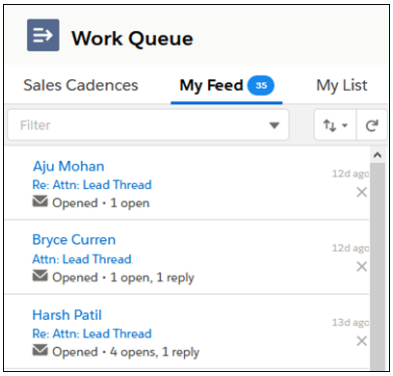
Onde: Essa alteração se aplica ao High Velocity Sales no Lightning Experience. O High Velocity Sales está disponível como um complemento nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quando: Esse recurso está agendado para estar disponível ao público em geral 30 dias após a versão Summer '20.

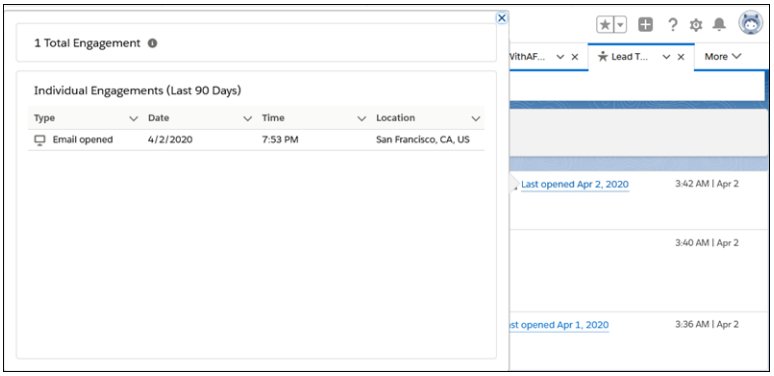
Por quê: Na nova guia Meu feed da Fila de trabalho, os representantes de vendas recebem alertas quando os clientes potenciais engajam-se com emails rastreados para que possam acompanhar imediatamente. Eles também podem ver um alerta quando um registro é atribuído a eles. Os tipos de alertas que os representantes veem dependem de se sua organização do Salesforce usa o High Velocity Sales (HVS), o Inbox, a Captura de atividades do Einstein (EAC) ou uma combinação.

Tipos de alerta	HVS + Inbox + EAC	HVS + Inbox	Somente Inbox
Aberturas	✔	✔	✔
Respostas	✔		
Cliques em link	✔	✔	✔
Devoluções	✔		

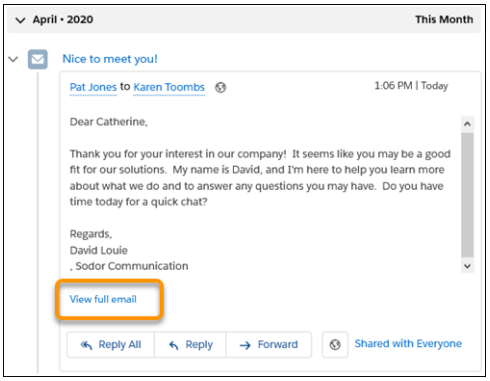
Tipos de alerta	HVS + Inbox + EAC	HVS + Inbox	Somente Inbox
Atribuições de registro	✔	✔	



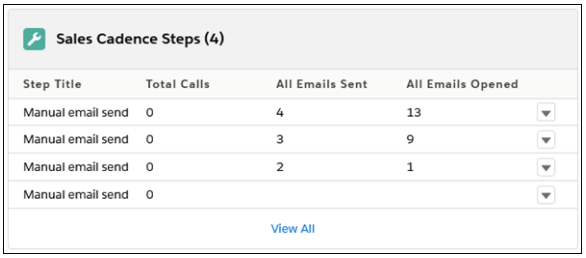
A guia Meu feed mostra os últimos 30 dias de engajamentos. Os representantes de vendas podem classificar e filtrar a lista conforme necessário. Para visualizar um email e seus dados de engajamento, os representantes de vendas podem clicar no assunto do email.



Se a sua organização do Salesforce usar a Captura de atividades do Einstein, focalizar a **Data da última abertura** de um email exibe a lista relacionada Engajamento. Caso a sua organização do Salesforce não use a Captura de atividades do Einstein, clique no assunto do email e então na guia **Engajamento** para exibir a lista. A lista Engajamento mostra todos os engajamentos nos últimos 90 dias. Os representantes de vendas podem ver datas e horas em que os destinatários abriram os emails ou clicaram em links e quantas vezes eles interagiram em uma lista cronológica. Os representantes de vendas podem usar os detalhes do engajamento para identificar os clientes potenciais mais interessados para agirem de modo imediato.



Em registros de lead, contato e conta pessoal, quando a Linha do tempo da atividade mostra a atividade do email, os representantes de vendas podem acessar os dados do engajamento para cada email. Para visualizar os engajamentos, clique em Visualizar todo o email e focalize **Data da última abertura** ou clique no assunto do email.



Em registros do ritmo de vendas, a lista relacionada Etapas do ritmo de vendas mostra aos representantes e aos gerentes de vendas quantas vezes os emails foram abertos para cada etapa do email.

Ritmos de vendas: Ramifique em resposta a email, remova clientes potenciais automaticamente e encadeie emails

Os gerentes de vendas podem ramificar os ritmos de vendas com base em respostas a email e remover clientes potenciais automaticamente com base em critérios específicos. E eles podem agrupar emails de um ritmo de vendas para um cliente potencial em um encadeamento.

NESTA SEÇÃO:

Ramificar ritmos de vendas com base em respostas a email

Os gerentes de vendas podem criar ritmos de vendas que conduzem os clientes potenciais por diferentes etapas de alcance de contato, dependendo se o cliente potencial responde a um email. Os representantes de vendas poderão seguir um caminho se o cliente potencial responder e outro se ele não responder.

Remova clientes potenciais dos ritmos de vendas automaticamente com base em critérios que você seleciona

Use regras do ritmo de vendas para remover clientes potenciais se um email voltar, o cliente potencial responder a um email ou uma chamada de vendas tiver um resultado específico.

Organize emails do ritmo de vendas como um encadeamento

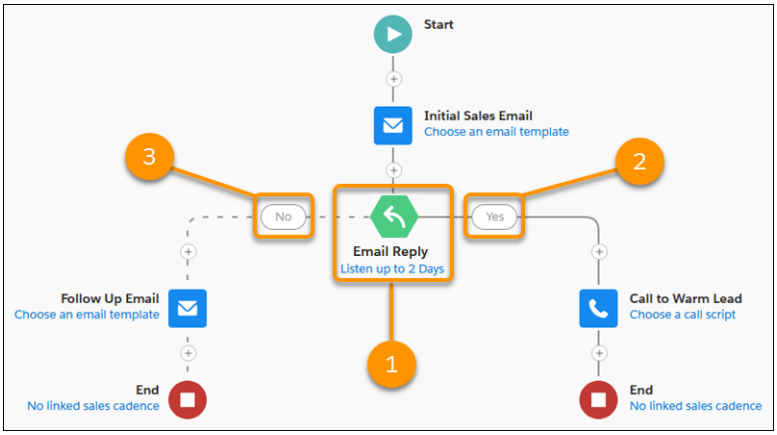
Veja os emails de clientes potenciais e ritmo de vendas organizados como um encadeamento para que os representantes de vendas possam ver mais de suas interações com cada cliente potencial. Os gerentes de venda podem agrupar alguns ou todos os emails de um ritmo de vendas em um encadeamento para que os representantes possam ver toda a atividade de email em um só lugar.

Ramificar ritmos de vendas com base em respostas a email

Os gerentes de vendas podem criar ritmos de vendas que conduzem os clientes potenciais por diferentes etapas de alcance de contato, dependendo se o cliente potencial responde a um email. Os representantes de vendas poderão seguir um caminho se o cliente potencial responder e outro se ele não responder.

Onde: Essa alteração se aplica ao High Velocity Sales no Lightning Experience. O High Velocity Sales está disponível como um complemento nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Por quê: As etapas de ramificação de ouvinte permitem aos gerentes de vendas escutar uma resposta a email e quanto tempo esperar pelo engajamento de um cliente potencial (1). Então, eles podem escolher qual tipo de alcance de contato os representantes devem utilizar quando um cliente potencial se engaja (2) ou não se engaja (3). As etapas de ramificação do ouvinte ignoram respostas de fora do escritório e devoluções.



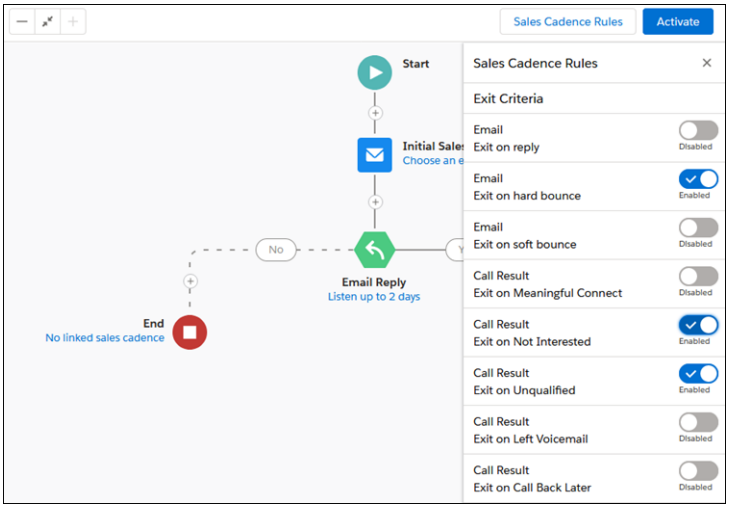
Remova clientes potenciais dos ritmos de vendas automaticamente com base em critérios que você seleciona

Use regras do ritmo de vendas para remover clientes potenciais se um email voltar, o cliente potencial responder a um email ou uma chamada de vendas tiver um resultado específico.

Onde: Essa alteração se aplica ao High Velocity Sales no Lightning Experience. O High Velocity Sales está disponível como um complemento nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Por quê: Poupe o tempo dos representantes de vendas removendo automaticamente clientes potenciais dos ritmos de vendas com base nos resultados dos representantes de vendas.

Como: Regras do ritmo de vendas permitem que os gerentes de vendas especifiquem critérios de saída que se aplicam a todo o ritmo de vendas.



Organize emails do ritmo de vendas como um encadeamento

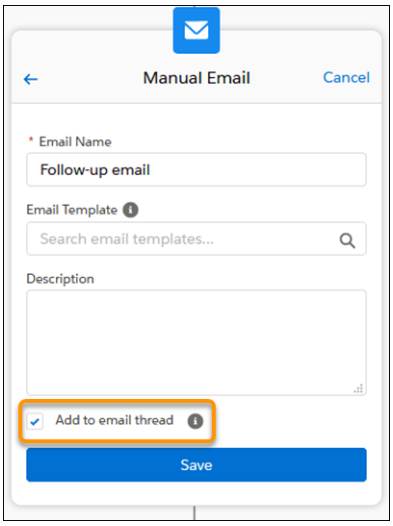
Veja os emails de clientes potenciais e ritmo de vendas organizados como um encadeamento para que os representantes de vendas possam ver mais de suas interações com cada cliente potencial. Os gerentes de venda podem agrupar alguns ou todos os emails de um ritmo de vendas em um encadeamento para que os representantes possam ver toda a atividade de email em um só lugar.

Onde: Essa alteração se aplica ao High Velocity Sales no Lightning Experience. O High Velocity Sales está disponível como um complemento nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Por quê: Quando os gerentes de vendas criam um ritmo de vendas, eles podem definir etapas de email manuais a encadear com emails de etapas de email anteriores. Se os emails subsequentes usarem um modelo diferente com assunto de email diferente, o assunto mudará para corresponder ao email anterior, precedido por "RE:".

Os representantes de vendas podem concluir etapas de email encadeadas usando o Lightning Experience, o Outlook ou o Gmail.

Como: Depois da etapa de email manual em um ritmo de vendas, cada email manual subsequente é definido para encadear-se com as etapas de email anteriores.



Para iniciar um novo encadeamento no ritmo de vendas, desmarque **Adicionar ao encadeamento de email**. Cada etapa de email automatizada também inicia um novo encadeamento.

Nota: Quando uma etapa do ritmo de vendas especifica um email encadeado, um endereço de email do Salesforce é adicionado no campo **CCO**, exceto quando os emails são enviados usando Enviar pelo Salesforce.

Os representantes de vendas podem ver o endereço CCO na pasta Itens enviados do aplicativo de email.

CONSULTE TAMBÉM:

Visualize emails encadeados em uma única página

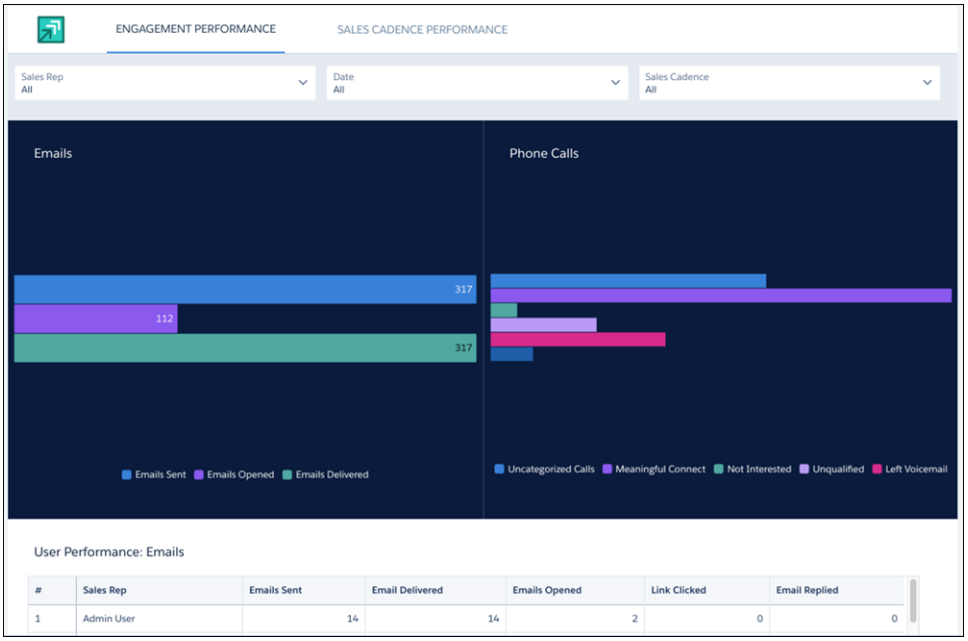
Consultar Visão geral de ritmos de vendas e desempenho do representante (disponível ao público em geral)

Os gerentes podem usar os painéis de desempenho do Einstein Analytics para ver rapidamente o engajamento do cliente e como os representantes de vendas estão se saindo. Por exemplo, os gerentes podem visualizar quantos ritmos de vendas estão em andamento, com estatísticas detalhadas de resposta a email e chamada. Eles também podem ver a eficácia com que os representantes de vendas trabalham em seus ritmos de vendas.

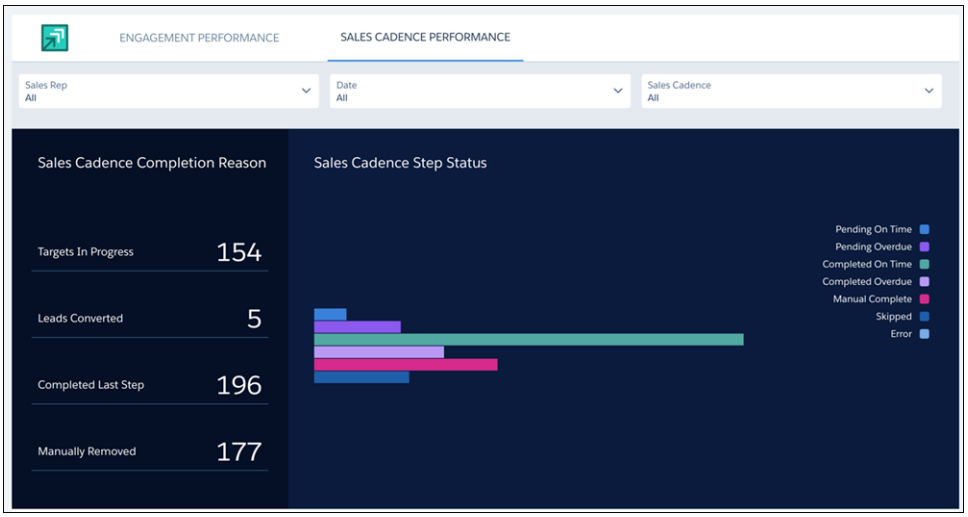
Onde: Essa alteração se aplica ao High Velocity Sales no Lightning Experience. O High Velocity Sales está disponível como um complemento nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quem: Para visualizar os painéis de desempenho do High Velocity Sales, é preciso ter a permissão de Usuário do High Velocity Sales ou de Criador de ritmo do High Velocity Sales.

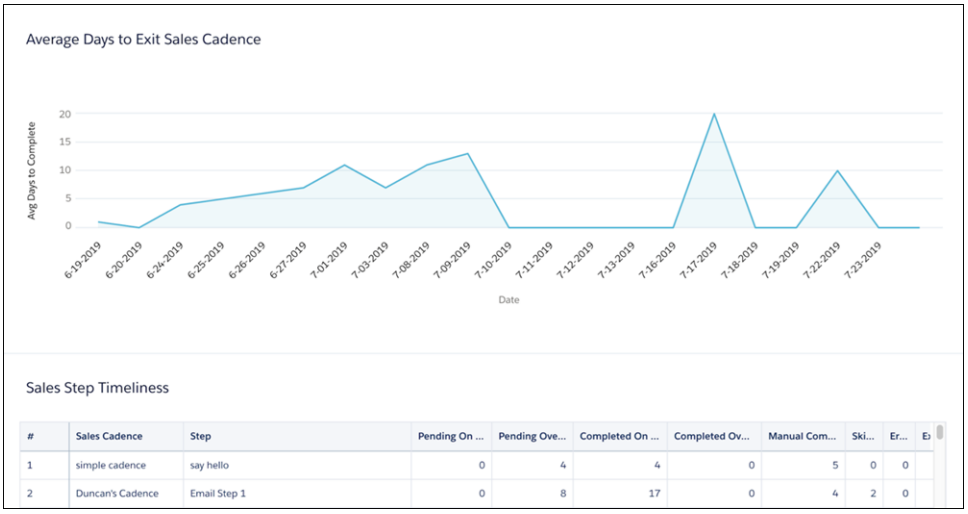
Por quê: Com o painel Desempenho do engajamento, os gerentes veem as estatísticas de engajamento de cliente potencial para emails e ligações telefônicas classificadas por ritmo de vendas, intervalo de datas, representante de vendas ou uma combinação.



Com o painel Desempenho de ritmo de vendas, os gerentes veem a eficácia do ritmo de vendas. Os detalhes incluem estatísticas sobre alvos em andamento, conversão de lead e conclusões do ritmo de vendas.

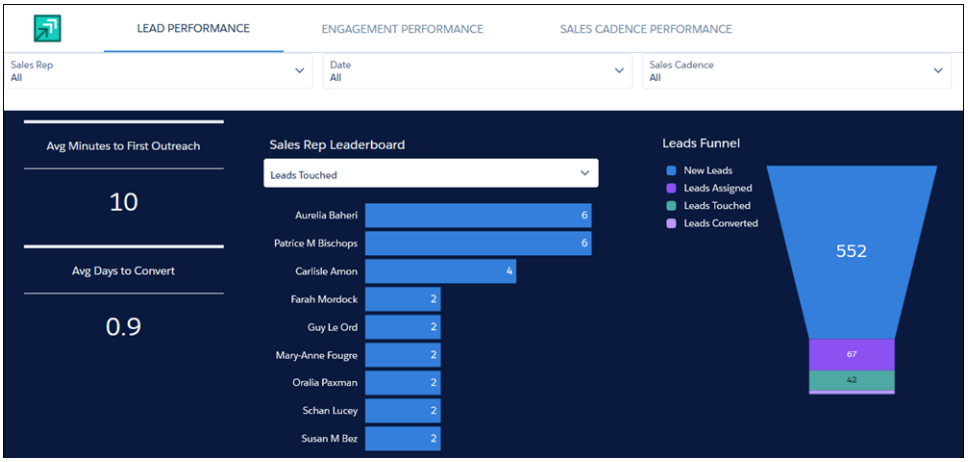


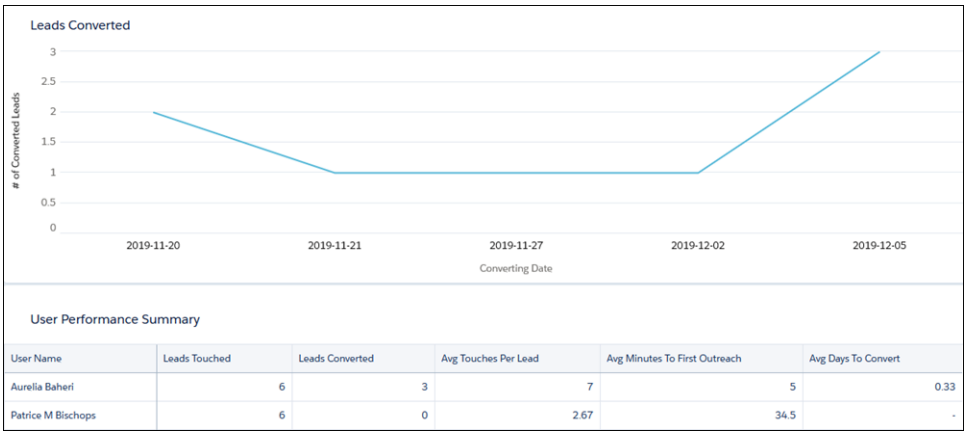
Os gerentes também podem ver quanto tempo os clientes potenciais levam para percorrer os ritmos de vendas e se os representantes estão concluindo as etapas de alcance no prazo.



O painel Desempenho do lead mostra aos gerentes de vendas em que medida a equipe deles está convertendo leads. Eles podem ver a rapidez com que os representantes de vendas atuam em novos leads e o número de leads em cada estágio do funil de vendas. O painel também mostra o número médio de dias a converter, o número de toques por lead e o número de conversões. Com esses dados, os gerentes de vendas podem ver quais representantes de vendas precisam de mais coaching e quais ritmos de vendas precisam de ajuste.

Os gerentes de vendas podem filtrar estatísticas de lead por representante de vendas, ritmo de vendas e intervalo de datas.





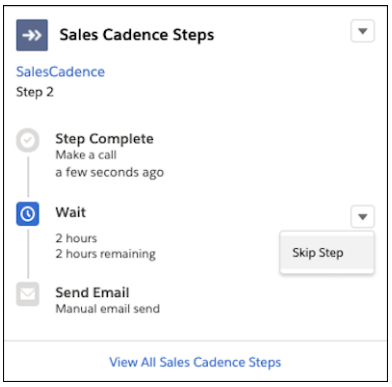
Como: Para habilitar os painéis, mapeie os valores de Resultado da chamada e ative o Aplicativo de análise de desempenho do High Velocity Sales em Configuração do High Velocity Sales. Para visualizar os painéis, os gerentes de vendas escolhem o Desempenho do High Velocity Sales no menu de navegação no aplicativo High Velocity Sales.

Promova o ritmo de vendas sem esperar

Os representantes de vendas podem ignorar um período de espera e passar para a etapa seguinte no ritmo de vendas. Antes, os representantes de vendas esperavam toda a etapa de espera. Agora os representantes podem acelerar o ritmo de vendas e economizar tempo.

Onde: Essa alteração se aplica ao High Velocity Sales no Lightning Experience. O High Velocity Sales está disponível como um complemento nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Por quê: Às vezes, os representantes querem ir para a etapa seguinte em um ritmo de vendas sem a espera. Ignorar o período de espera permite que os representantes mantenham leads, contatos e contas pessoais avançando no processo de vendas sem atrasos desnecessários.

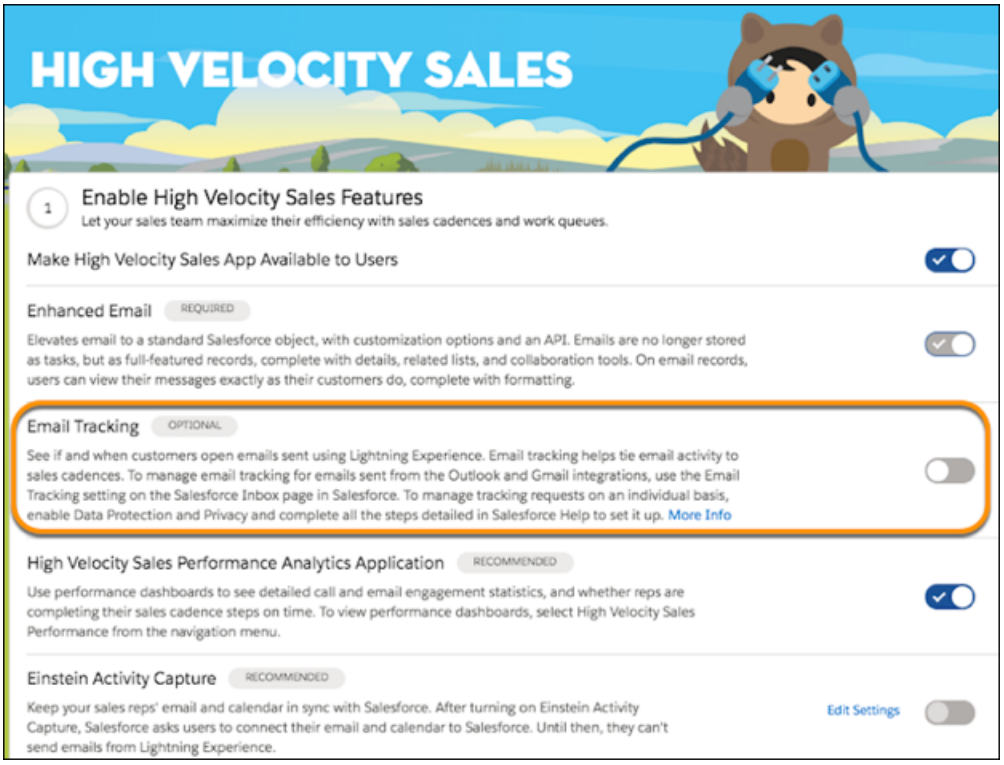


Escolha se deseja rastrear emails no High Velocity Sales

Coletar informações sobre interações com os emails de representantes de vendas nem sempre está em conformidade com as políticas de privacidade de seus clientes. O rastreamento de email agora é opcional para lhe dar mais flexibilidade quando você confira o High Velocity Sales.

Onde: Essa alteração se aplica ao High Velocity Sales no Lightning Experience. O High Velocity Sales está disponível por um custo extra nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Em Configuração, insira *`High Velocity Sales`* e selecione **High Velocity Sales**. Use a opção Rastreamento de email para ativar ou desativar esse recurso.



Desativar o rastreamento de email para o High Velocity Sales também desativa o rastreamento de email para todos os emails enviados do Lightning Experience. Caso seus representantes usem as integrações ao Outlook ou ao Gmail com o Inbox, use a opção Rastreamento de email na página de configuração do Salesforce Inbox para desativar o rastreamento de email nas integrações.

CONSULTE TAMBÉM:

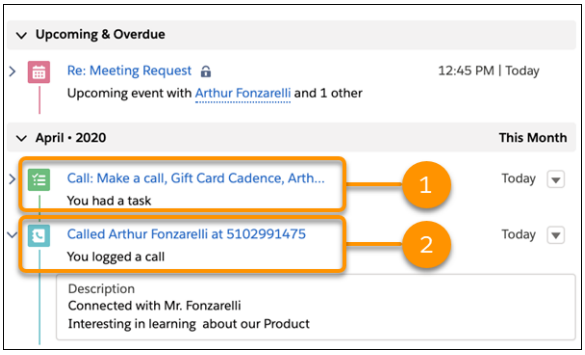
- Desativar o rastreamento de email na integração ao Gmail com uma configuração do Salesforce
- Desativar o rastreamento de email na integração ao Outlook com uma configuração do Salesforce
- *Ajuda do Salesforce*: Configurar o High Velocity Sales (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Obtenha uma visão mais clara das tarefas do Ritmo de vendas na Linha do tempo da atividade

Agora as organizações que habilitam o High Velocity Sales na versão Summer '20 ou posterior mostram cada tarefa do ritmo de vendas apenas uma vez na Linha do tempo da atividade. Em organizações do Salesforce que ativaram o High Velocity Sales antes da versão Summer '20, a Linha do tempo da atividade em registros de clientes potenciais mostra cada tarefa do ritmo de vendas duas vezes. Uma mostra a tarefa agendada e a outra, a tarefa concluída. Para ver essa linha do tempo mais clara caso tenha ativado o High Velocity Sales antes da versão Summer '20, entre em contato com a Salesforce.

Onde: Essa alteração se aplica ao High Velocity Sales no Lightning Experience. O High Velocity Sales está disponível como um complemento nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Por quê: Essa visão mais clara torna mais fácil para os representantes de vendas verem o que está por vir e o que foi concluído.



A tarefa agendada (1) não aparece mais depois que a tarefa concluída (2) é exibida.

Mapas do Salesforce: Monitoramento de hotspot de COVID-19, cenários de planejamento de território e melhorias de configuração avançada

Planeje as respostas de vendas e serviço ao visualizar casos ativos de COVID-19. Mostre o impacto de expandir ou contrair territórios. Desfrute de uma experiência de configuração simplificada e mais intuitiva para o Mapas avançados do Salesforce.

NESTA SEÇÃO:

Mapas do Salesforce: Monitoramento de hotspot de COVID-19 e Esri™ ArcGIS Living Atlas of the World
Planeje respostas de negócio usando uma camada Online do Esri ArcGIS para rastrear hotspots ativos de COVID-19. Obtenha uma percepção mais profunda sobre o panorama geográfico e planeje cronogramas que melhorem as vendas e o serviço. Aproveite os controles e opções expandidos para permissões.

Planejamento de território: Comparações de cenário, colaboração e compartilhamento e permissões
Considere o impacto de expandir ou contrair modelos de território. Colabore com colegas de equipe em planos de território. Compartilhe e controle o acesso a conjuntos de dados e alinhamentos, tudo no recurso Mapas do Salesforce.

Avançado: Experiência de configuração reprojetada
Desfrute de uma experiência de configuração simplificada e mais intuitiva com Mapas do Salesforce Advanced. Um processo simplificado e novos valores de exemplo pré-preenchidos ajudam você a fornecer funcionalidade importante às suas equipes em menos tempo.

Mapas do Salesforce: Monitoramento de hotspot de COVID-19 e Esri™ ArcGIS Living Atlas of the World

Planeje respostas de negócio usando uma camada Online do Esri ArcGIS para rastrear hotspots ativos de COVID-19. Obtenha uma percepção mais profunda sobre o panorama geográfico e planeje cronogramas que melhorem as vendas e o serviço. Aproveite os controles e opções expandidos para permissões.

NESTA SEÇÃO:

Monitorar hotspots de COVID-19 com uma camada Esri™ ArcGIS Online
Planeje as respostas de vendas e serviço ao visualizar casos ativos de COVID-19 em Mapas do Salesforce.

Plotar conteúdo do Esri™ ArcGIS Living Atlas of the World
Dê aos representantes de vendas acesso por desktop à coleção mais recente de conteúdo geográfico disponível ao público em geral no mundo inteiro, diretamente no recurso Mapas do Salesforce.

Entenda melhor as configurações de permissões e de seus representantes

Reduza o fardo de requisitos de configuração dos seus representantes e gerencie mais das configurações de Mapas do Salesforce para eles em grupos de permissões. Uma página Grupos de permissões reorganizada e permissões recém-adicionadas dão a você melhor controle, de modo que suas equipes podem se concentrar no trabalho delas. Você determina se suas equipes podem substituir as configurações que você implementa.

Consulte camadas em vez de pastas em dispositivos móveis

Plotar camadas de dispositivos móveis ficou ainda mais eficiente com duas novas visualizações. Seus representantes podem ver as camadas às quais eles têm acesso e plotá-las com menos cliques.

Mapeie novas camadas de formato

Descubra as novas camadas de forma disponíveis após a versão Spring '20 em Mapas do Salesforce.

Monitorar hotspots de COVID-19 com uma camada Esri™ ArcGIS Online

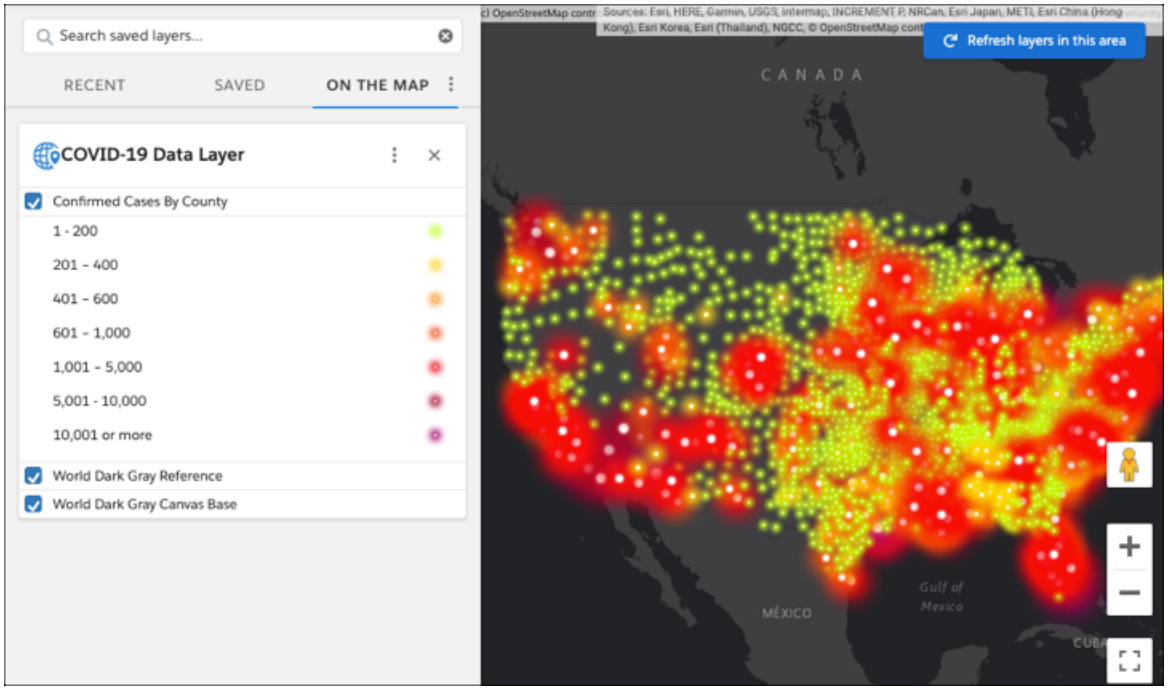
Planeje as respostas de vendas e serviço ao visualizar casos ativos de COVID-19 em Mapas do Salesforce.

Onde: Esta alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer em que o Pacote unificado de Mapas do Salesforce está instalado.

Quem: Os administradores configuram uma camada ArcGIS Online, que permite ao representante de campo plotar os mapas para tomar decisões bem-informadas sobre o planejamento o agendamento.

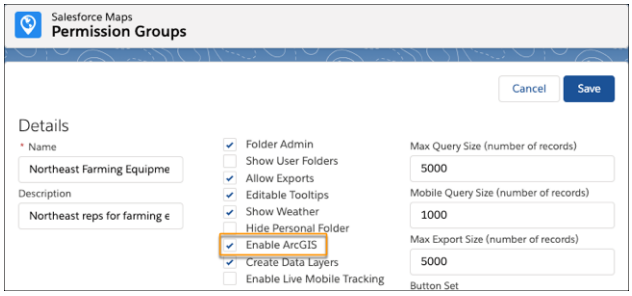
Por quê: Para planejar os agendamentos com cuidado, priorizando a segurança e a empatia, os administradores podem estabelecer uma camada de dados que ajude as equipes a:

- Identificar áreas com tendências de surto em desaceleração para determinar melhor zonas seguras para reentrada em campo.
- Determinar o número de funcionários ideal conforme a saúde geral do mercado.
- Reequilibrar os territórios usando o número de funcionários atual.
- Encontrar oportunidades novas ou antes não descobertas nos territórios enquanto estão no modo de recuperação de campo.



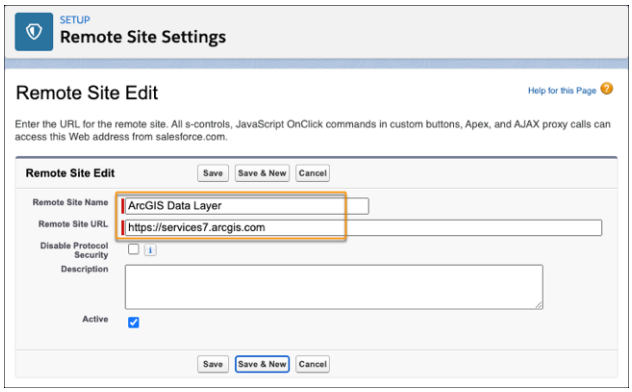
Como: Configure Mapas do Salesforce para ArcGIS e dois sites remotos antes de seus representantes poderem plotar a camada ArcGIS Online.

1. Para cada grupo de permissão que você queira adicionar à camada, selecione **Habilitar ArcGIS**.



2. Em Configuração do Salesforce, insira *Configurações de site remoto* na caixa de Busca rápida e selecione **Configurações de site remoto**. Clique em **Novo site remoto**.
3. Dê ao local remoto um nome de sua escolha. Insira o seguinte URL e clique em **Salvar e novo**.

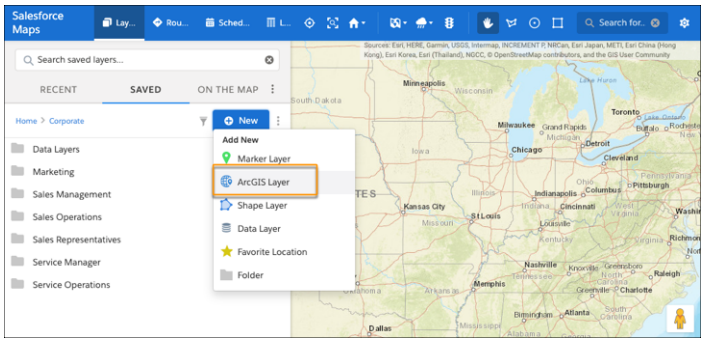
   https://services7.arcgis.com



4. Dê ao local remoto um nome de sua escolha. Insira o seguinte URL e salve suas alterações.

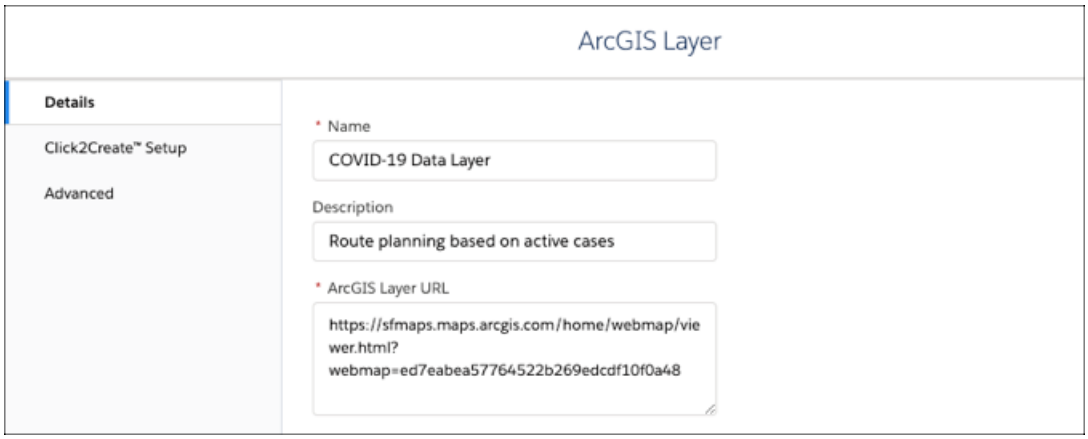
   https://services.arcgisonline.com

5. Para criar a camada ArcGIS Online em Mapas do Salesforce, selecione **Camadas** > **Salvas**. Em seguida, selecione a pasta em que você deseja armazenar a camada de dados.
6. Clique em **Nova** > **Camada ArcGIS**.



7. Dê à camada ArcGIS Online um nome e insira este URL.

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



Agora seus representantes podem plotar a camada para o mapa.

Plotar conteúdo do Esri™ ArcGIS Living Atlas of the World

Dê aos representantes de vendas acesso por desktop à coleção mais recente de conteúdo geográfico disponível ao público em geral no mundo inteiro, diretamente no recurso Mapas do Salesforce.

Onde: Esta alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer em que o Pacote unificado de Mapas do Salesforce está instalado.

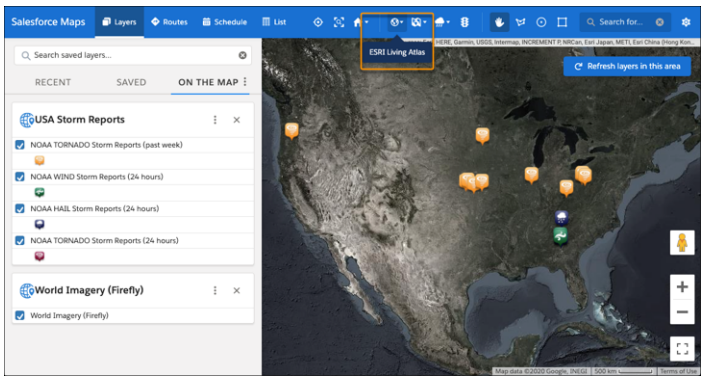
Quem: Os representantes podem plotar conteúdo disponível ao público do ArcGIS Living Atlas of the World, não importa se já assinaram ou não serviços e produtos Esri.

Por quê: Para obter percepções mais profundas sobre o panorama geográfico e planejar cronogramas que melhorem as vendas e o serviço, os representantes agora podem plotar essas camadas nos mapas.

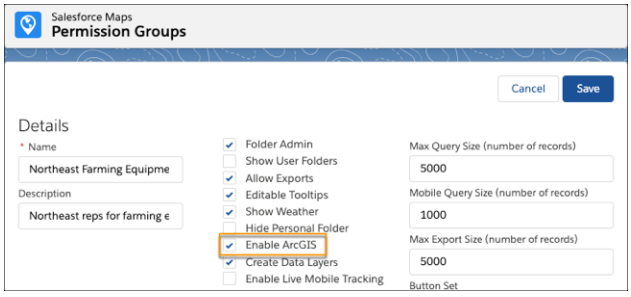
Camada	É ótimo porque ele...
Imagens mundiais (Clarity)	Apresenta as imagens mais recentes e de alta qualidade da Esri disponíveis. E ajuda os representantes a analisar locais geográficos usando imagens de alta qualidade.

Camada	É ótimo porque ele...
Imagens mundiais (Firefly)	Inclui um mapa básico de imagens neutras com cores não saturadas, o que ajuda quando os representantes sobrepõe a imagem a outras camadas com estilo vibrante. Por fim, essa camada os ajuda a visualizar melhor o conteúdo do mapa.
Relatórios de tempestades dos EUA	Contém relatórios de tornados, ventanias e granizo nos EUA atualizados de forma contínua. Ajuda os representantes a visualizar possíveis riscos meteorológicos perto de suas rotas e cronogramas.
Fusos horários mundiais	Apresenta os fusos horários para países e cidades dentro deles. Não mostra o horário de verão.

Depois de habilitar o ArcGIS em seus grupos de permissões, seus colegas poderão plotar qualquer uma das camadas ao clicarem em **Esri Living Atlas** no mapa.



Como: Configure o recurso Mapas do Salesforce para incluir conteúdo do ArcGIS Living Atlas of the World. Para cada grupo de permissões ao qual você deseja expor o conteúdo do ArcGIS Living Atlas of the World, selecione **Habilitar ArcGIS**.



Entenda melhor as configurações de permissões e de seus representantes

Reduza o fardo de requisitos de configuração dos seus representantes e gerencie mais das configurações de Mapas do Salesforce para eles em grupos de permissões. Uma página Grupos de permissões reorganizada e permissões recém-adicionadas dão a você melhor controle, de modo que suas equipes podem se concentrar no trabalho delas. Você determina se suas equipes podem substituir as configurações que você implementa.

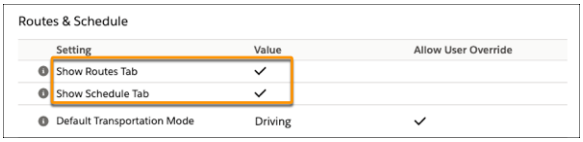
Onde: Esta alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer em que o Pacote unificado de Mapas do Salesforce está instalado.

Quem: Os administradores controlam mais configurações e podem determinar que permissões bloquear. As equipes têm mais opções para personalizar a experiência.

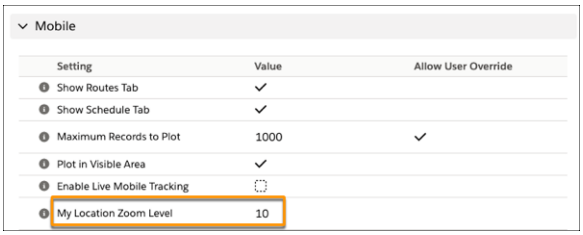
Por quê: Quando você controla quais configurações suas equipes podem alterar, previne alterações inadvertidas a permissões.

Novas configurações nos grupos de permissões

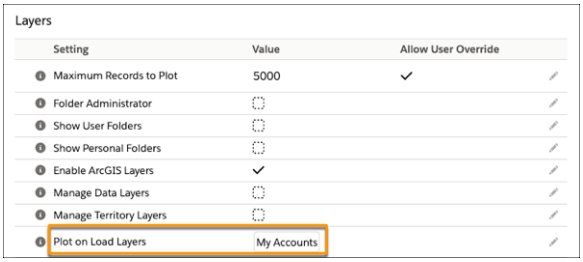
- Simplifique visualizações de guia para representantes ao ocultar funções não usadas para rotas ou agendamentos.



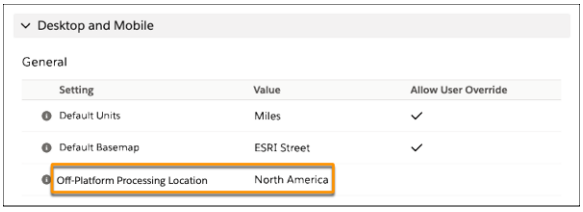
- Defina um nível de zoom de localização geográfica para dispositivos móveis.



- Plote camadas padrão que são carregadas quando seus representantes abrem o mapa.



- Determine a aparência das camadas e pastas para dispositivos móveis ao selecionar uma hierarquia ou estrutura de pastas simples.
- Para requisitos de residência de dados, controle onde os Mapas do Salesforce processam seus dados: América do Norte ou União Europeia.



Configurações do usuário agora disponíveis em grupos de permissões

Nesta seção...	Adicionamos...
Geral	Unidades padrão
Camadas	• Tipo de proximidade padrão • Distância do raio de proximidade padrão • Proximidade de inversão
Rotas e cronogramas	• Modo de transporte padrão • Método de otimização • Permitir eventos/paradas duplicados • Duração do evento padrão • Tipo de rota padrão • Local de início padrão • Local de término padrão • Horários de turno • Incluir intervalo do turno • Tempo do intervalo
Lista	• Máximo de registros na página • Visibilidade e ordem da coluna padrão
Dispositivo móvel	• Máximo de registros a plotar • Gráfico em área visível • Habilitar rastreamento móvel ativo • Mostrar as camadas, as rotas e os agendamentos da última sessão • Agendamento baseado no horário e no local atuais • Mapear a proximidade

Nomes de campo mais fáceis de entender em grupos de permissões

Nesta seção...	Alteramos o nome do campo...	Para...
Geral	Tipos de mapa	Mapa de base padrão
Camadas	Tamanho máximo da consulta	Máximo de registros a plotar
	Raio + unidades	Distância do raio de proximidade padrão
Rotas e cronogramas	Otimização de roteamento e agendamento	Método de otimização
Janelas de informações	Dicas de ferramenta editáveis	Editar campos da guia de detalhes
Lista	Tamanho padrão da página	Máximo de registros em páginas

Nesta seção...	Alteramos o nome do campo...	Para...
Dispositivo móvel	Lembrança do estado móvel	Mostrar as camadas, as rotas e os agendamentos da última sessão
	Tamanho da consulta móvel	Máximo de registros a plotar

Consulte camadas em vez de pastas em dispositivos móveis

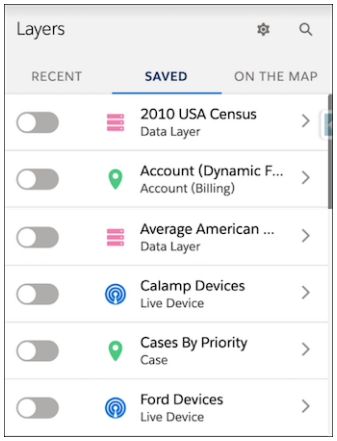
Plotar camadas de dispositivos móveis ficou ainda mais eficiente com duas novas visualizações. Seus representantes podem ver as camadas às quais eles têm acesso e plotá-las com menos cliques.

Onde: Esta alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer em que o Pacote unificado de Mapas do Salesforce está instalado.

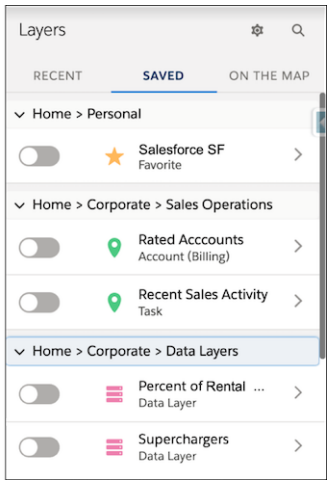
Quem: O recurso Mapas móveis do Salesforce está disponível para usuários com uma licença de Mapas do Salesforce. Os administradores selecionam uma exibição de pasta móvel para os usuários em grupos de permissões.

Como: Em **Grupos de permissões** > **Exibição de pasta móvel**, os administradores podem selecionar entre três visualizações de como eles querem que os usuários interajam com camadas e pastas em dispositivos móveis.

- Ordem alfabética simples



- Simples organizado por pastas em ordem alfabética



- Hierarquia de pastas (padrão)

Mapeie novas camadas de formato

Descubra as novas camadas de forma disponíveis após a versão Spring '20 em Mapas do Salesforce.

Onde: Esta alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer em que o Pacote unificado de Mapas do Salesforce está instalado.

Quem: Os representantes podem mapear áreas específicas usando novos limites geográficos.

Camada de formato	Tipo de limite
Vietnã	Quan
Filipinas	Códigos postais
Cingapura	Códigos postais
Japão	Códigos postais
Indonésia	Códigos postais e Kota
Índia	Códigos postais
Malásia	Distritos, códigos postais e Estados

Planejamento de território: Comparações de cenário, colaboração e compartilhamento e permissões

Considere o impacto de expandir ou contrair modelos de território. Colabore com colegas de equipe em planos de território. Compartilhe e controle o acesso a conjuntos de dados e alinhamentos, tudo no recurso Mapas do Salesforce.

NESTA SEÇÃO:

Compare alterações de modelo de território e crie alinhamentos com planejamento de cenário
Visualize rapidamente cenários que mostram o impacto de expandir ou contrair o tamanho dos modelos de território ou alterar metas de atributo. Compare cada cenário com o alinhamento atual e crie um alinhamento otimizado com base no cenário selecionado.

Colabore em planos e alinhamentos de território
Quando você trabalha com a sua equipe em planos e alinhamentos de território, agora pode adicionar comentários e mencionar colegas diretamente no mapa. E você pode colocar comentários em áreas específicas para fazer perguntas ou dar feedback.

Controlar compartilhamento e permissões
Convide as partes interessadas para colaborar em conjuntos de dados e alinhamentos antes de publicarem-nos em Mapas do Salesforce ou Gerenciamento de território Enterprise. Aplique o princípio de privilégio mínimo ao restringir o acesso a conjuntos de dados e alinhamentos entre equipes e colegas que não precisam de acesso a eles.

Exigir aprovação para atualizações a alinhamentos
Conceda autoridade a usuários específicos para que eles possam aprovar alterações a alinhamentos em Mapas do Salesforce. Receba notificações quando colegas de equipe tentarem publicar alinhamentos atualizados e impeça que alterações não aprovadas apareçam no Salesforce.

Criar conjuntos de dados com menos confusão
Você não precisa mais lidar com tipos de relatório personalizados ao criar conjuntos de dados no recurso Mapas do Salesforce. Em vez disso, crie conjuntos de dados usando relatórios padrão do Salesforce.

Crie conjuntos de dados grandes com menos limites
Importe mais registros por vez. Em vez de importar 50 mil registros por vez usando relatórios do Salesforce, você agora pode importar até 250 mil registros por vez usando consultas SOQL. Consultas SOQL e relatórios padrão podem ser usados em um único conjunto de dados e agora você pode ver o número de registros sendo importados.

Importar atributos para conjuntos de dados e suplementar alinhamentos a qualquer hora
Importar dados de atributo da unidade para conjuntos de dados de fora do Salesforce usando um arquivo de valores separado por vírgula (CSV). Você pode importar atributos ao criar um conjunto de dados ou editando o conjunto de dados ou alinhamento.

Usar opções de publicação expandidas
Publique alinhamentos no Gerenciamento de território Enterprise ou em Mapas do Salesforce com mais controle sobre as opções importantes. Por exemplo, em vez de publicar todo o alinhamento, agora você pode selecionar o que publica, como seu foco atual. Salve no armazenamento e na duplicação substituindo camadas e regras. Atribua vários usuários do Salesforce para que possa ver quem é responsável pelos territórios selecionados.

Publicar o mapa e sua legenda em PDF (disponível ao público em geral)
Crie arquivos PDF para camadas especificadas de um alinhamento, territórios individuais ou seu foco atual.

Compare alterações de modelo de território e crie alinhamentos com planejamento de cenário

Visualize rapidamente cenários que mostram o impacto de expandir ou contrair o tamanho dos modelos de território ou alterar metas de atributo. Compare cada cenário com o alinhamento atual e crie um alinhamento otimizado com base no cenário selecionado.

Onde: Esta alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer em que o Pacote unificado de Mapas do Salesforce está instalado.

Quem: O Planejamento de território está disponível aos usuários com licenças dos Mapas do Salesforce e do Planejamento de território e com o conjunto de permissões de Planejamento de território de Mapas do Salesforce ou Administrador de Mapas do Salesforce.

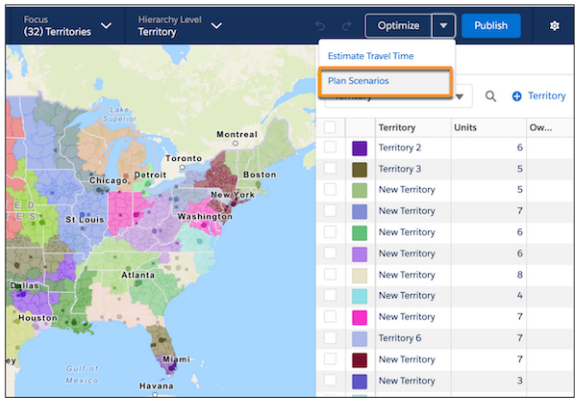
Por quê: Os usuários querem tomar decisões bem informadas ao alterarem seus territórios. O Planejamento de cenário permite aos usuários prever alinhamentos para determinar, por exemplo:

- Se novos territórios podem ser obtidos com base em um aumento ou redução percentual no tamanho da equipe de campo.

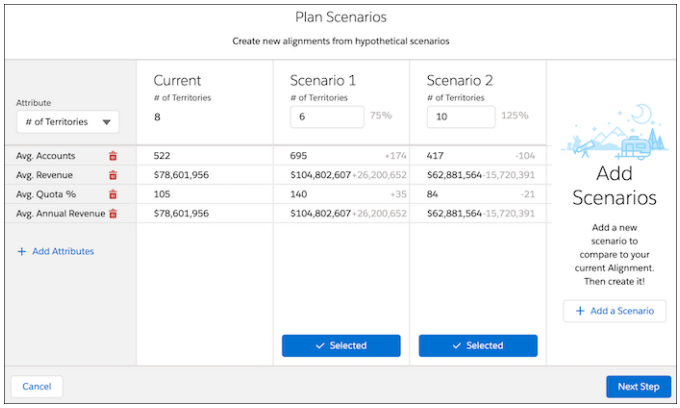
- Quantos territórios são necessários para alcançar uma quantidade específica de receita gerenciada por território.
- Estratégias de crescimento e campo que cumprem as necessidades de negócio.

Como:

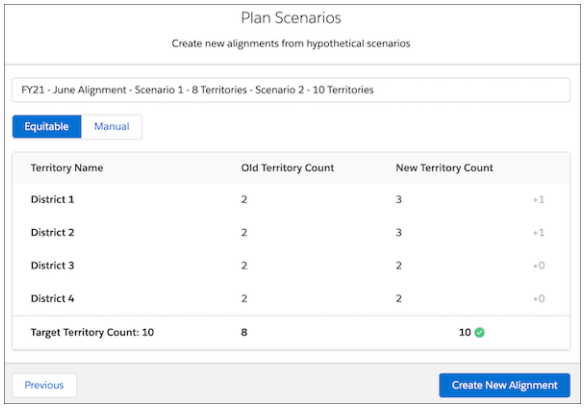
1. Em Planejamento de território, clique em **Otimizar** e selecione **Planejar cenários**.



2. Adicione cenários, selecione os atributos que você deseja ajustar e insira valores. O Planejamento de cenário calcula valores de outros atributos. Você então determina se criará um alinhamento com base em um cenário específico. Selecione um cenário e clique em **Próxima etapa**.



3. Permita que um Planejamento de cenário distribua os territórios igualmente para você ou ajuste-os você mesmo.



4. Crie seu alinhamento.

Colabore em planos e alinhamentos de território

Quando você trabalha com a sua equipe em planos e alinhamentos de território, agora pode adicionar comentários e mencionar colegas diretamente no mapa. E você pode colocar comentários em áreas específicas para fazer perguntas ou dar feedback.

Onde: Esta alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer em que o Pacote unificado de Mapas do Salesforce está instalado.

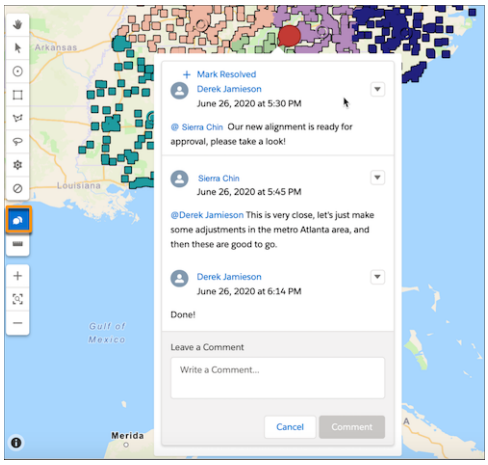
Quem: O Planejamento de território está disponível aos usuários com licenças dos Mapas do Salesforce e do Planejamento de território e com o conjunto de permissões de Planejamento de território de Mapas do Salesforce ou Administrador de Mapas do Salesforce.

Por quê: Quando os representantes colaboram no Planejamento de território, eles podem:

- Conversar com vários colaboradores sobre um plano ou alinhamento sem sair do Planejamento de território.
- Controlar quando ver e ocultar comentários no mapa.
- Fornecer feedback, mesmo como um usuário somente de visualização.
- Interaja com comentários no mapa, na guia Comentários ou no feed do Chatter.
- Responda diretamente a comentários de outros usuários, marque encadeamentos de comentários como resolvidos ou oculte-os ao concluir.

Como:

1. Em Configuração, insira `Rastreamento de feed` na caixa Busca rápida e selecione **Rastreamento de feed**. Habilitar o rastreamento de feed para:
   - **Alinhamento do planejamento de território**
   - **Conjunto de dados do planejamento de território**
2. Em Planejamento de território, adicione comentários no mapa clicando em .



Controlar compartilhamento e permissões

Convide as partes interessadas para colaborar em conjuntos de dados e alinhamentos antes de publicarem-nos em Mapas do Salesforce ou Gerenciamento de território Enterprise. Aplique o princípio de privilégio mínimo ao restringir o acesso a conjuntos de dados e alinhamentos entre equipes e colegas que não precisam de acesso a eles.

Onde: Esta alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer em que o Pacote unificado de Mapas do Salesforce está instalado.

Quem: O Planejamento de território está disponível aos usuários com licenças dos Mapas do Salesforce e do Planejamento de território e com o conjunto de permissões de Planejamento de território de Mapas do Salesforce ou Administrador de Mapas do Salesforce.

Por quê: Para compartilhar e controlar quem pode visualizar e modificar conjuntos de dados e alinhamentos, os criadores agora podem:

- Convidar outras pessoas para obter feedback antes da publicação.
- Ocultar conjuntos de dados e alinhamentos por completo.
- Restringir o acesso de outras pessoas. O acesso que os criadores aplicam a conjuntos de dados aplica-se também aos alinhamentos.
- Transferir a propriedade. Lembre-se de que novos proprietários podem restringir o acesso dos criadores.

Dependendo de se você já estabeleceu conjuntos de dados e alinhamentos, aprenda o que é necessário para conceder ou restringir o acesso desejado.

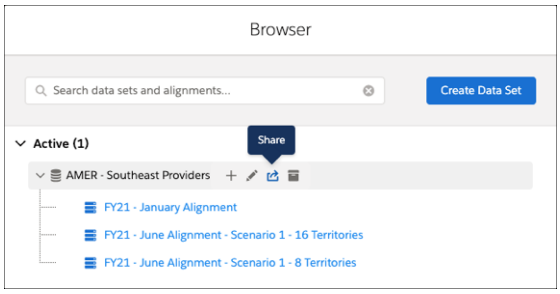
Para conjuntos de dados e alinhamentos estabelecidos...	É bom que você saiba que outros usuários do Planejamento de território...
Antes da versão Summer '20	Podem acessá-los e editá-los. Assim, se você quiser restringir o acesso a seus conjuntos de dados e alinhamentos, desabilite o link compartilhável. Para qualquer pessoa à qual você queira conceder acesso, adicione essas pessoas ao seus controles de permissões.
Durante ou após a Summer '20	Não podem acessá-los. Assim, se você quiser conceder acesso a seus conjuntos de dados e alinhamentos, adicione essas pessoas aos seus controles de permissões.

Como: É fácil convidar outras pessoas para coletar feedback e restringir o acesso.

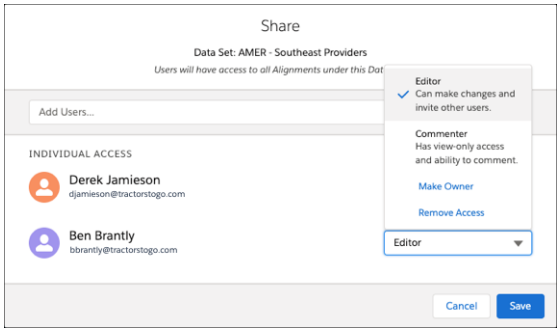
1. Em Configuração, insira `Rastreamento de feed` na caixa Busca rápida e selecione **Rastreamento de feed**. Habilitar o rastreamento de feed para:

- **Alinhamento do planejamento de território**
- **Conjunto de dados do planejamento de território**

2. No Planejamento de território, role para seu conjunto de dados ou alinhamento, então focalize e clique em **Compartilhar**.



3. Adicione ou selecione usuários, então selecione o acesso que você deseja conceder.



Exigir aprovação para atualizações a alinhamentos

Conceda autoridade a usuários específicos para que eles possam aprovar alterações a alinhamentos em Mapas do Salesforce. Receba notificações quando colegas de equipe tentarem publicar alinhamentos atualizados e impeça que alterações não aprovadas apareçam no Salesforce.

Onde: Esta alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer em que o Pacote unificado de Mapas do Salesforce está instalado.

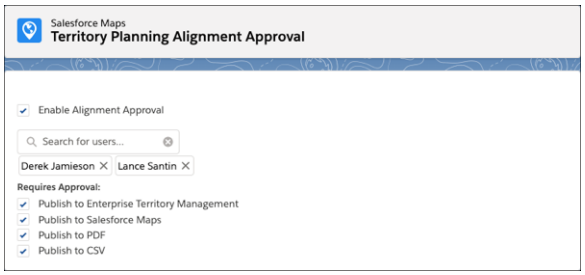
Quem: O Planejamento de território está disponível aos usuários com licenças dos Mapas do Salesforce e do Planejamento de território e com o conjunto de permissões de Planejamento de território de Mapas do Salesforce ou Administrador de Mapas do Salesforce.

Por quê: Para prevenir a perda acidental de detalhes de alinhamento, os administradores agora podem:

- Atribuir colegas específicos para a aprovação de alterações a alinhamentos.
- Exigir que outros solicitem a aprovação antes de publicarem um alinhamento.
- Permitir que os usuários adicionem comentários a alinhamentos que estão aguardando aprovação, mas sem fazer alterações neles.
- Configurar o processo para contar aos colegas de equipe que podem aprovar as alterações sobre qualquer solicitação de aprovação pendente.
- Dar aos usuários que podem aprovar alterações a autoridade para fornecer feedback, conceder e negar solicitações.
- Receber aviso antecipado quando alguém tenta publicar alinhamentos. Você então pode impedir que as atualizações apareçam no Salesforce e salvar instantâneos desses alinhamentos.

Como: É fácil exigir a aprovação e obter feedback para alinhamentos atualizados.

1. Em Configuração, insira `Rastreamento de feed` na caixa Busca rápida e selecione **Rastreamento de feed**. Habilitar o rastreamento de feed para:
   - **Alinhamento do planejamento de território**
   - **Conjunto de dados do planejamento de território**
2. Na Configuração, digite `Pacotes instalados` na caixa Busca rápida e selecione **Pacotes instalados**.
3. Clique em **Configurar** ao lado do pacote Mapas do Salesforce.
4. Em Planejamento de território, clique em **Aprovação de alinhamento** e depois em **Habilitar aprovação de alinhamento**.
5. Para adicionar um usuário ao qual você deseja conceder a autoridade para aprovar alterações a alinhamentos, insira o nome e então o selecione. Repita essa etapa para outros usuários de sua escolha.



6. Selecione opções que exigem aprovação dos usuários adicionados na etapa anterior.

Criar conjuntos de dados com menos confusão

Você não precisa mais lidar com tipos de relatório personalizados ao criar conjuntos de dados no recurso Mapas do Salesforce. Em vez disso, crie conjuntos de dados usando relatórios padrão do Salesforce.

Onde: Esta alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer em que o Pacote unificado de Mapas do Salesforce está instalado.

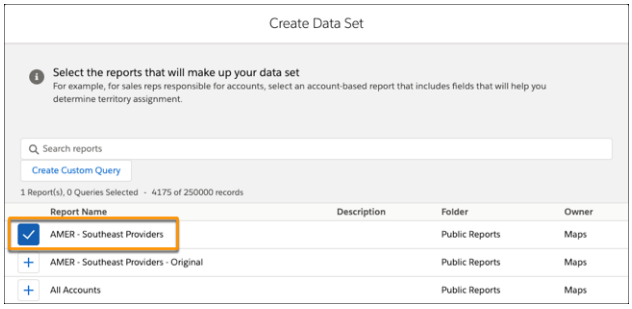
Quem: O Planejamento de território está disponível aos usuários com licenças dos Mapas do Salesforce e do Planejamento de território e com o conjunto de permissões de Planejamento de território de Mapas do Salesforce ou Administrador de Mapas do Salesforce.

Por quê: Para simplificar o processo de criação de conjuntos de dados, agora você pode importar relatórios padrão do Salesforce:

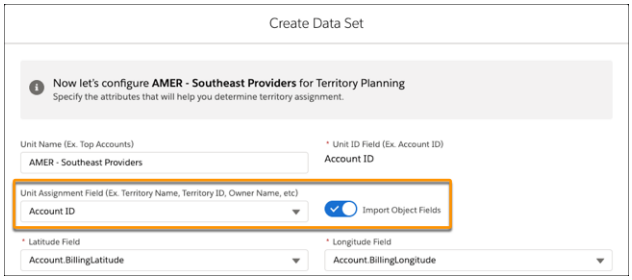
- Independentemente do posicionamento da coluna de ID do registro nos relatórios.
- Isso inclui IDs do usuário, nomes de usuário ou até mesmo outros campos.
- Isso inclui endereços padrão ou latitudes e longitudes.

Como: O processo para criar conjuntos de dados usando relatórios padrão é similar ao processo que usa tipos de relatório personalizados, mas com essas pequenas diferenças.

1. Em Planejamento de território, crie um conjunto de dados. Depois selecione um relatório padrão do Salesforce.



2. Ative **Importar campos de objeto** e selecione um campo de atribuição de unidade, como ID da conta.



Crie conjuntos de dados grandes com menos limites

Importe mais registros por vez. Em vez de importar 50 mil registros por vez usando relatórios do Salesforce, você agora pode importar até 250 mil registros por vez usando consultas SOQL. Consultas SOQL e relatórios padrão podem ser usados em um único conjunto de dados e agora você pode ver o número de registros sendo importados.

Onde: Esta alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer em que o Pacote unificado de Mapas do Salesforce está instalado.

Quem: O Planejamento de território está disponível aos usuários com licenças dos Mapas do Salesforce e do Planejamento de território e com o conjunto de permissões de Planejamento de território de Mapas do Salesforce ou Administrador de Mapas do Salesforce.

Por quê: Adicionar consultas SOQL o ajuda a planejar e criar conjuntos de dados mais facilmente porque:

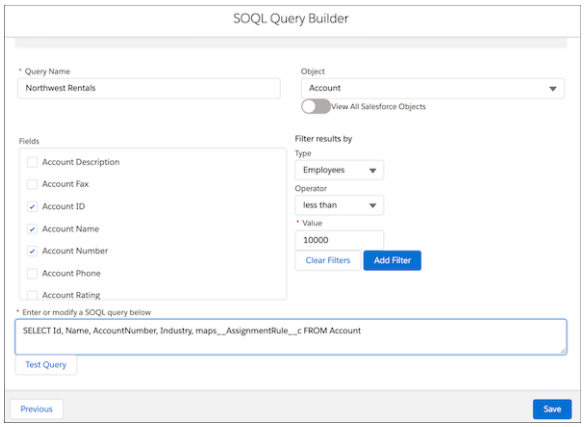
- Limitações de contagem de registro visíveis o ajudam a escolher o método mais adequado ao tamanho e à complexidade da sua empresa.
- Importar mais registros por vez ajuda você a planejar-se para os segmentos maiores da sua empresa.
- Inserir consultas SOQL diretamente ou usando um assistente torna a opção SOQL disponível a usuários com diferentes níveis de experiência.

Como: Insira uma consulta SOQL enquanto cria um conjunto de dados.

1. Em Planejamento de território, clique em **Conjunto de dados** > **Criar conjunto de dados** e então em **Criar consulta personalizada**.



2. Selecione os campos que você deseja adicionar ou modificar ou insira a consulta diretamente.



3. Teste e salve sua consulta.

Importar atributos para conjuntos de dados e suplementar alinhamentos a qualquer hora

Importar dados de atributo da unidade para conjuntos de dados de fora do Salesforce usando um arquivo de valores separado por vírgula (CSV). Você pode importar atributos ao criar um conjunto de dados ou editando o conjunto de dados ou alinhamento.

Onde: Esta alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer em que o Pacote unificado de Mapas do Salesforce está instalado.

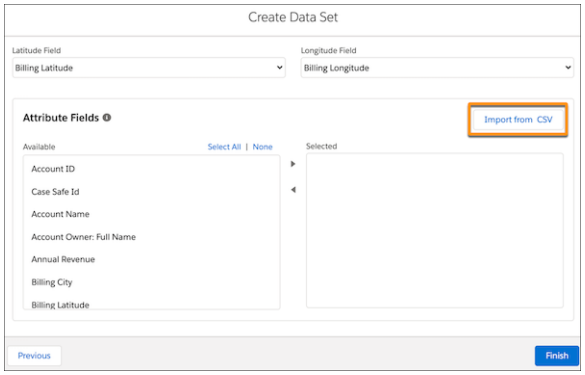
Quem: O Planejamento de território está disponível aos usuários com licenças dos Mapas do Salesforce e do Planejamento de território e com o conjunto de permissões de Planejamento de território de Mapas do Salesforce ou Administrador de Mapas do Salesforce.

Por quê: Trazer dados de outros sistemas, como sistemas de planejamento de recurso empresarial (ERP) e ponto de vendas (POS), durante e depois da criação do conjunto de dados ajuda você a:

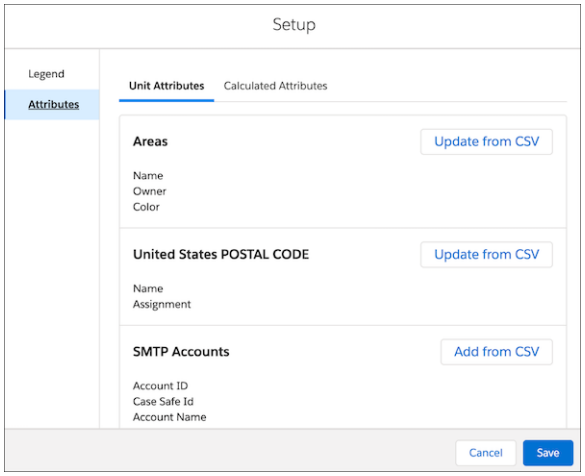
- Suplementar seus registros do Salesforce no Planejamento de território.
- Preservar armazenamento ao armazenar dados relacionados fora do Salesforce.
- Manter determinados dados privados.

Como: Importe atributos de arquivos CSV usando um destes métodos:

- Ao criar ou editar um conjunto de dados, clique em **Importar de CSV**.



- Para atualizar o alinhamento, acesse **Configurações** > **Atributos** e clique em **Atualizar do CSV** ou **Adicionar do CSV**.



Usar opções de publicação expandidas

Publique alinhamentos no Gerenciamento de território Enterprise ou em Mapas do Salesforce com mais controle sobre as opções importantes. Por exemplo, em vez de publicar todo o alinhamento, agora você pode selecionar o que publica, como seu foco atual. Salve no armazenamento e na duplicação substituindo camadas e regras. Atribua vários usuários do Salesforce para que possa ver quem é responsável pelos territórios selecionados.

Onde: Esta alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer em que o Pacote unificado de Mapas do Salesforce está instalado.

Quem: O Planejamento de território está disponível aos usuários com licenças dos Mapas do Salesforce e do Planejamento de território e com o conjunto de permissões de Planejamento de território de Mapas do Salesforce ou Administrador de Mapas do Salesforce.

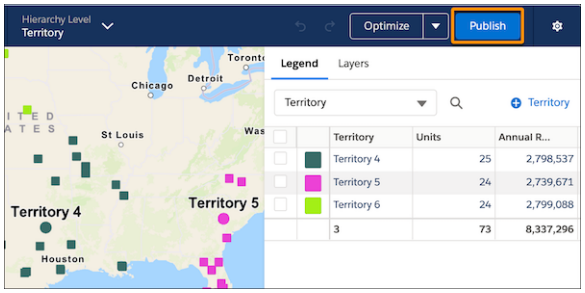
Por quê:

Publicar em	Opção	Por que isso ajuda
Gerenciamento de território Enterprise	• Publicar e substituir ramificações e ramificações filho no Gerenciamento de território Enterprise. • Selecione operadores e campos de regra de atribuição. • Publique vários usuários em um único território.	O Gerenciamento de território Enterprise permite às equipes: • Atualizar partes específicas de um modelo de território, por exemplo, territórios individuais ou usuários individuais, para que você possa responder a mudanças nas necessidades de mercado. • Usar regras de atribuição para contas novas e atualizadas quando elas publicam territórios grandes. • Basear regras de atribuição em operadores e campos no Salesforce.
Mapas do Salesforce	• Publique e substitua pastas e camadas de formato em Mapas do Salesforce.	O recurso Mapas do Salesforce permite às equipes: • Atualizar partes específicas de um modelo de território, por exemplo, territórios individuais ou

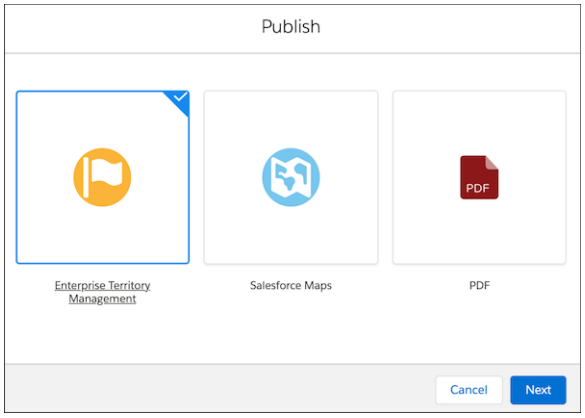
Publicar em	Opção	Por que isso ajuda
		usuários individuais para que você possa responder a mudanças nas necessidades de mercado. • Encontrar camadas de formato de modo rápido e fácil. • Usar a atribuição automática para contas novas e atualizadas quando elas publicam territórios grandes. • Publicar camadas de formato dentro da pasta de cada representante de vendas em Mapas do Salesforce para que possam gerenciar os territórios de modo independente.

Como: É fácil ter mais controle sobre a publicação. Selecione as opções durante o processo de publicação.

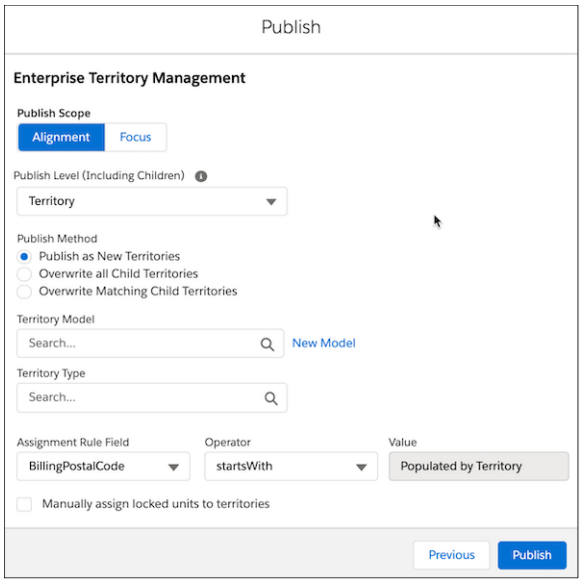
1. Para acessar as opções de publicação no mapa, clique em **Publicar**.



2. Selecione se deseja publicar e clique em **Avançar**.



3. Selecione as opções de publicação e clique em **Publicar**.



Publicar o mapa e sua legenda em PDF (disponível ao público em geral)

Crie arquivos PDF para camadas especificadas de um alinhamento, territórios individuais ou seu foco atual.

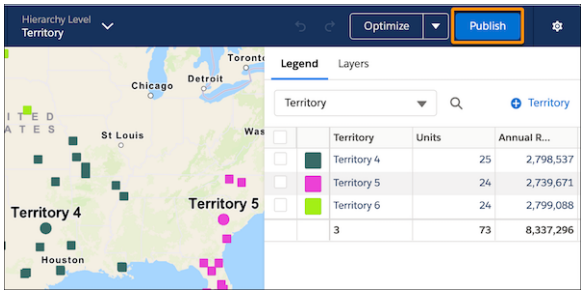
Onde: Esta alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer em que o Pacote unificado de Mapas do Salesforce está instalado.

Quem: O Planejamento de território está disponível aos usuários com licenças dos Mapas do Salesforce e do Planejamento de território e com o conjunto de permissões de Planejamento de território de Mapas do Salesforce ou Administrador de Mapas do Salesforce.

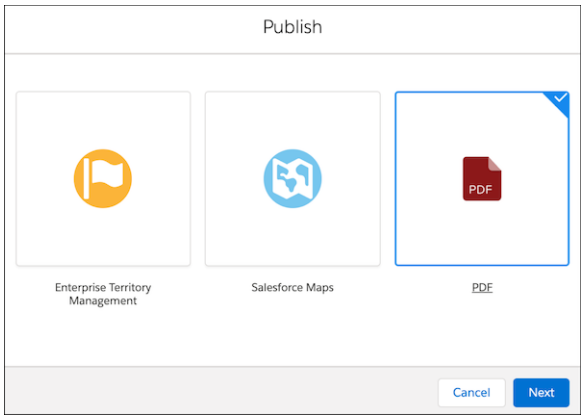
Por quê: É mais fácil comunicar atribuições de território e obter feedback da parte interessada.

Como:

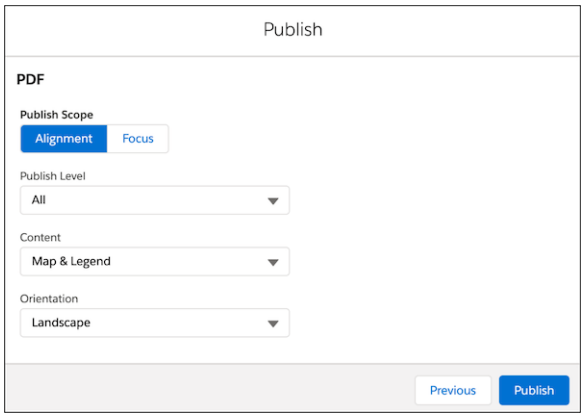
1. No mapa, clique em **Publicar**.



2. Selecione **PDF**.



3. Para criar e baixar o PDF, selecione as opções de publicação e clique em **Publicar**.



Avançado: Experiência de configuração reprojetada

Desfrute de uma experiência de configuração simplificada e mais intuitiva com Mapas do Salesforce Advanced. Um processo simplificado e novos valores de exemplo pré-preenchidos ajudam você a fornecer funcionalidade importante às suas equipes em menos tempo.

Onde: Esta alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer em que o Pacote unificado de Mapas do Salesforce está instalado.

Quem: Os administradores de Mapas do Salesforce Advanced obtêm acesso à experiência de configuração reprojetada.

Por quê: A interface reprojetada para Mapas do Salesforce Advanced o ajuda a:

- Migrar facilmente da experiência de configuração legada.
- Definir locais e visitas obrigatórias em novos conjuntos de dados.
- Especificar que clientes concluíram as visitas, definir janelas para horários de visita e fazer os compromissos aparecerem na agenda dos seus representantes.
- Priorizar conjuntos de dados usando a funcionalidade de arrastar.
- Gerenciar com eficiência planos de visita e atribuir perfis e usuários a eles.
- Gerenciar melhor as configurações para várias equipes.

Sales Cloud Einstein: A pontuação de oportunidade inclui rótulos consistentes e segurança em nível de campo, modelo de pontuação aprimorado para leads e oportunidades e percepção de nova conta

A pontuação da oportunidade é o nome do campo em qualquer lugar em que as pontuações aparecem. A segurança em nível de campo controla que fatores de pontuação os representantes de vendas veem. Os modelos de Pontuação de oportunidade do Einstein agora incluem produtos, cotações e catálogos de preços. Os modelos de Pontuação de lead do Einstein agora incorporam dados de atividade dos leads. E os Insights de conta do Einstein permitem que os representantes saibam quando as empresas estão cortando custos.

Os direitos de ALBERT EINSTEIN são usados com a permissão da Universidade Hebraica de Jerusalém. Representado exclusivamente pela Greenlight.

NESTA SEÇÃO:

Aproveite os rótulos de campo consistentes para pontuações da oportunidade

O campo de pontuação agora se chama Pontuação da oportunidade em todos os locais. Antes, o campo se chamava Pontuação em alguns locais e Pontuação da oportunidade em outros.

Ver apenas os fatores de pontuação aos quais você tem acesso

Os fatores de contribuição que os representantes de vendas veem junto com as pontuações de oportunidade agora dependem do acesso a campo dos representantes. Por exemplo, representantes que não têm acesso ao campo Valor não veem mais fatores baseados em valor.

Obtenha pontuações de oportunidade com base em produtos, cotações e catálogos de preços

Ao criar um modelo de pontuação de oportunidade, o Einstein agora pesquisa nos objetos de produto, cotação e catálogo de preços. Por exemplo, veja como uma cotação aberta ou expirada ou um produto ou catálogo de preços em particular influencia as pontuações. Com um modelo mais robusto, você obtém pontuações mais precisa com fatores mais detalhados.

Consulte Dados da atividade refletidos nas pontuações de lead

A Pontuação de lead do Einstein agora inclui dados de atividade para leads ao criar um modelo de pontuação e calcular pontuações de lead. Mais dados significa pontuações melhores.

Saiba quando as empresas cortarão os custos

Para ajudar a sua equipe a manter-se ciente dos desenvolvimentos de negócio sobre os clientes, o recurso Insights de conta do Einstein agora permite que representantes saibam quando as empresas estão cortando custos. Como acontece com outras percepções da conta, as percepções de corte de custo aparecem com artigos de novas fontes confiáveis no idioma inglês.

CONSULTE TAMBÉM:

Obtenha os dados de atribuição aprimorada por IA em seus registros da campanha

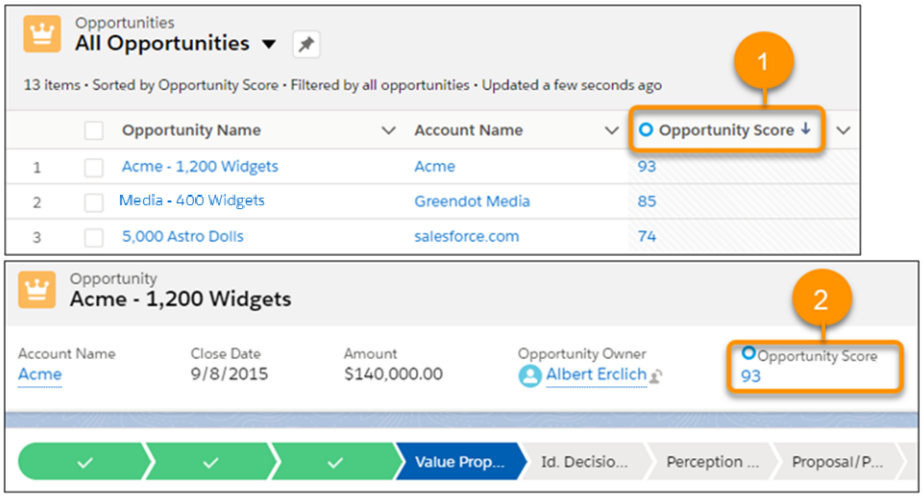
Aproveite os rótulos de campo consistentes para pontuações da oportunidade

O campo de pontuação agora se chama Pontuação da oportunidade em todos os locais. Antes, o campo se chamava Pontuação em alguns locais e Pontuação da oportunidade em outros.

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

Quem: A Pontuação de oportunidade do Einstein está disponível aos usuários que tenham ou não uma licença do Sales Cloud Einstein. Se você tiver dúvidas sobre os requisitos para a Pontuação de oportunidade do Einstein sem uma licença do Sales Cloud Einstein, converse com o executivo de conta da Salesforce.

Por quê: Não importa onde você vê as pontuações da oportunidade, como modos de exibição de lista de oportunidades (15+ registros de oportunidade (2), o campo é sempre rotulado como `Pontuação da oportunidade`.



CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce Einstein: Melhores resultados na Pesquisa do Einstein, detectar texto em imagens com o Einstein OCR e previsões melhores com mais algoritmos e dados no Einstein Discovery

Ver apenas os fatores de pontuação aos quais você tem acesso

Os fatores de contribuição que os representantes de vendas veem junto com as pontuações de oportunidade agora dependem do acesso a campo dos representantes. Por exemplo, representantes que não têm acesso ao campo Valor não veem mais fatores baseados em valor.

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

Quem: A Pontuação de oportunidade do Einstein está disponível aos usuários que tenham ou não uma licença do Sales Cloud Einstein. Se você tiver dúvidas sobre os requisitos para a Pontuação de oportunidade do Einstein sem uma licença do Sales Cloud Einstein, converse com o executivo de conta da Salesforce.

Por quê: Quando você define a segurança em nível de campo para limitar o acesso dos usuários aos campos, é importante que as pontuações respeitem essas configurações de segurança em nível de campo. Lembre-se de que os fatores de pontuação nunca mostram os valores do campo, assim, ninguém nunca correu o risco de ver valores de campo aos quais não tinha acesso.

CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce Einstein: Melhores resultados na Pesquisa do Einstein, detectar texto em imagens com o Einstein OCR e previsões melhores com mais algoritmos e dados no Einstein Discovery

Obtenha pontuações de oportunidade com base em produtos, cotações e catálogos de preços

Ao criar um modelo de pontuação de oportunidade, o Einstein agora pesquisa nos objetos de produto, cotação e catálogo de preços. Por exemplo, veja como uma cotação aberta ou expirada ou um produto ou catálogo de preços em particular influencia as pontuações. Com um modelo mais robusto, você obtém pontuações mais precisa com fatores mais detalhados.

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

Quando: Os principais fatores, que aparecem no componente de pontuação, estão disponíveis desde 1º de junho de 2020. Os fatores de modelo usados para criar modelos de pontuação, que são usados em relatórios e em toda a API, estão disponíveis com a versão Summer '20.

Quem: A Pontuação de oportunidade do Einstein está disponível aos usuários que tenham ou não uma licença do Sales Cloud Einstein. Se você tiver dúvidas sobre os requisitos para a Pontuação de oportunidade do Einstein sem uma licença do Sales Cloud Einstein, converse com o executivo de conta da Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce Einstein: Melhores resultados na Pesquisa do Einstein, detectar texto em imagens com o Einstein OCR e previsões melhores com mais algoritmos e dados no Einstein Discovery

Consulte Dados da atividade refletidos nas pontuações de lead

A Pontuação de lead do Einstein agora inclui dados de atividade para leads ao criar um modelo de pontuação e calcular pontuações de lead. Mais dados significa pontuações melhores.

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

CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce Einstein: Melhores resultados na Pesquisa do Einstein, detectar texto em imagens com o Einstein OCR e previsões melhores com mais algoritmos e dados no Einstein Discovery

Saiba quando as empresas cortarão os custos

Para ajudar a sua equipe a manter-se ciente dos desenvolvimentos de negócio sobre os clientes, o recurso Insights de conta do Einstein agora permite que representantes saibam quando as empresas estão cortando custos. Como acontece com outras percepções da conta, as percepções de corte de custo aparecem com artigos de novas fontes confiáveis no idioma inglês.

Onde: Essa alteração se aplica ao Sales Cloud Einstein no Lightning Experience. O Sales Cloud Einstein está disponível por um custo extra nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quando: Esse aprimoramento está disponível desde 1º de junho de 2020.

CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce Einstein: Melhores resultados na Pesquisa do Einstein, detectar texto em imagens com o Einstein OCR e previsões melhores com mais algoritmos e dados no Einstein Discovery

Principais recursos de vendas: Aprimoramentos a oportunidades, pedidos e Gerenciamento de Território Enterprise

Crie mais tipos de divisão personalizados. Com uma licença do B2B Commerce, use pedidos no Salesforce enquanto gerencia produtos e catálogo de preços em uma plataforma externa. Além disso, obtenha mais controle sobre o acesso à oportunidade por meio de territórios.

NESTA SEÇÃO:

Oportunidades: Mais divisões, configuração de alertas e rótulos atualizados
Crie mais tipos de divisão personalizados e use o Lightning Experience para configurar notificações por email automáticas para oportunidades. A pontuação de oportunidade agora é rotulada de maneira mais clara na interface do usuário.

Pedidos: Como habilitar pedidos sem catálogos de preço e validações de novo item do pedido
Habilite pedidos que não exijam catálogos de preços e analise novas validações para criar itens do pedido.

Gerenciamento de território Enterprise: Mais opções para acesso a registro e rótulos do objeto
Escolha o nível de acesso às oportunidades atribuídas aos territórios filhos de seus territórios que os usuários obtêm. E personalize a maneira como os rótulos de objeto de Território aparecem na interface do usuário.

Outras alterações nos recursos centrais de vendas
Rastreie produtos e precificação em um relatório. Melhoramos os rótulos relacionados a território em relatórios de Conta e Atividades. Também melhoramos alguns rótulos na página Configuração para Alertas de grandes negócios. As Previsões personalizáveis foram descontinuadas. O recurso de gerenciamento de território original será descontinuado na versão Summer '21.

Oportunidades: Mais divisões, configuração de alertas e rótulos atualizados

Crie mais tipos de divisão personalizados e use o Lightning Experience para configurar notificações por email automáticas para oportunidades. A pontuação de oportunidade agora é rotulada de maneira mais clara na interface do usuário.

NESTA SEÇÃO:

Use um Limite de divisão maior para tornar as Divisões de oportunidade mais eficazes
Crie divisões mais granulares para refletir as cotações dos representantes. Agora você pode usar até seis divisões de oportunidade, além das divisões de sobreposição e receita padrão. Antes, o limite era de três divisões personalizadas.

Configurar alertas para grandes negócios no Lightning Experience
Agora você pode usar o Lightning Experience para configurar notificações por email automáticas para oportunidades que atingem um limite de quantidade e probabilidade. Antes, a configuração de Alertas de grandes negócios exigia que você mudasse para o Salesforce Classic.

Aproveite os rótulos de campo consistentes para pontuações da oportunidade
Ficou ainda mais fácil revisar as pontuações agora que o nome do campo de pontuação é chamado de modo consistente de Pontuação da oportunidade. Antes, o campo se chamava Pontuação em alguns locais e Pontuação da oportunidade em outros.

Use um Limite de divisão maior para tornar as Divisões de oportunidade mais eficazes

Crie divisões mais granulares para refletir as cotações dos representantes. Agora você pode usar até seis divisões de oportunidade, além das divisões de sobreposição e receita padrão. Antes, o limite era de três divisões personalizadas.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Performance e Developer e nas edições Enterprise e Unlimited com o Sales Cloud.

CONSULTE TAMBÉM:

IdeaExchange: Expanda o número de divisões de oportunidade disponíveis

Configurar alertas para grandes negócios no Lightning Experience

Agora você pode usar o Lightning Experience para configurar notificações por email automáticas para oportunidades que atingem um limite de quantidade e probabilidade. Antes, a configuração de Alertas de grandes negócios exigia que você mudasse para o Salesforce Classic.

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

Como: Em Configuração, use a caixa Busca rápida para encontrar **Alertas de grandes negócios**. No campo Email do remetente, insira seu próprio endereço de email do Salesforce ou um email organizacional verificado. Você deve ter a permissão Visualizar todos os dados para configurar alertas.

Aproveite os rótulos de campo consistentes para pontuações da oportunidade

Ficou ainda mais fácil revisar as pontuações agora que o nome do campo de pontuação é chamado de modo consistente de Pontuação da oportunidade. Antes, o campo se chamava Pontuação em alguns locais e Pontuação da oportunidade em outros.

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

Quem: A Pontuação de oportunidade do Einstein está disponível aos usuários que tenham ou não uma licença do Sales Cloud Einstein. Se você tiver dúvidas sobre os requisitos para a Pontuação de oportunidade do Einstein sem uma licença do Sales Cloud Einstein, converse com o executivo de conta da Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

Sales Cloud Einstein: A pontuação de oportunidade inclui rótulos consistentes e segurança em nível de campo, modelo de pontuação aprimorado para leads e oportunidades e percepção de nova conta

Pedidos: Como habilitar pedidos sem catálogos de preço e validações de novo item do pedido

Habilite pedidos que não exijam catálogos de preços e analise novas validações para criar itens do pedido.

NESTA SEÇÃO:

Novas validações para criar itens de pedido

Introduzimos algumas novas validações para criar itens de pedido. Antes, se o usuário ou o processo configurassem determinados pares de campos incorretamente, o Salesforce identificava o erro sem mostrar uma mensagem, depois atualizava os valores de acordo. Agora, quando você insere uma configuração incorreta, o Salesforce mostra a mensagem de validação e permite que você mesmo insira os valores de campo corretos.

Habilite pedidos sem catálogos de preço

O Salesforce agora oferece suporte para organizações que usam pedidos no Salesforce enquanto gerenciam produtos e catálogos de preço em uma plataforma externa. Quando você habilita pedidos sem catálogos de preço, os desenvolvedores podem criar pedidos que não exigem um valor para o campo Catálogo de preços e pedidos que não exigem um valor para seus campos de Entrada do catálogo de preços.

Novas validações para criar itens de pedido

Introduzimos algumas novas validações para criar itens de pedido. Antes, se o usuário ou o processo configurassem determinados pares de campos incorretamente, o Salesforce identificava o erro sem mostrar uma mensagem, depois atualizava os valores de acordo. Agora, quando você insere uma configuração incorreta, o Salesforce mostra a mensagem de validação e permite que você mesmo insira os valores de campo corretos.

Onde: Essa alteração se aplica tanto ao Salesforce Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

Por quê:

Como: Quando um usuário ou um processo criam um item de pedido, o Salesforce exige as seguintes configurações.

- A entrada do catálogo de preços do item do pedido e o pedido devem ter os mesmos catálogos de preços.
- A entrada do catálogo de preços do item do pedido e o pedido devem ter o mesmo CurrencyIsoCode.
- O item do pedido e seu produto deve ter a mesma entrada do catálogo de preços.
- Quando o recurso de catálogo de preços opcional estiver ativo, o preço de lista do item do pedido deverá corresponder ao preço de lista da entrada do catálogo de preços. Se o preço de lista do item do pedido for nulo, o Salesforce vai preenchê-lo com o preço de lista da entrada do catálogo de preços do item do pedido.

Por exemplo, você tem um Produto A com a Entrada do catálogo de preços A e o Produto B com a Entrada do catálogo de preços B. Então você pede o Produto A, mas atribui por engano a Entrada do catálogo de preços B ao novo item de pedido e tenta salvar. Antes, o Salesforce alteraria o item do pedido para usar a Entrada do catálogo de preços A sem notificar você. Agora, o Salesforce mostra uma mensagem de erro de validação informando que um item do pedido e seu produto devem usar a mesma entrada do catálogo de preços. Você então pode atualizar o item do pedido e tentar salvar novamente.

Habilite pedidos sem catálogos de preço

O Salesforce agora oferece suporte para organizações que usam pedidos no Salesforce enquanto gerenciam produtos e catálogos de preço em uma plataforma externa. Quando você habilita pedidos sem catálogos de preço, os desenvolvedores podem criar pedidos que não exigem um valor para o campo Catálogo de preços e pedidos que não exigem um valor para seus campos de Entrada do catálogo de preços.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience.

Quem: Essa alteração está disponível para usuários com uma das licenças B2B a seguir.

- B2B Commerce
- B2B Commerce Starter
- B2B Commerce Growth
- B2B Commerce Plus

Por quê: Antes, uma validação exigia que os representantes de vendas definissem um catálogo de preços ao adicionarem produtos do pedido ao pedido pela primeira vez. Essa validação impedia as organizações de usar recursos de pedido do Salesforce se gerenciassem produtos e catálogos de preços em uma plataforma externa.

Como: Em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Configurações de pedido` e selecione **Configurações do pedido**. Selecione a configuração Catálogo de preços opcional e salve suas alterações.

Gerenciamento de território Enterprise: Mais opções para acesso a registro e rótulos do objeto

Escolha o nível de acesso às oportunidades atribuídas aos territórios filhos de seus territórios que os usuários obtêm. E personalize a maneira como os rótulos de objeto de Território aparecem na interface do usuário.

NESTA SEÇÃO:

Obtenha mais controle sobre quem vê o que

Agora você pode escolher o nível de acesso que os usuários obtêm das oportunidades atribuídas aos territórios filhos de seus territórios. Por exemplo, digamos que você defina o nível de acesso para visualizar e editar. Agora os usuários podem editar as oportunidades atribuídas aos territórios filho de seus territórios. Antes, o acesso de visualização era concedido.

Personalizar os rótulos do objeto de Território

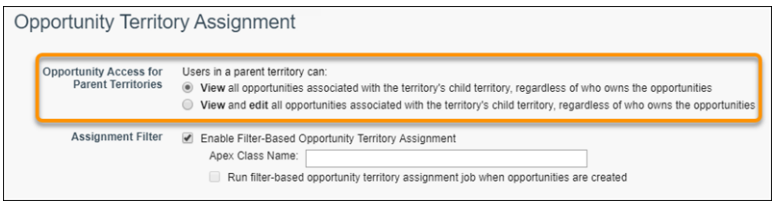
Para refletir as convenções de nomenclatura da sua empresa, você agora pode mostrar rótulos de objeto de Território personalizados aos seus usuários. Por exemplo, se a sua empresa chamar territórios de vendas de "distritos", altere o rótulo Territórios para Distritos. Os rótulos personalizados substituem instâncias de Território e Territórios nas páginas do usuário final. Por exemplo, a lista relacionada Territórios atribuídos em contas torna-se Distritos atribuídos.

Obtenha mais controle sobre quem vê o que

Agora você pode escolher o nível de acesso que os usuários obtêm das oportunidades atribuídas aos territórios filhos de seus territórios. Por exemplo, digamos que você defina o nível de acesso para visualizar e editar. Agora os usuários podem editar as oportunidades atribuídas aos territórios filho de seus territórios. Antes, o acesso de visualização era concedido.

Onde: Essas alterações se aplicam ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Professional, Performance e Developer e nas edições Enterprise e Unlimited com o Sales Cloud.

Como: Defina o nível de acesso à oportunidade para territórios pai na página Configurações do território em Configuração, sob Atribuição de território da oportunidade.



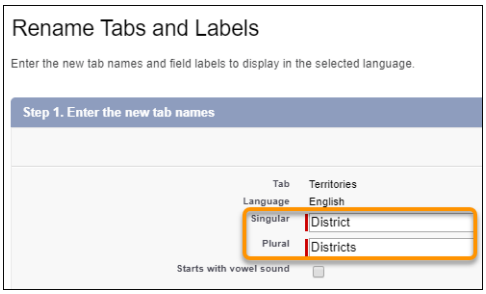
Com acesso à API, você também pode definir o nível de acesso da oportunidade usando o campo `t2ForecastAccessLevel` no tipo Territory2Settings API de metadados.

Personalizar os rótulos do objeto de Território

Para refletir as convenções de nomenclatura da sua empresa, você agora pode mostrar rótulos de objeto de Território personalizados aos seus usuários. Por exemplo, se a sua empresa chamar territórios de vendas de "distritos", altere o rótulo Territórios para Distritos. Os rótulos personalizados substituem instâncias de Território e Territórios nas páginas do usuário final. Por exemplo, a lista relacionada Territórios atribuídos em contas torna-se Distritos atribuídos.

Onde: Essas alterações se aplicam ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Professional, Performance e Developer e nas edições Enterprise e Unlimited com o Sales Cloud.

Como: Na página Renomear guias e rótulos em Configuração, insira um novo nome para a guia Territórios.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Personalizar rótulos do Gerenciamento de território Enterprise (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Rótulos aprimorados para detalhes de gerenciamento de território Enterprise

Outras alterações nos recursos centrais de vendas

Rastreie produtos e precificação em um relatório. Melhoramos os rótulos relacionados a território em relatórios de Conta e Atividades. Também melhoramos alguns rótulos na página Configuração para Alertas de grandes negócios. As Previsões personalizáveis foram descontinuadas. O recurso de gerenciamento de território original será descontinuado na versão Summer '21.

NESTA SEÇÃO:

Simplifique o gerenciamento de produto com tipos de relatório personalizados de produto e precificação

Crie tipos de relatório personalizados com base nas entradas do catálogo de preços. Gerenciar e atualizar o preço ficou mais fácil e eficiente porque os usuários podem criar relatórios com base em produtos e preços. Ao criar tipos de relatório personalizados, você pode usar entradas do catálogo de preços como um objeto primário. Para tipos de relatório personalizados que tenham produto como o objeto primário, adicionamos entradas do catálogo de preços como um objeto secundário.

Rótulos aprimorados para detalhes de gerenciamento de território Enterprise

Novos rótulos facilitam o uso de relatórios de conta e atividades quando você inclui informações sobre territórios. Os novos rótulos também aparecem nas configurações do campo de gerenciador de objetos para territórios e na página de detalhes do território em Configuração.

Rótulos aprimorados na página de configuração de Alertas de grandes negócios

Alguns rótulos na página de Configuração para Alertas de grandes negócios foram atualizados para melhorar a usabilidade.

As Previsões personalizáveis foram descontinuadas

As Previsões personalizáveis foram descontinuadas. Os usuários não podem acessar o recurso Previsões personalizáveis e seus dados subjacentes por meio da interface de usuário ou da API. Nós o encorajamos a migrar para Previsões colaborativas.

O Gerenciamento de território original está sendo descontinuado

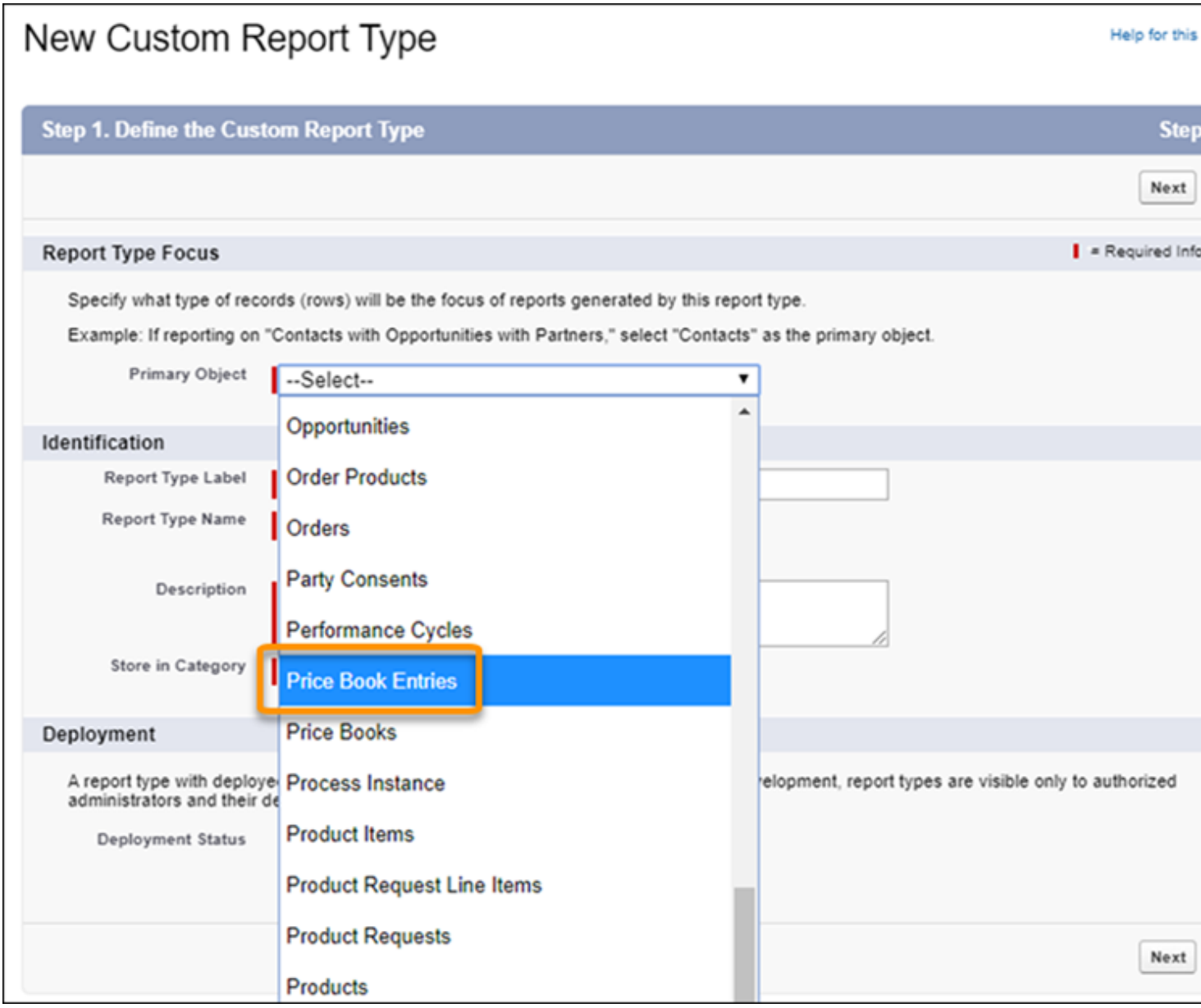
O recurso de gerenciamento de território original será descontinuado a partir da versão Summer '21. Após a descontinuação do recurso, os usuários não poderão acessar o recurso de gerenciamento de território original e seus dados subjacentes. Nós o encorajamos a migrar para o Gerenciamento de território Enterprise.

Simplifique o gerenciamento de produto com tipos de relatório personalizados de produto e precificação

Crie tipos de relatório personalizados com base nas entradas do catálogo de preços. Gerenciar e atualizar o preço ficou mais fácil e eficiente porque os usuários podem criar relatórios com base em produtos e preços. Ao criar tipos de relatório personalizados, você pode usar entradas do catálogo de preços como um objeto primário. Para tipos de relatório personalizados que tenham produto como o objeto primário, adicionamos entradas do catálogo de preços como um objeto secundário.

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

Por quê: Não apenas você pode obter relatórios de produto e precificação melhores, como também pode acompanhar e reportar em campos personalizados adicionados nas entradas do catálogo de preços.



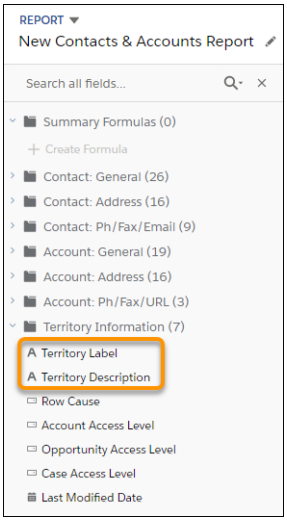
Rótulos aprimorados para detalhes de gerenciamento de território Enterprise

Novos rótulos facilitam o uso de relatórios de conta e atividades quando você inclui informações sobre territórios. Os novos rótulos também aparecem nas configurações do campo de gerenciador de objetos para territórios e na página de detalhes do território em Configuração.

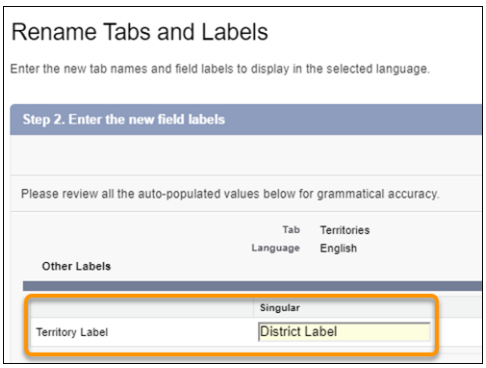
Onde: Essas alterações se aplicam ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Professional, Performance e Developer e nas edições Enterprise e Unlimited com o Sales Cloud.

Por quê: Para relatórios de Conta e Atividades padrão, o criador de relatórios e a saída agora mostram:

- Rótulo do território, em vez de Rótulo.
- Descrição do território, em vez de Descrição.



Como: Na página Renomear guias e rótulos em Configuração, você pode substituir o Rótulo do território por um texto de sua escolha. Seu rótulo personalizado aparece no criador de relatórios e saída e nas configurações de campo do Gerenciador de objetos para territórios.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Personalizar rótulos do Gerenciamento de território Enterprise (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Personalizar os rótulos do objeto de Território

Rótulos aprimorados na página de configuração de Alertas de grandes negócios

Alguns rótulos na página de Configuração para Alertas de grandes negócios foram atualizados para melhorar a usabilidade.

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

Como: Os seguintes rótulos foram atualizados para facilitar a criação e a atualização de alertas.

- O rótulo de campo Nome agora é Nome do alerta.
- O rótulo de campo Nome do email do remetente agora é Nome do remetente.
- O rótulo de campo Endereço do email do remetente agora é Email do remetente.
- O rótulo de campo Usar layout da página e idioma do remetente agora é Usuário.
- O cabeçalho da seção Configurações de alerta agora é Remetente.
- Os cabeçalhos da seção não são mais numerados.

As Previsões personalizáveis foram descontinuadas

As Previsões personalizáveis foram descontinuadas. Os usuários não podem acessar o recurso Previsões personalizáveis e seus dados subjacentes por meio da interface de usuário ou da API. Nós o encorajamos a migrar para Previsões colaborativas.

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

Como: Consulte nossa documentação e siga as instruções para configurar Previsões colaborativas.

Se você usar o recurso de gerenciamento de território original, encorajamos a migração para o Gerenciamento de território Enterprise. O recurso de gerenciamento de território original está agendado para descontinuação na versão Summer '21 e não está disponível a Previsões colaborativas.

CONSULTE TAMBÉM:

Artigo do Knowledge: A Previsão personalizável será descontinuada na versão Summer '20

O Gerenciamento de território original está sendo descontinuado

O Gerenciamento de território original está sendo descontinuado

O recurso de gerenciamento de território original será descontinuado a partir da versão Summer '21. Após a descontinuação do recurso, os usuários não poderão acessar o recurso de gerenciamento de território original e seus dados subjacentes. Nós o encorajamos a migrar para o Gerenciamento de território Enterprise.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Classic nas edições Performance e Developer e nas edições Enterprise e Unlimited com o Sales Cloud.

Como: Consulte sua documentação e siga as instruções para configurar o Gerenciamento de território Enterprise. Também recomendamos fortemente que você mantenha um backup abrangente de todos os dados do território enquanto ainda está usando o recurso de gerenciamento de território original.

Nota: As Previsões personalizáveis foram descontinuadas. Os usuários do gerenciamento de território originais não podem acessar o recurso Previsões personalizáveis e seus dados subjacentes, mas os gerentes de previsão retêm o acesso concedido a oportunidades e territórios. Se você estiver usando a Previsão personalizável, também o encorajamos a migrar para Previsões colaborativas.

CONSULTE TAMBÉM:

Artigo do Knowledge: O módulo de gerenciamento de território original será retirado na versão Summer '21

As Previsões personalizáveis foram descontinuadas

Recursos de produtividade: Encadeamento de email, tarefas para filas, nova percepção de email e visualizações Kanban aprimoradas

Os representantes de vendas podem desfrutar de mais eficiência ao venderem. Os usuários do High Velocity Sales podem usar emails encadeados para ver a conversa inteira. Ações rápidas facilitam a atribuição de tarefas a filas. A percepção de email "Não tenho interesse" permite que os representantes saibam quando um cliente não está interessado no discurso de vendas. Além disso, adicione dicas e conhecimento específicos da empresa às visualizações Kanban.

NESTA SEÇÃO:

Experiência de email: Encadeamento de email, atualizações de rastreamento de email, EAI e chaves DKIM aprimoradas
Os representantes de vendas podem usar encadeamento de email em cartões de etapa do ritmo no High Velocity Sales. Você pode usar o High Velocity Sales enquanto outros emails na sua organização não são rastreados. Seus representantes de vendas podem facilmente enviar e receber emails pelo mundo inteiro com EAI (internacionalização de endereço de email). Melhoramos a segurança do email com alterações a chaves DomainKeys Identified Mail (DKIM).

Modelos de email: Atualizar modelos de email do Visualforce para usuários convidados
Proteja o acesso aos dados da sua empresa ao enviar modelos de email do Visualforce Classic aos usuários convidados. Analise e atualize esses modelos para que eles ainda possam ser usados.

Atividades: Ações rápidas para filas de tarefas
Seus representantes de vendas podem configurar ações rápidas para atribuir tarefas a filas.

Captura de atividades do Einstein: Nova percepção de email, acesso à API e visualização aprimorada para emails encadeados
Saiba quando um cliente não está interessado em seu discurso de vendas com a percepção de email "Não tenho interesse". Adicione usuários a uma configuração de Captura de atividades do Einstein com a API SOAP. Consulte emails encadeados junto com as informações de engajamento mais recentes em uma única página.

Lightning Dialer: Personalizar o lembrete de consentimento para chamadas gravadas
Antes de gravar uma chamada telefônica, os representantes de vendas podem ver um aviso que os lembra de pedir consentimento para gravar a chamada. Os administradores do Salesforce agora podem personalizar o texto que é exibido.

Kanban: Campos-chave e orientação e celebrações com confetes
O Kanban adotou dois recursos do caminho que facilitam a vida dos seus representantes. Quando você especifica campos-chave e orientação de sucesso para um processo no caminho, as visualizações Kanban também mostram os campos e a orientação. Quando você configura uma festa de confetes em um caminho, a visualização kanban para tal objeto agora também joga confete.

Salesforce Inbox móvel: Venda mais inteligente de seu Inbox
O Salesforce Inbox integra seu email e calendário ao Salesforce, de modo que os representantes de vendas podem gerenciar as vendas de trabalho com mais eficiência. O Inbox aumenta a produtividade dos representantes em cada mensagem de email, estejam eles em trânsito ou no escritório.

Experiência de email: Encadeamento de email, atualizações de rastreamento de email, EAI e chaves DKIM aprimoradas

Os representantes de vendas podem usar encadeamento de email em cartões de etapa do ritmo no High Velocity Sales. Você pode usar o High Velocity Sales enquanto outros emails na sua organização não são rastreados. Seus representantes de vendas podem facilmente enviar e receber emails pelo mundo inteiro com EAI (internacionalização de endereço de email). Melhoramos a segurança do email com alterações a chaves DomainKeys Identified Mail (DKIM).

NESTA SEÇÃO:

Usar encadeamento de email em Emails do ritmo de vendas
Mantenha os emails entre os representantes de vendas e os clientes potenciais organizados com o encadeamento de email. Quando os gerentes de venda agrupam alguns ou todos os emails do ritmo de vendas em um encadeamento, os representantes podem ver toda a atividade de email em um só lugar.

Acompanhar emails do Lightning Experience não desabilita mais o High Velocity Sales
Quando você desabilita a opção Acompanhamento de email em Configurações da atividade, isso agora desabilita o rastreamento de email no Lightning Experience e apenas o recurso de rastreamento de email no High Velocity Sales. Antes, desativar a configuração também desabilitava todo o High Velocity Sales.

Conecte-se globalmente com a internacionalização de endereço de email

Conecte-se com usuários no mundo inteiro com a internacionalização de endereço de email (EAI). A EAI permite caracteres não latinos em endereços de email ao enviar emails de e para o Salesforce. Oferecemos suporte a esses caracteres no nome de domínio (a parte à direita do @) há anos. A EAI agora dá suporte a eles nas partes locais dos endereços de email (a parte à esquerda do @).

Melhorar a segurança de email com chaves DKIM remodeladas (atualização, imposta)

Para tratar de possíveis vulnerabilidades de segurança com chaves Correio identificado de DomainKeys (DKIM), melhoramos a maneira como elas são criadas. Você não precisa mais trabalhar com chaves públicas e privadas. Uma vez que o compartilhamento de chaves pode introduzir vulnerabilidades de segurança, removemos a habilidade de importar chaves DKIM. Melhorar a segurança de email com chaves DKIM redesignadas foi uma atualização na versão Winter '19 e é imposta na versão Summer '20.

Usar encadeamento de email em Emails do ritmo de vendas

Mantenha os emails entre os representantes de vendas e os clientes potenciais organizados com o encadeamento de email. Quando os gerentes de venda agrupam alguns ou todos os emails do ritmo de vendas em um encadeamento, os representantes podem ver toda a atividade de email em um só lugar.

Onde: Essa alteração se aplica ao High Velocity Sales no Lightning Experience. O High Velocity Sales está disponível como um complemento nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quem: Usuários com a permissão do usuário Usar o Inbox, disponível com uma licença do High Velocity Sales, do Sales Cloud Einstein ou do Inbox.

Nota: Quando uma etapa do ritmo de vendas especifica um email encadeado, um endereço de email do Salesforce é adicionado no campo **CCO**, exceto quando os emails são enviados usando Enviar pelo Salesforce.

Os representantes de vendas podem ver o endereço CCO na pasta Itens enviados do aplicativo de email.

CONSULTE TAMBÉM:

Organize emails do ritmo de vendas como um encadeamento

Acompanhar emails do Lightning Experience não desabilita mais o High Velocity Sales

Quando você desabilita a opção Acompanhamento de email em Configurações da atividade, isso agora desabilita o rastreamento de email no Lightning Experience e apenas o recurso de rastreamento de email no High Velocity Sales. Antes, desativar a configuração também desabilitava todo o High Velocity Sales.

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

CONSULTE TAMBÉM:

Escolha se deseja rastrear emails no High Velocity Sales

Conecte-se globalmente com a internacionalização de endereço de email

Conecte-se com usuários no mundo inteiro com a internacionalização de endereço de email (EAI). A EAI permite caracteres não latinos em endereços de email ao enviar emails de e para o Salesforce. Oferecemos suporte a esses caracteres no nome de domínio (a parte à direita do @) há anos. A EAI agora dá suporte a eles nas partes locais dos endereços de email (a parte à esquerda do @).

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce em todas as edições. Não há suporte para a EAI no Pardot, no Marketing Cloud, na Captura de atividades do Einstein nem no Salesforce Inbox.

Quando: Esse recurso está disponível para ativação em organizações existentes na versão Summer '20. Organizações criadas na versão Summer '20 ou posterior têm a EAI habilitada por padrão.

Como: Antes de habilitar a Internacionalização do endereço de email, prepare sua organização do Salesforce.

- Examine as considerações, as etapas de preparação e como habilitar a EAI na Ajuda do Salesforce
- Garantir o suporte para UTF-8 em todo o caminho do email
- Atualize suas integrações para dar suporte a caracteres Unicode
- Adote a versão mais recente da API
- Garantir que todos os campos que armazenam endereços de email usem o tipo de dados de email

CONSULTE TAMBÉM:

Artigo do Knowledge: Preparação para o suporte à internacionalização do endereço de email (EAI) do Salesforce

Ajuda do Salesforce: Internacionalização do endereço de email (EAI) (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Melhorar a segurança de email com chaves DKIM remodeladas (atualização, imposta)

Para tratar de possíveis vulnerabilidades de segurança com chaves Correio identificado de DomainKeys (DKIM), melhoramos a maneira como elas são criadas. Você não precisa mais trabalhar com chaves públicas e privadas. Uma vez que o compartilhamento de chaves pode introduzir vulnerabilidades de segurança, removemos a habilidade de importar chaves DKIM. Melhorar a segurança de email com chaves DKIM redesignadas foi uma atualização na versão Winter '19 e é imposta na versão Summer '20.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce em todas as edições.

Nota: Parece familiar? Essa atualização foi imposta pela primeira vez na versão Winter '20, mas algumas organizações do Salesforce não receberam a alteração. Na versão Summer '20, aplicamos essa atualização a tais organizações.

Como: O Salesforce agora publica o registro TXT contendo sua chave pública para DNS. Também adicionamos rotação automática de chaves para reduzir o risco de as suas chaves serem comprometidas por um terceiro. Chaves geradas usando o método antigo continuam funcionando, porém, na versão Summer '20, quando você gerar novas chaves, deverá usar o método mais seguro.

CONSULTE TAMBÉM:

Notas de versão Winter '19: Melhorar a segurança de email com chaves DKIM remodeladas

Ajuda do Salesforce: Configurar chaves DKIM seguras (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Atualizações de versão (beta)

Modelos de email: Atualizar modelos de email do Visualforce para usuários convidados

Proteja o acesso aos dados da sua empresa ao enviar modelos de email do Visualforce Classic aos usuários convidados. Analise e atualize esses modelos para que eles ainda possam ser usados.

Onde: Essa alteração se aplica a organizações do Salesforce com comunidades públicas, sites e portais ativos, nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quando: Essa política de segurança foi lançada na Spring '20 e imposta imediatamente.

Quem: Essa alteração se aplica a modelos de email do Visualforce direcionados a usuários convidados em comunidades.

Como: Adicione o atributo `renderUsingSystemContextWithoutSharing="True"` a cada modelo de email do Visualforce.

Importante: Avalie o impacto da política de segurança do convidado e, se necessário, atualize os modelos de email do Visualforce enviados aos usuários convidados.

CONSULTE TAMBÉM:

- Garanta o acesso do usuário convidado a emails criados com modelos de email do Visualforce
- *Ajuda do Salesforce*: Crie modelos de email do Visualforce no Salesforce Classic (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- *Ajuda do Salesforce*: Políticas e cronogramas de segurança do usuário convidado (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Atividades: Ações rápidas para filas de tarefas

Seus representantes de vendas podem configurar ações rápidas para atribuir tarefas a filas.

NESTA SEÇÃO:

- Usar ações rápidas para atribuir tarefas a filas

  Seus representantes de vendas podem economizar tempo enquanto colaboram em tarefas de vendas. Agora você pode configurar ações rápidas em páginas de registro ou como ações globais de modo que os representantes possam atribuir tarefas a filas mais rapidamente.

Usar ações rápidas para atribuir tarefas a filas

Seus representantes de vendas podem economizar tempo enquanto colaboram em tarefas de vendas. Agora você pode configurar ações rápidas em páginas de registro ou como ações globais de modo que os representantes possam atribuir tarefas a filas mais rapidamente.

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

Captura de atividades do Einstein: Nova percepção de email, acesso à API e visualização aprimorada para emails encadeados

Saiba quando um cliente não está interessado em seu discurso de vendas com a percepção de email "Não tenho interesse". Adicione usuários a uma configuração de Captura de atividades do Einstein com a API SOAP. Consulte emails encadeados junto com as informações de engajamento mais recentes em uma única página.

NESTA SEÇÃO:

- Saiba quando os clientes não estão interessados com a nova percepção de email

  A nova percepção de email "Não tenho interesse" permite que você saiba, sem sequer abrir o email, quando um cliente prefere não continuar uma conversa de vendas. Saiba que conversas focar para fechar negócios. Os Insights de email do Einstein mostram o contexto de vendas relevante para emails associados a registros do Salesforce.

- Adicionar usuários a uma configuração de Captura de atividades do Einstein com a API SOAP

  O novo objeto UserEmailCalendarSync permite a desenvolvedores adicionar usuários a uma configuração da Captura de atividades do Einstein. As configurações permitem aos contatos e eventos dos usuários sincronizarem-se entre o Salesforce e a conta conectada. A API facilita a adição de vários usuários a uma configuração.

Visualize emails encadeados em uma única página

Para manterem-se conectados à conversa, os representantes de vendas querem ver os emails agrupados em um único encadeamento. Agora, os representantes veem emails encadeados e as informações de engajamento mais recentes em uma única página. Antes, os representantes viam os emails encadeados da linha do tempo da atividade.

Saiba quando os clientes não estão interessados com a nova percepção de email

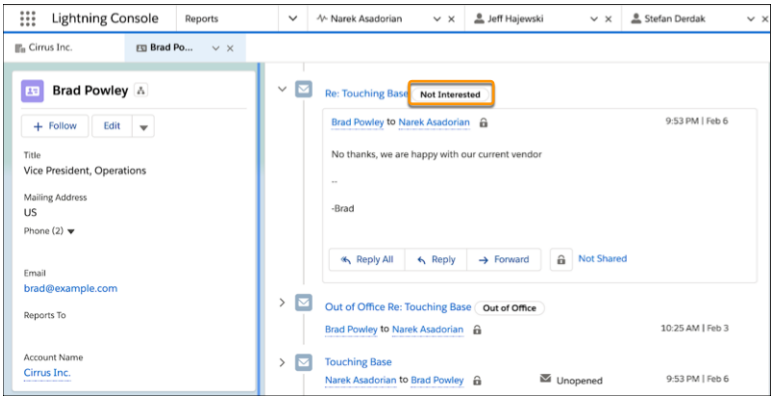
A nova percepção de email "Não tenho interesse" permite que você saiba, sem sequer abrir o email, quando um cliente prefere não continuar uma conversa de vendas. Saiba que conversas focar para fechar negócios. Os Insights de email do Einstein mostram o contexto de vendas relevante para emails associados a registros do Salesforce.

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

Quem: Esse recurso está disponível a usuários da Captura de atividades do Einstein, incluindo aqueles com uma licença do Inbox.

Como:

Os Insights de email ficam disponíveis quando você ativa a Captura de atividades do Einstein. Se você utilizar a Captura de atividades do Einstein por meio de uma licença do Sales Cloud Einstein ou do Inbox, os Insights de email serão ativados por padrão. Veja esta percepção nos detalhes do email, na linha do tempo da atividade e nos aplicativos móveis do Salesforce Inbox.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Ativar os Insights de email (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Adicionar usuários a uma configuração de Captura de atividades do Einstein com a API SOAP

O novo objeto UserEmailCalendarSync permite a desenvolvedores adicionar usuários a uma configuração da Captura de atividades do Einstein. As configurações permitem aos contatos e eventos dos usuários sincronizarem-se entre o Salesforce e a conta conectada. A API facilita a adição de vários usuários a uma configuração.

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

CONSULTE TAMBÉM:

Objetos novos e alterados

Visualize emails encadeados em uma única página

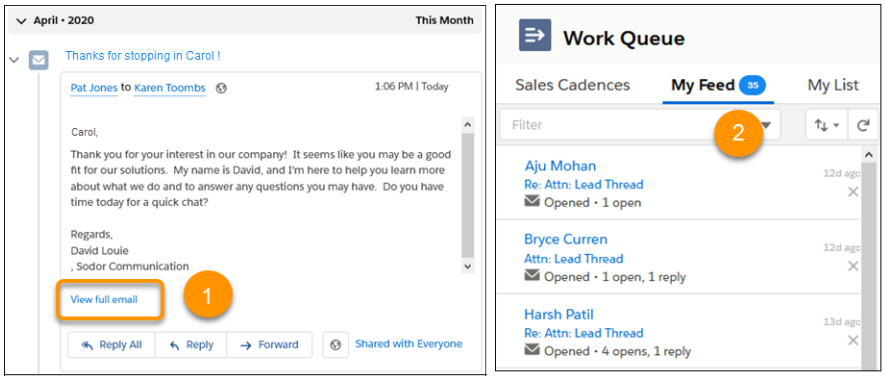
Para manterem-se conectados à conversa, os representantes de vendas querem ver os emails agrupados em um único encadeamento. Agora, os representantes veem emails encadeados e as informações de engajamento mais recentes em uma única página. Antes, os representantes viam os emails encadeados da linha do tempo da atividade.

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

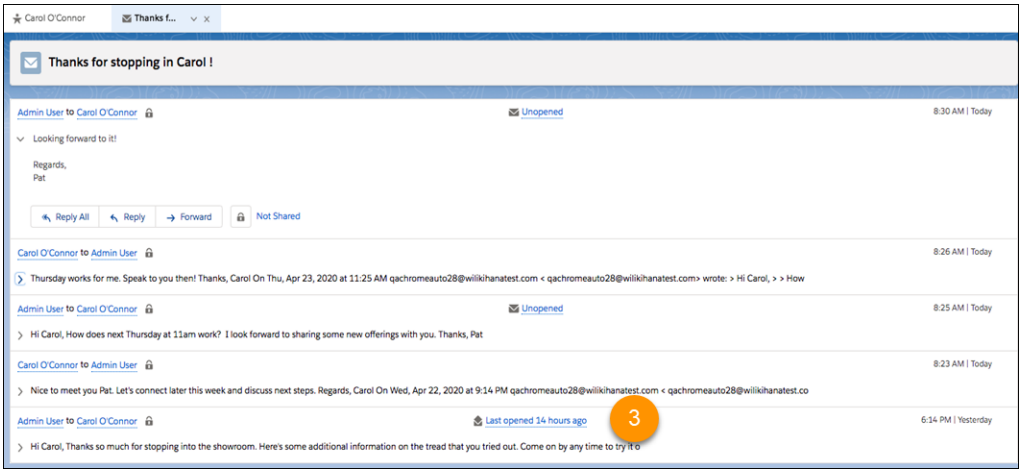
Quem: Todos os usuários da Atividade do Einstein podem ver os encadeamentos de email em uma única página. Para ver detalhes do engajamento, os representantes usam o High Velocity Sales ou o Inbox.

Por quê: Ao ver as conversas por email em uma única página, os representantes estão mais bem equipados para avançar nas vendas. Os encadeamentos de email incluem emails capturados pela Captura de atividades do Einstein. Emails registrados manualmente não são incluídos.

Como:



Na linha do tempo da atividade, clique em **Visualizar email completo** (1). Se você usa o High Velocity Sales ou o Inbox, também pode clicar em um alerta baseado em email na guia Meu feed (2).



Os usuários do High Velocity Sales e do Inbox podem focalizar a **Data da última abertura** (3) de um email para ver todos os detalhes do engajamento. Os detalhes do engajamento são para emails capturados pela Captura de atividades do Einstein. Os detalhes do engajamento para emails registrados manualmente aparecem em uma guia separada.

CONSULTE TAMBÉM:

- Ver detalhes em tempo real do engajamento por email de um cliente potencial
- Acompanhe os engajamentos de email em todos os aplicativos na Integração ao Outlook
- Acompanhe os engajamentos de email em todos os aplicativos na Integração ao Gmail

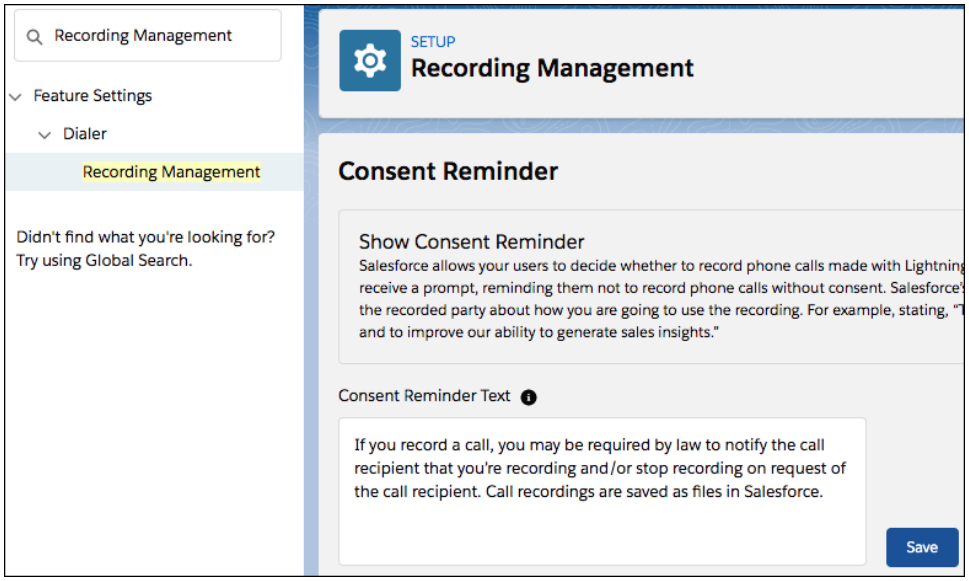
Lightning Dialer: Personalizar o lembrete de consentimento para chamadas gravadas

Antes de gravar uma chamada telefônica, os representantes de vendas podem ver um aviso que os lembra de pedir consentimento para gravar a chamada. Os administradores do Salesforce agora podem personalizar o texto que é exibido.

Nota: Por enquanto, só é possível fazer chamadas para os Estados Unidos e o Canadá.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Dialer no Lightning Experience. O Lightning Dialer está disponível por um custo adicional nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance e Unlimited.

Por quê: Atualize o lembrete de consentimento para dizer o que é importante para suas equipes de vendas.



Você pode desativar o lembrete de consentimento, se desejar. Recomendamos a atualização do texto para corresponder às leis de gravação vigentes para seus representantes de vendas e clientes potenciais.

Como: Para usar esse recurso, selecione **Gerenciamento de gravação** nas configurações do Dialer em Configuração.

Kanban: Campos-chave e orientação e celebrações com confetes

O Kanban adotou dois recursos do caminho que facilitam a vida dos seus representantes. Quando você especifica campos-chave e orientação de sucesso para um processo no caminho, as visualizações Kanban também mostram os campos e a orientação. Quando você configura uma festa de confetes em um caminho, a visualização kanban para tal objeto agora também joga confete.

NESTA SEÇÃO:

Obtenha orientação sobre os processos da sua empresa em visualizações Kanban

Seus usuários agora podem se beneficiar das mesmas dicas e conhecimento usando tanto caminhos quando uma visualização kanban para negócios de trabalho. Quando você usa um caminho para especificar os principais campos e a orientação para um projeto ou um processo de vendas, as visualizações kanban correspondentes agora detectam essas informações também.

Celebrar marcos com confete em visualizações do kanban

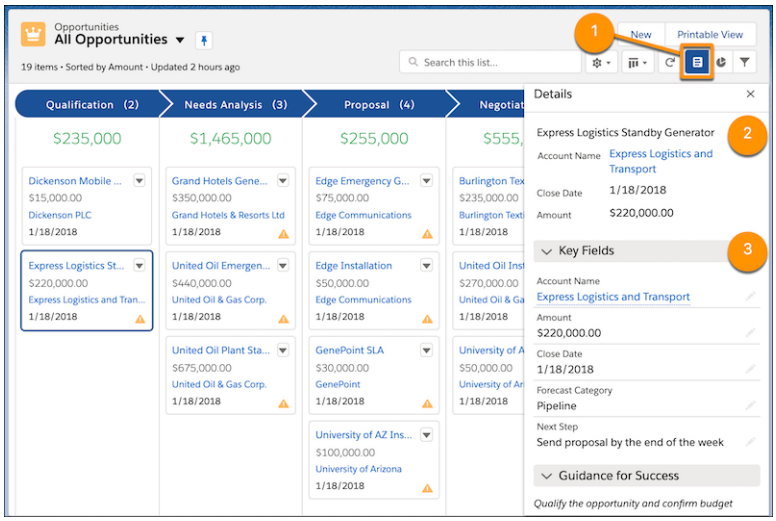
Recompense suas equipes pelo sucesso delas, como conquistar uma oportunidade, não importa o recurso que elas usam para gerenciar negócios e projetos. Quando você configura uma festa de confete para usuários que atingem uma etapa designada em um caminho, as visualizações kanban correspondentes agora também jogam confete. Comemorações não funcionam no status Convertido em leads.

Obtenha orientação sobre os processos da sua empresa em visualizações Kanban

Seus usuários agora podem se beneficiar das mesmas dicas e conhecimento usando tanto caminhos quando uma visualização kanban para negócios de trabalho. Quando você usa um caminho para especificar os principais campos e a orientação para um projeto ou um processo de vendas, as visualizações kanban correspondentes agora detectam essas informações também.

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

Por quê: Os representantes ficam alinhados com os processos de vendas da sua empresa enquanto rastreiam e acompanham dados sobre seus negócios. Eles podem abrir e fechar o painel de detalhes clicando em (1). Quando um representante seleciona um cartão, o painel mostra os primeiros quatro campos de layout compactos (2), além dos campos-chave disponíveis e orientação (3). O painel mostra os campos-chave e orientação quando são configurados para um caminho para o mesmo objeto, tipo de registro e lista de opções que a visualização kanban. Os representantes podem editar os campos-chave de um registro em linha sem sair da visualização kanban.



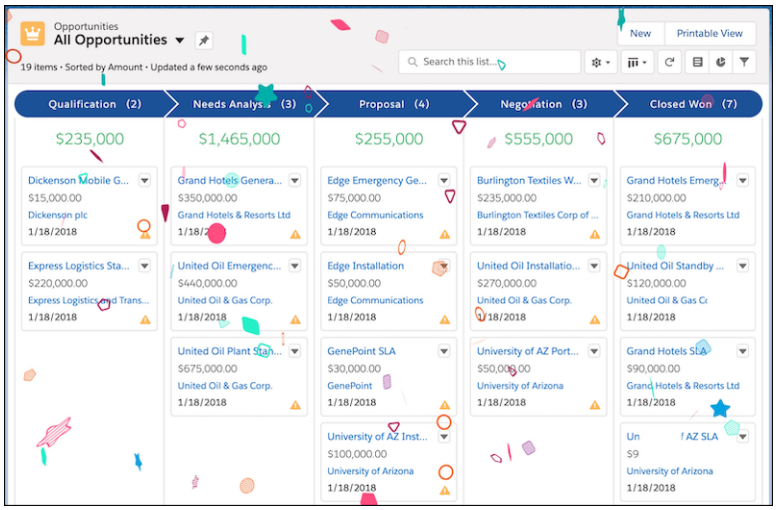
Como: Em Configuração, use a caixa Busca rápida para encontrar **Configurações de caminho**. Habilite o Caminho e crie ou edite um caminho. Na etapa 2 da criação de um caminho, para cada etapa no processo de vendas, selecione os campos-chave e forneça orientação de sucesso para seus processos de vendas.

Celebrar marcos com confete em visualizações do kanban

Recompense suas equipes pelo sucesso delas, como conquistar uma oportunidade, não importa o recurso que elas usam para gerenciar negócios e projetos. Quando você configura uma festa de confete para usuários que atingem uma etapa designada em um caminho, as visualizações kanban correspondentes agora também jogam confete. Comemorações não funcionam no status Convertido em leads.

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

Por quê: Uma comemoração com confetes diverte e aumenta o moral dos representantes de vendas quando eles atingem um marco.



Como: Em Configuração, use a caixa Busca rápida para encontrar **Configurações de caminho**. Habilite o Caminho e crie ou edite um caminho. Na etapa 3, selecione configurações para celebrações. As celebrações são acionadas em uma visualização kanban quando estão configuradas para um caminho para o mesmo objeto, tipo de registro e lista de opções.

Salesforce Inbox móvel: Venda mais inteligente de seu Inbox

O Salesforce Inbox integra seu email e calendário ao Salesforce, de modo que os representantes de vendas podem gerenciar as vendas de trabalho com mais eficiência. O Inbox aumenta a produtividade dos representantes em cada mensagem de email, estejam eles em trânsito ou no escritório.

Aprenda sobre os mais novos recursos e aprimoramentos do Inbox móvel na Ajuda do Salesforce.

- Inbox Mobile para iOS
- Inbox Mobile para Android

Para aprender sobre os mais novos recursos e aprimoramentos do Inbox para desktop, consulte as seções Integração ao Outlook, Integração ao Gmail e Experiência de email das notas de versão do Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

Integração ao Outlook®: Atualizações no rastreamento de email, nos atalhos de texto aprimorados e nas alterações de status de email registradas

Integração ao Gmail™: Atualizações no rastreamento de email, nos atalhos de texto aprimorados e nas alterações de status de email registradas

Experiência de email: Encadeamento de email, atualizações de rastreamento de email, EAI e chaves DKIM aprimoradas

Integração com o Google: Acompanhar alterações da configuração de email, melhorias do atalho de texto e configuração do Lightning Sync disponíveis a mais administradores

Você pode ativar o recurso de acompanhamento de email usando uma única configuração para todos os usuários do Inbox e de integração ao Gmail. Além disso, adicionamos um atalho de teclado para facilitar ainda mais a adição de atalhos de texto a um email. Da versão Winter '21 em diante, a disponibilidade do Lightning Sync está mudando. E, na Spring '20, os administradores do Lightning Sync podem delegar a configuração a administradores com permissões mais restritivas.

NESTA SEÇÃO:

Integração ao Gmail™: Atualizações no rastreamento de email, nos atalhos de texto aprimorados e nas alterações de status de email registradas

A integração ao Gmail agora respeita uma configuração do Salesforce para ativar e desativar o recurso, tornando a configuração ainda mais fácil. Os representantes de vendas podem acessar informações de engajamento e alerta por meio da guia Feed. Os representantes de vendas podem inserir um atalho de texto usando um atalho de teclado e usar o texto rápido do Lightning Experience na integração. E atualizamos o status dos emails enviados registrados para mostrar corretamente os emails como enviados, não lidos

Lightning Sync para Google: Configuração e alterações de disponibilidade pendentes disponíveis a mais administradores

Da versão Winter '21 em diante, o Lightning Sync não estará disponível a novos clientes do Salesforce. Na versão Summer '20, você pode delegar permissões mais restritivas a administradores na sua empresa para ajudá-lo a configurar e gerenciar o Lightning Sync.

Integração ao Gmail™: Atualizações no rastreamento de email, nos atalhos de texto aprimorados e nas alterações de status de email registradas

A integração ao Gmail agora respeita uma configuração do Salesforce para ativar e desativar o recurso, tornando a configuração ainda mais fácil. Os representantes de vendas podem acessar informações de engajamento e alerta por meio da guia Feed. Os representantes de vendas podem inserir um atalho de texto usando um atalho de teclado e usar o texto rápido do Lightning Experience na integração. E atualizamos o status dos emails enviados registrados para mostrar corretamente os emails como enviados, não lidos

NESTA SEÇÃO:

Desativar o rastreamento de email na integração ao Gmail com uma configuração do Salesforce

A integração ao Gmail agora respeita a configuração de Rastreamento de email na página Assistente de configuração do Salesforce Inbox na instalação do Salesforce. Uma configuração é um local único para ativar ou desativar o rastreamento de email entre aplicativos Inbox móveis e de desktop. Quando a configuração está desativada, os componentes de rastreamento de email não aparecem mais na integração ao Gmail. Os componentes não estão disponíveis para serem adicionados em um painel de aplicativo de email usando o Criador de aplicativo Lightning.

Acompanhe os engajamentos de email em todos os aplicativos na Integração ao Gmail

A guia Feed substitui a guia Rastreamento e fornece informações sobre engajamentos com emails que seus representantes enviam da integração ao Gmail, do Lightning Experience ou da Fila de trabalho do High Velocity Sales. Os representantes de vendas podem filtrar e classificar o feed para identificar e acompanhar os leads mais promissores. Os resumos de alerta incluem o nome do cliente ou cliente potencial, o assunto do email, o tipo de engajamento e o histórico de engajamento anterior.

Habilitar texto rápido para acessar atalhos de texto na integração ao Gmail

Agora, os atalhos de texto são armazenados de modo que os representantes possam acessar os atalhos de texto e texto rápido individual sempre que escreverem um email. Essa alteração requer que o recurso Texto rápido esteja em atalhos de texto de acesso na integração ao Gmail. Com essa alteração, as frases de texto rápido individuais salvas no Canal de email do Salesforce estão disponíveis como um atalho de texto na integração ao Gmail. Atalhos de texto criados da versão Summer '20 em diante estão disponíveis como texto rápido individual no Salesforce.

Adicione atalhos de texto a emails com digitação, em vez de cliques, na Integração ao Gmail

Insira atalhos de texto com digitação, em vez de cliques. Os representantes de vendas podem atribuir um código curto a um atalho de texto para inserir a frase em um email. Quando os representantes digitam o código para inserir uma frase de atalho de texto, em vez de usar o mouse para selecionar uma frase, eles podem se concentrar no conteúdo do email.

Desabilitados os recursos do Inbox na integração ao Gmail para algumas edições do Salesforce

A configuração Disponibilizar o Inbox a usuários na página Assistente de configuração do Salesforce Inbox, em Configuração, agora está desativada para todas as edições Developer e nas edições que não são mais vendidas. Se você desenvolver recursos ou integrações ou contar com recursos do Inbox nessas edições, reative a configuração.

Mudança de status para emails enviados registrados na integração ao Gmail

Emails com representantes de vendas enviados do Gmail agora são registrados no Salesforce com um status de Enviado, em vez de Lido. O email enviado inclui emails registrados da pasta Enviado no Gmail usando a opção Registrar no envio ou a página Lembrete de registro. Os emails recebidos que os representantes registram no Salesforce são registrados com um status de Lido. O status de emails registrados antes da versão Summer '20 não muda.

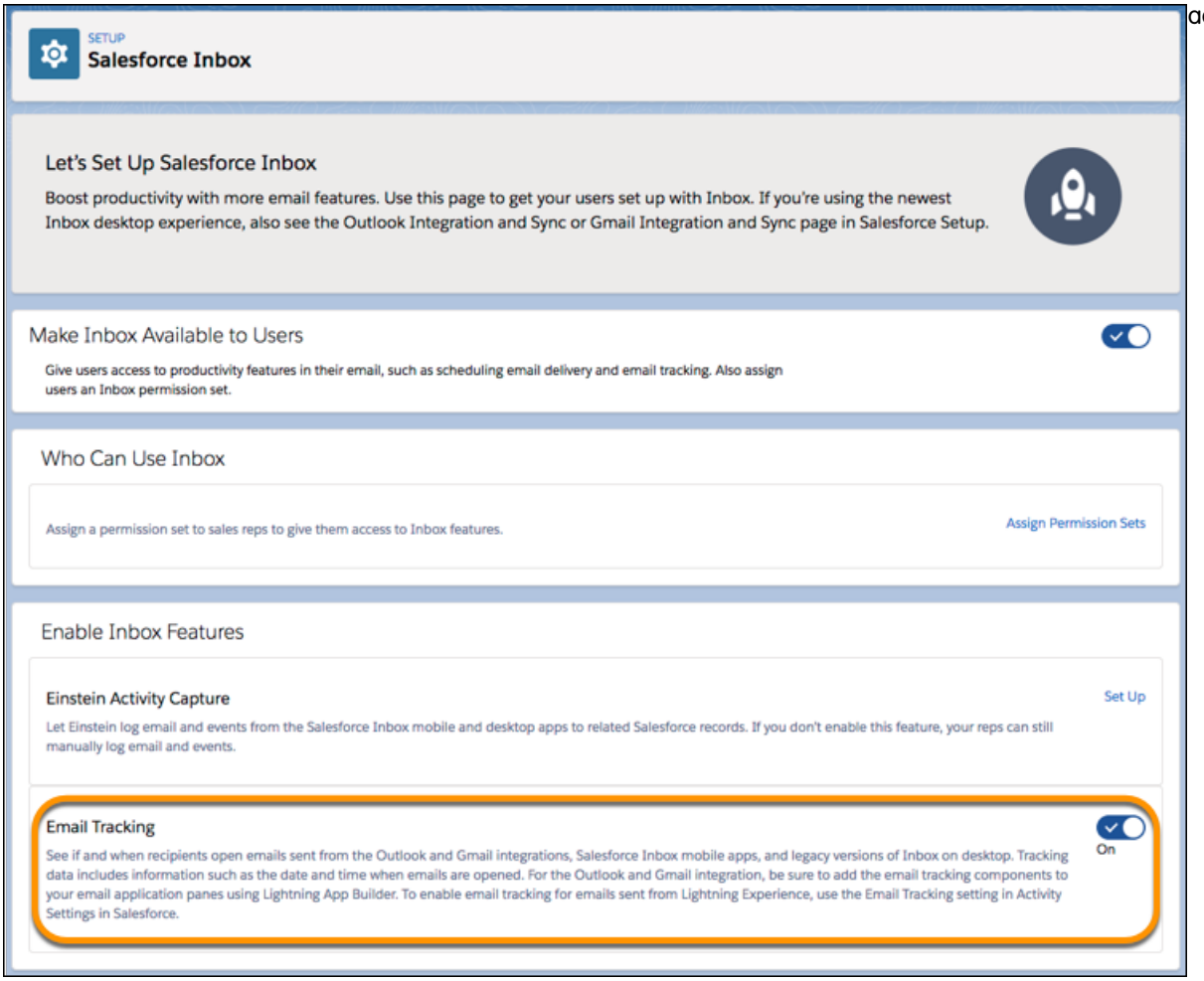
Desativar o rastreamento de email na integração ao Gmail com uma configuração do Salesforce

A integração ao Gmail agora respeita a configuração de Rastreamento de email na página Assistente de configuração do Salesforce Inbox na instalação do Salesforce. Uma configuração é um local único para ativar ou desativar o rastreamento de email entre aplicativos Inbox móveis e de desktop. Quando a configuração está desativada, os componentes de rastreamento de email não aparecem mais na integração ao Gmail. Os componentes não estão disponíveis para serem adicionados em um painel de aplicativo de email usando o Criador de aplicativo Lightning.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Inbox, disponível por um valor adicional nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer e sem custo nas edições Essentials.

Por quê: Uma única configuração ajuda a garantir que você tenha desativado o rastreamento de email para todos os usuários do Inbox de uma só vez. Antes, para desativar o rastreamento de email para integração ao Gmail, você removia os componentes de rastreamento de email dos painéis de integração de email.

Como: Em Configuração do Salesforce, na caixa Busca rápida, insira `Inbox` e selecione **Assistente de configuração**. Use a configuração de Rastreamento de email para ativar ou desativar o recurso.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Considerações de rastreamento de email para rastrear emails da Integração ao Gmail (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Acompanhe os engajamentos de email em todos os aplicativos na Integração ao Gmail

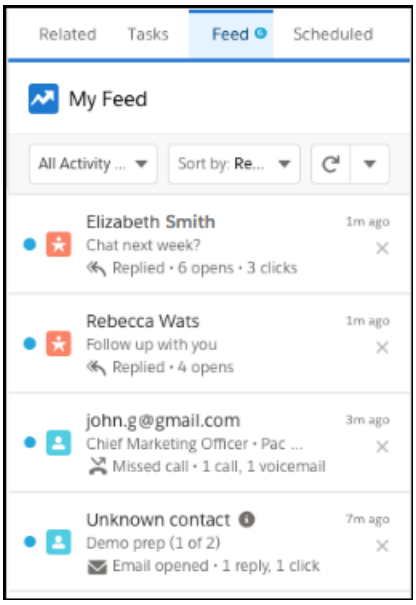
A guia Feed substitui a guia Rastreamento e fornece informações sobre engajamentos com emails que seus representantes enviam da integração ao Gmail, do Lightning Experience ou da Fila de trabalho do High Velocity Sales. Os representantes de vendas podem filtrar e classificar o feed para identificar e acompanhar os leads mais promissores. Os resumos de alerta incluem o nome do cliente ou cliente potencial, o assunto do email, o tipo de engajamento e o histórico de engajamento anterior.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Inbox, disponível por um valor adicional nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer e sem custo nas edições Essentials.

Quando: Usuários com uma licença do Inbox obtêm a guia Feed, que mostra engajamentos de email 30 dias após o lançamento da versão Summer '20. Esse tempo permite a coleta de dados para preencher o feed.

Como: Nas edições Developer, Personal, Chatter e Database.com, os recursos do Inbox são desativados por padrão na versão Summer '20. Para os representantes verem o Feed, habilite novamente o Inbox na página Assistente de configuração do Salesforce Inbox em configuração.

Depois da habilitação, o conteúdo do componente "Rastreamento de email – lista" é atualizado automaticamente com os acompanhamentos informações de engajamento depois que o período de coleta de dados inicial passar.



Dica: Os representantes de vendas que usam a Fila de trabalho do High Velocity Sales veem as mesmas informações de engajamento, além de engajamentos extras específicos do High Velocity Sales, na guia Meu feed na Fila de trabalho. Se você usa o High Velocity Sales, poderá configurar o painel de integração de email no Criador de aplicativo Lightning para mostrar o feed apenas em um local.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Adicionar o componente Fila de trabalho aos Painéis de integração de email para o Outlook e o Gmail (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ver detalhes em tempo real do engajamento por email de um cliente potencial

Ajuda do Salesforce: Engajamentos e alertas nas integrações ao Gmail e ao Outlook (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Habilitar texto rápido para acessar atalhos de texto na integração ao Gmail

Agora, os atalhos de texto são armazenados de modo que os representantes possam acessar os atalhos de texto e texto rápido individual sempre que escreverem um email. Essa alteração requer que o recurso Texto rápido esteja em atalhos de texto de acesso na integração ao Gmail. Com essa alteração, as frases de texto rápido individuais salvas no Canal de email do Salesforce estão disponíveis como um atalho de texto na integração ao Gmail. Atalhos de texto criados da versão Summer '20 em diante estão disponíveis como texto rápido individual no Salesforce.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Inbox, disponível por um valor adicional nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer e sem custo nas edições Essentials.

Como: O recurso Texto rápido está ativo por padrão no Lightning Experience e no Salesforce Classic quando o Chat está habilitado. Para habilitá-lo, em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Configurações de texto rápido` e selecione **Configurações de texto rápido**. Clique em **Habilitar texto rápido**. Nenhuma outra configuração de texto rápido é necessária.

Nota: Textos rápidos compartilhados estão disponíveis apenas ao escrever emails dentro do Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

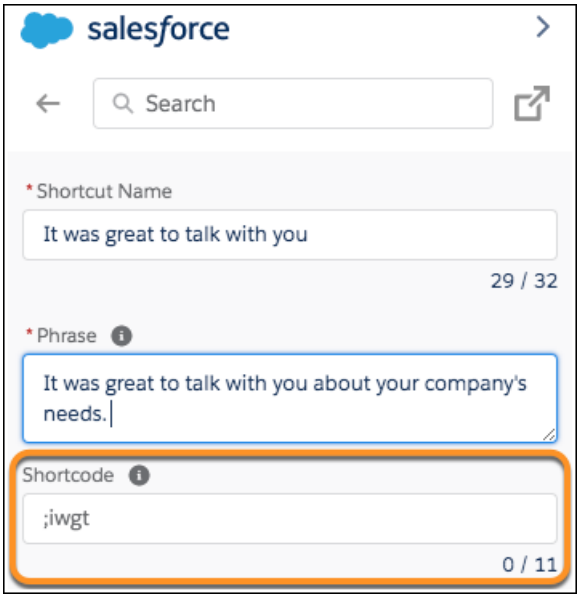
- Adicione atalhos de texto a emails com digitação, em vez de cliques, na Integração ao Gmail
- *Ajuda do Salesforce*: Criar mensagens de texto rápidas (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- *Ajuda do Salesforce*: Considerações sobre texto rápido (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- *Ajuda do Salesforce*: Fazer mais ao criar emails no Outlook e no Gmail (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Adicione atalhos de texto a emails com digitação, em vez de cliques, na Integração ao Gmail

Insira atalhos de texto com digitação, em vez de cliques. Os representantes de vendas podem atribuir um código curto a um atalho de texto para inserir a frase em um email. Quando os representantes digitam o código para inserir uma frase de atalho de texto, em vez de usar o mouse para selecionar uma frase, eles podem se concentrar no conteúdo do email.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Inbox, disponível por um valor adicional nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer e sem custo nas edições Essentials.

Como: O campo Atalho está disponível para atalhos de texto criados da versão Summer '20 em diante. Para adicionar um código a atalhos de texto criados antes da Summer '20, recrie o atalho.



CONSULTE TAMBÉM:

- Habilitar texto rápido para acessar atalhos de texto na integração ao Gmail
- *Ajuda do Salesforce*: Fazer mais ao criar emails no Outlook e no Gmail (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Desabilitados os recursos do Inbox na integração ao Gmail para algumas edições do Salesforce

A configuração Disponibilizar o Inbox a usuários na página Assistente de configuração do Salesforce Inbox, em Configuração, agora está desativada para todas as edições Developer e nas edições que não são mais vendidas. Se você desenvolver recursos ou integrações ou contar com recursos do Inbox nessas edições, reative a configuração.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Inbox nas edições Personal, Developer, Chatter e Database.com.

Por quê: O Salesforce habilitou a geração de dados para o recurso de engajamentos e alertas em organizações de produção e sandbox que tenham uma licença do Inbox. Esse recurso ajuda a aprimorar os dados mostrados na guia Feed no Inbox. Optamos por não coletar dados de engajamento por padrão para as edições Personal, Developer, Chatter e Database.com, assim, desabilitamos o Inbox. Porém, você pode escolher ativar a configuração Disponibilizar o Inbox aos usuários, o que também inicia a geração de dados de engajamento.

Mudança de status para emails enviados registrados na integração ao Gmail

Emails com representantes de vendas enviados do Gmail agora são registrados no Salesforce com um status de Enviado, em vez de Lido. O email enviado inclui emails registrados da pasta Enviado no Gmail usando a opção Registrar no envio ou a página Lembrete de registro. Os emails recebidos que os representantes registram no Salesforce são registrados com um status de Lido. O status de emails registrados antes da versão Summer '20 não muda.

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

Lightning Sync para Google: Configuração e alterações de disponibilidade pendentes disponíveis a mais administradores

Da versão Winter '21 em diante, o Lightning Sync não estará disponível a novos clientes do Salesforce. Na versão Summer '20, você pode delegar permissões mais restritivas a administradores na sua empresa para ajudá-lo a configurar e gerenciar o Lightning Sync.

NESTA SEÇÃO:

Lightning Sync para Google indisponível para novos clientes
Da versão Winter '21 em diante, o Lightning Sync não estará disponível a novos clientes do Salesforce. Para começar a sincronizar os contatos e os eventos dos seus representantes de vendas entre Google e Salesforce, incentivamos que os clientes explorem a Captura de atividades do Einstein. Com a Captura de atividades do Einstein, você recebe sincronização de eventos e contatos, além de fácil configuração de administrador e ainda mais recursos para aumentar a produtividade para os representantes de vendas.

Delegar a configuração a administradores com permissões mais restritivas
Percorra sua lista de tarefas mais rapidamente ao delegar outros administradores do Salesforce em sua empresa para ajudá-lo a configurar e gerenciar o Lightning Sync para Google. Agora os administradores precisam apenas das permissões Gerenciar usuários e Gerenciar Lightning Sync. Antes, a permissão mais restritiva de administrador, Personalizar aplicativo, também era necessária.

Lightning Sync para Google indisponível para novos clientes

Da versão Winter '21 em diante, o Lightning Sync não estará disponível a novos clientes do Salesforce. Para começar a sincronizar os contatos e os eventos dos seus representantes de vendas entre Google e Salesforce, incentivamos que os clientes explorem a Captura de atividades do Einstein. Com a Captura de atividades do Einstein, você recebe sincronização de eventos e contatos, além de fácil configuração de administrador e ainda mais recursos para aumentar a produtividade para os representantes de vendas.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quem: Clientes que compram o Salesforce na versão Winter '21 não podem habilitar o Lightning Sync. Os usuários do Lightning Sync, os clientes atuais do Salesforce e os clientes que compraram o Salesforce antes da versão Winter '21 podem habilitar o Lightning Sync e continuar usando-o após a Winter '21. Consulte Suporte à licença do usuário do Lightning Sync para tipos de licença que se qualificam para o Lightning Sync.

Por quê: Nós ouvimos seus pedidos por opções de conexão mais flexíveis e recursos otimizados. Para fornecer o melhor na integração com o Google, estamos combinando nossos recursos para focar em entregar um produto de sincronização: Captura de atividades do Einstein. Com a Captura de atividades do Einstein, você obtém os mesmos recursos básicos que no Lightning Sync e muito mais.

- Com a sincronização da Captura de atividades do Einstein, os representantes de vendas obtêm contatos e eventos atualizados no aplicativo onde eles mais precisam.
- Quando os representantes enviam e recebem emails, a Captura de atividades do Einstein os adiciona à linha do tempo da atividade da conta, do contato, do contrato, do lead, da oportunidade e dos registros de cotação relacionados. A atividade subsequente é adicionada automaticamente ao Salesforce também. As configurações de compartilhamento permitem que você decida quem mais vê os emails e eventos relacionados para que a equipe possa trabalhar melhor em conjunto.
- Os Insights de email do Einstein fornecem aos representantes dados inteligentes que os ajudam a enviar a resposta perfeita no momento ideal. Por exemplo, os representantes podem acompanhar imediatamente quando um email de um cliente menciona um concorrente.

Para ler sobre todos os benefícios oferecidos pela Captura de atividades do Einstein, consulte O que a Captura de atividades do Einstein faz?

A cada versão, lançamos aprimoramentos à Captura de atividades do Einstein. Mantenha-se atualizado sobre as melhorias com as notas de versão do Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

Artigo do Knowledge: Lightning Sync: Não disponível para novos clientes do Salesforce da versão Winter '21 em diante

Ajuda do Salesforce: Comparar a Captura de atividades do Einstein e o Lightning Sync (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Delegar a configuração a administradores com permissões mais restritivas

Percorra sua lista de tarefas mais rapidamente ao delegar outros administradores do Salesforce em sua empresa para ajudá-lo a configurar e gerenciar o Lightning Sync para Google. Agora os administradores precisam apenas das permissões Gerenciar usuários e Gerenciar Lightning Sync. Antes, a permissão mais restritiva de administrador, Personalizar aplicativo, também era necessária.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: Com as permissões Gerenciar usuários e Gerenciar Lightning Sync apenas, os administradores com permissões mais restritivas podem concluir tarefas administrativas relacionadas ao Lightning Sync usando a Configuração.

- Ative a configuração Permitir que usuários sincronizem contatos, eventos ou ambos entre o Google e o Salesforce.
- Crie e edite as configurações de sincronização.
- Verificar os status de sincronização usando o teste de conexão do Lightning Sync.

Ao configurar pela primeira vez, os administradores do Salesforce ainda precisam de suporte de um administrador experiente do Google para começarem a sincronizar contatos e eventos. Os administradores do Google concluem mais etapas de configuração usando o Console de administração do Google e o Console da API do Google referente ao Google GSuite.

Como: Em Configuração, insira *Sincronizar* na caixa Busca rápida e selecione **Integração ao Gmail e Sincronização**.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Preparar o Salesforce para o Lightning Sync para Google (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Definir configurações do Lightning Sync para Google para representantes (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Executar o teste de conexão do Lightning Sync para usuários do Google (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Veja o panorama de configuração do Lightning Sync para Google (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Integração com a Microsoft®: Acompanhar alterações de configuração de email, Melhorias de atalho de texto, Alterações para o Lightning Sync e Descontinuação para o Salesforce para Outlook

Você pode ativar o recurso de acompanhamento de email usando uma única configuração para todos os usuários do Inbox e de integração ao Outlook. Além disso, adicionamos um atalho de teclado para facilitar ainda mais a adição de atalhos de texto a um email. Na versão Winter '21, a disponibilidade do Lightning Sync está mudando. O Salesforce para Outlook não funcionará mais a partir de dezembro de 2020. Continue lendo para saber mais sobre a descontinuação e passar para os recursos da próxima geração.

NESTA SEÇÃO:

Integração ao Outlook®: Atualizações no rastreamento de email, nos atalhos de texto aprimorados e nas alterações de status de email registradas

A integração ao Outlook agora respeita uma configuração do Salesforce para ativar e desativar o recurso, tornando a configuração ainda mais fácil. Os representantes de vendas veem todas as informações de alertas pela guia Feed. Os representantes de vendas podem acessar informações de engajamento e alerta por meio da guia Feed. E o status atualizado dos emails enviados e registrados mostra corretamente os emails como enviados, não lidos.

Lightning Sync para Microsoft® Exchange: Configuração e alterações de disponibilidade pendentes disponíveis a mais administradores

Da versão Winter '21 em diante, o Lightning Sync não estará disponível a novos clientes do Salesforce. Na versão Summer '20, você pode delegar permissões mais restritivas a administradores na sua empresa para ajudá-lo a configurar e gerenciar o Lightning Sync. E para dar continuidade à sincronização, os clientes do Microsoft Office 365® devem revisar as configurações e preparar-se para a descontinuação da Autenticação Básica pela Microsoft.

Salesforce para Outlook: Descontinuação pendente e restauração temporária do acesso

O Salesforce para Outlook conta com o Microsoft® Internet Explorer 11, para o qual o suporte ao Salesforce terminará em dezembro de 2020. Conheça nossa nova geração de produtos da Microsoft e como começar a planejar a migração. Para clientes já afetados pelas mudanças de suporte ao navegador, saiba como reconectar-se até dezembro.

Integração ao Outlook®: Atualizações no rastreamento de email, nos atalhos de texto aprimorados e nas alterações de status de email registradas

A integração ao Outlook agora respeita uma configuração do Salesforce para ativar e desativar o recurso, tornando a configuração ainda mais fácil. Os representantes de vendas veem todas as informações de alertas pela guia Feed. Os representantes de vendas podem acessar informações de engajamento e alerta por meio da guia Feed. E o status atualizado dos emails enviados e registrados mostra corretamente os emails como enviados, não lidos.

NESTA SEÇÃO:

Não há mais suporte para integração com versões mais antigas do Outlook e do Windows

O suporte estendido do Salesforce para o Microsoft Internet Explorer 11 termina em dezembro de 2020. Depois do fim do suporte, a integração com o Outlook não funcionará para usuários do Windows em versões mais antigas do Microsoft Outlook. Para continuar usando os recursos de integração no Outlook, atualize o Windows e o Outlook para as versões mais recentes que não exigem o Internet Explorer 11.

Desativar o rastreamento de email na integração ao Outlook com uma configuração do Salesforce

A integração ao Outlook agora respeita a configuração de Rastreamento de email na página Assistente de configuração do Salesforce Inbox na instalação do Salesforce. Uma configuração é um local único para ativar ou desativar o rastreamento de email entre aplicativos Inbox móveis e de desktop. Quando a configuração está desativada, os componentes de rastreamento de email não aparecem mais na integração ao Outlook. Os componentes não estão disponíveis para serem adicionados em um painel de aplicativo de email usando o Criador de aplicativo Lightning.

Acompanhe os engajamentos de email em todos os aplicativos na Integração ao Outlook

A guia Feed substitui a guia Rastreamento e fornece informações sobre engajamentos com emails que seus representantes enviam da integração ao Outlook, do Lightning Experience ou da Fila de trabalho do High Velocity Sales. Os representantes de vendas podem filtrar e classificar o feed para identificar e acompanhar os leads mais promissores. Os resumos de alerta incluem o nome do cliente ou cliente potencial, o assunto do email, o tipo de engajamento e o histórico de engajamento anterior.

Habilitar texto rápido para acessar atalhos de texto na integração ao Outlook

Agora, os atalhos de texto são armazenados de modo que os representantes possam acessar os atalhos de texto e texto rápido individual sempre que escreverem um email. Essa alteração requer que o recurso Texto rápido esteja em atalhos de texto de acesso na integração ao Outlook. Com essa alteração, as frases de texto rápido individuais salvas no Canal de email do Salesforce estão disponíveis como um atalho de texto na integração ao Outlook. Atalhos de texto criados da versão Summer '20 em diante estão disponíveis como texto rápido individual no Salesforce.

Recursos desabilitados do Inbox na Integração do Outlook para algumas edições do Salesforce

A configuração Disponibilizar o Inbox a usuários na página Assistente de configuração do Salesforce Inbox, em Configuração, agora está desativada para todas as edições Developer e nas edições que não são mais vendidas. Se você desenvolver recursos ou integrações ou contar com recursos do Inbox nessas edições, reative a configuração.

Mudança de status para emails enviados registrados na integração ao Outlook

Emails com representantes de vendas enviados do Outlook agora são registrados no Salesforce com um status de Enviado, em vez de Lido. O email enviado inclui emails registrados da pasta Itens enviados no Outlook usando a opção Registrar no envio ou a página Lembrete de registro. Os emails recebidos que os representantes registram no Salesforce são registrados com um status de Lido. O status de emails registrados antes da versão Summer '20 permanece igual.

Não há mais suporte para integração com versões mais antigas do Outlook e do Windows

O suporte estendido do Salesforce para o Microsoft Internet Explorer 11 termina em dezembro de 2020. Depois do fim do suporte, a integração com o Outlook não funcionará para usuários do Windows em versões mais antigas do Microsoft Outlook. Para continuar usando os recursos de integração no Outlook, atualize o Windows e o Outlook para as versões mais recentes que não exigem o Internet Explorer 11.

Onde: Essa alteração se aplica à integração com o Outlook, antes conhecida como Lightning para Outlook, em todas as edições.

Quem: Qualquer usuário de integração com o Outlook com ambientes mais antigos que os seguintes perderá acesso à integração em dezembro de 2020:

- Office versão 16.0.11629.x ou posterior (lançado em maio de 2019)
- Windows 10 versão 1903 ou posterior (lançado em maio de 2019)

Por quê: A integração com o Outlook é criada na Estrutura de suplementos da Microsoft. Versões originais dessa estrutura exigiam o Internet Explorer 11 para iniciarem o suplemento do Salesforce em versões de desktop do Outlook. Esse requisito era válido para todos os suplementos criados naquela estrutura, não apenas para o suplemento do Salesforce. As versões mais recentes da estrutura agora usam o Microsoft Edge como o navegador padrão para iniciar o suplemento. As versões mais recentes do Windows e do Outlook incluem o Microsoft Edge por padrão. Quando o suporte ao Internet Explorer 11 terminar, os usuários que não tiverem o navegador Edge perderão acesso à integração com o Outlook.

Para garantir a continuidade do uso da integração com o Outlook, trabalhe com o departamento de TI para atualizar para estas versões do Windows 10 e do Office, que incluem o Microsoft Edge por padrão:

- Office versão 16.0.11629.x ou posterior
- Windows 10 versão 1903 ou posterior

Como alternativa, os usuários podem acessar a integração usando o Outlook na Web, que não requer atualizações ao Outlook nem ao Windows.

CONSULTE TAMBÉM:

Artigo do Knowledge: Erro em que a Integração do Outlook não se conecta (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Requisitos de sistema da Integração com o Outlook (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

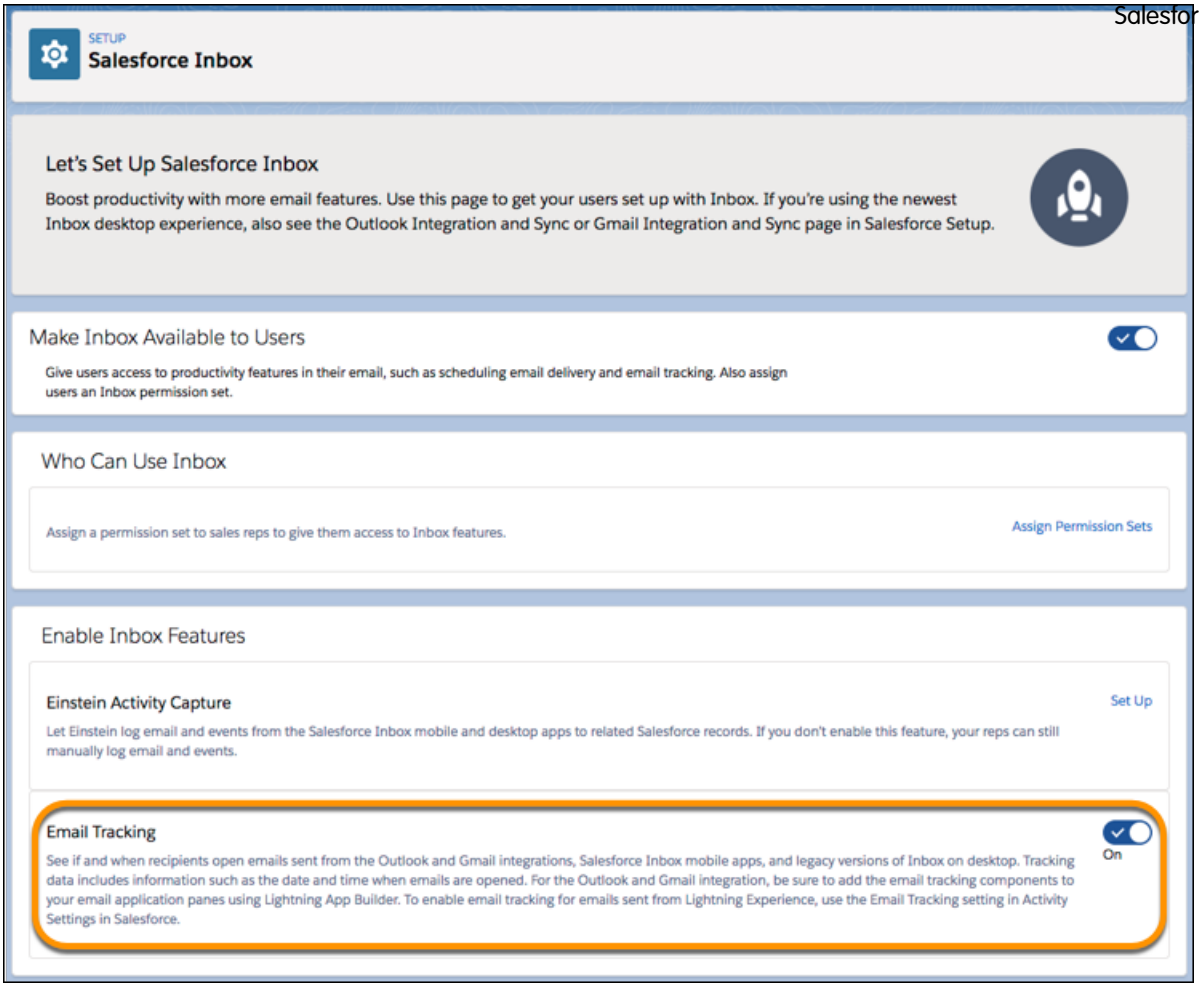
Desativar o rastreamento de email na integração ao Outlook com uma configuração do Salesforce

A integração ao Outlook agora respeita a configuração de Rastreamento de email na página Assistente de configuração do Salesforce Inbox na instalação do Salesforce. Uma configuração é um local único para ativar ou desativar o rastreamento de email entre aplicativos Inbox móveis e de desktop. Quando a configuração está desativada, os componentes de rastreamento de email não aparecem mais na integração ao Outlook. Os componentes não estão disponíveis para serem adicionados em um painel de aplicativo de email usando o Criador de aplicativo Lightning.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Inbox, disponível por um valor adicional nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer e sem custo nas edições Essentials.

Por quê: Uma única configuração ajuda a garantir que você tenha desativado o rastreamento de email para todos os usuários do Inbox de uma só vez. Antes, para desativar o rastreamento de email para integração ao Outlook, você removia os componentes de rastreamento de email dos painéis de integração de email.

Como: Em Configuração do Salesforce, na caixa Busca rápida, insira `Inbox` e selecione **Assistente de configuração**. Use a configuração de Rastreamento de email para ativar ou desativar o recurso.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Considerações de rastreamento de email para rastrear emails da Integração ao Outlook (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Acompanhe os engajamentos de email em todos os aplicativos na Integração ao Outlook

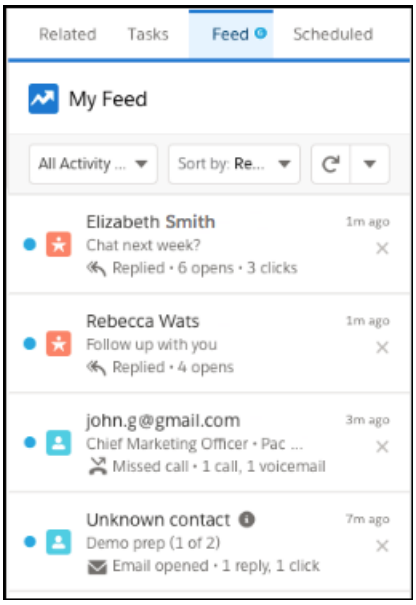
A guia Feed substitui a guia Rastreamento e fornece informações sobre engajamentos com emails que seus representantes enviam da integração ao Outlook, do Lightning Experience ou da Fila de trabalho do High Velocity Sales. Os representantes de vendas podem filtrar e classificar o feed para identificar e acompanhar os leads mais promissores. Os resumos de alerta incluem o nome do cliente ou cliente potencial, o assunto do email, o tipo de engajamento e o histórico de engajamento anterior.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Inbox, disponível por um valor adicional nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer e sem custo nas edições Essentials.

Quando: Usuários com uma licença do Inbox obtêm a guia Feed, que mostra engajamentos de email 30 dias após o lançamento da versão Summer '20. Esse tempo permite a coleta de dados para preencher o feed.

Como: Nas edições Developer, Personal, Chatter e Database.com, os recursos do Inbox são desativados por padrão na versão Summer '20. Para os representantes verem o Feed, habilite novamente o Inbox na página Assistente de configuração do Salesforce Inbox em configuração.

Depois da habilitação, o conteúdo do componente "Rastreamento de email – lista" é atualizado automaticamente com as informações de engajamento depois que o período de coleta de dados inicial passar.



Dica: Os representantes de vendas que usam a Fila de trabalho do High Velocity Sales veem as mesmas informações de engajamento, além de engajamentos extras específicos do High Velocity Sales, na guia Meu feed na Fila de trabalho. Se você usa o High Velocity Sales, poderá configurar o painel de integração de email no Criador de aplicativo Lightning para mostrar o feed apenas em um local.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Adicionar o componente Fila de trabalho aos Painéis de integração de email para o Outlook e o Gmail (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ver detalhes em tempo real do engajamento por email de um cliente potencial

Ajuda do Salesforce: Engajamentos e alertas nas integrações ao Gmail e ao Outlook (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Habilitar texto rápido para acessar atalhos de texto na integração ao Outlook

Agora, os atalhos de texto são armazenados de modo que os representantes possam acessar os atalhos de texto e texto rápido individual sempre que escreverem um email. Essa alteração requer que o recurso Texto rápido esteja em atalhos de texto de acesso na integração ao Outlook. Com essa alteração, as frases de texto rápido individuais salvas no Canal de email do Salesforce estão disponíveis como um atalho de texto na integração ao Outlook. Atalhos de texto criados da versão Summer '20 em diante estão disponíveis como texto rápido individual no Salesforce.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Inbox, disponível por um valor adicional nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer e sem custo nas edições Essentials.

Como: O recurso Texto rápido está ativo por padrão no Lightning Experience e no Salesforce Classic quando o Chat está habilitado. Para habilitá-lo, em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Configurações de texto rápido` e selecione **Configurações de texto rápido**. Clique em **Habilitar texto rápido**. Nenhuma outra configuração de texto rápido é necessária.

Nota: Textos rápidos compartilhados estão disponíveis apenas ao escrever emails dentro do Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Criar mensagens de texto rápidas (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Considerações sobre texto rápido (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Fazer mais ao criar emails no Outlook e no Gmail (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Recursos desabilitados do Inbox na Integração do Outlook para algumas edições do Salesforce

A configuração Disponibilizar o Inbox a usuários na página Assistente de configuração do Salesforce Inbox, em Configuração, agora está desativada para todas as edições Developer e nas edições que não são mais vendidas. Se você desenvolver recursos ou integrações ou contar com recursos do Inbox nessas edições, reative a configuração.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Inbox nas edições Personal, Developer, Chatter e Database.com.

Por quê: O Salesforce habilitou a geração de dados para o recurso de engajamentos e alertas em organizações de produção e sandbox que tenham uma licença do Inbox. Esse recurso ajuda a aprimorar os dados mostrados na guia Feed no Inbox. Optamos por não coletar dados de engajamento por padrão para as edições Personal, Developer, Chatter e Database.com, assim, desabilitamos o Inbox. Porém, você pode escolher ativar a configuração Disponibilizar o Inbox aos usuários, o que também inicia a geração de dados de engajamento.

Mudança de status para emails enviados registrados na integração ao Outlook

Emails com representantes de vendas enviados do Outlook agora são registrados no Salesforce com um status de Enviado, em vez de Lido. O email enviado inclui emails registrados da pasta Itens enviados no Outlook usando a opção Registrar no envio ou a página Lembrete de registro. Os emails recebidos que os representantes registram no Salesforce são registrados com um status de Lido. O status de emails registrados antes da versão Summer '20 permanece igual.

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

Lightning Sync para Microsoft® Exchange: Configuração e alterações de disponibilidade pendentes disponíveis a mais administradores

Da versão Winter '21 em diante, o Lightning Sync não estará disponível a novos clientes do Salesforce. Na versão Summer '20, você pode delegar permissões mais restritivas a administradores na sua empresa para ajudá-lo a configurar e gerenciar o Lightning Sync. E para dar continuidade à sincronização, os clientes do Microsoft Office 365® devem revisar as configurações e preparar-se para a descontinuação da Autenticação Básica pela Microsoft.

NESTA SEÇÃO:

Lightning Sync para Microsoft Exchange indisponível para novos clientes

Da versão Winter '21 em diante, o Lightning Sync não estará disponível a novos clientes do Salesforce. Para começar a sincronizar os contatos e os eventos dos seus representantes de vendas entre aplicativos da Microsoft e do Salesforce, incentivamos que os clientes explorem a Captura de atividades do Einstein. Com a Captura de atividades do Einstein, você recebe sincronização de eventos e contatos, além de fácil configuração de administrador e ainda mais recursos para aumentar a produtividade para os representantes de vendas.

Delegar a configuração a administradores com permissões mais restritivas

Percorra sua lista de tarefas mais rapidamente ao delegar outros administradores do Salesforce em sua empresa para ajudarem-no a configurar e gerenciar o Lightning Sync para o Microsoft Exchange. Agora os administradores precisam apenas das permissões Gerenciar usuários e Gerenciar Lightning Sync. Antes, a permissão mais restritiva de administrador, Personalizar aplicativo, também era necessária.

Alterações necessárias para alguns clientes do Microsoft Office 365

A Microsoft® transferiu a descontinuação da Autenticação básica do Microsoft Office 365® e do Exchange Online para o segundo semestre de 2021. Se você é um cliente do Office 365® que usa uma conta de serviço como método de conexão, contatos e eventos deixarão de ser sincronizados nesse prazo. Para evitar a interrupção da sincronização, trabalhe com o administrador da Microsoft ou com o profissional de TI para atualizar seu método de conexão do Lightning Sync. Ou considere passar para a Captura de atividades do Einstein.

Lightning Sync para Microsoft Exchange indisponível para novos clientes

Da versão Winter '21 em diante, o Lightning Sync não estará disponível a novos clientes do Salesforce. Para começar a sincronizar os contatos e os eventos dos seus representantes de vendas entre aplicativos da Microsoft e do Salesforce, incentivamos que os clientes explorem a Captura de atividades do Einstein. Com a Captura de atividades do Einstein, você recebe sincronização de eventos e contatos, além de fácil configuração de administrador e ainda mais recursos para aumentar a produtividade para os representantes de vendas.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quem: Clientes que compram o Salesforce na versão Winter '21 não podem habilitar o Lightning Sync. Os usuários do Lightning Sync, os clientes atuais do Salesforce e os clientes que compraram o Salesforce antes da versão Winter '21 podem habilitar o Lightning Sync e continuar usando-o após a Winter '21. Consulte Suporte à licença do usuário do Lightning Sync para tipos de licença que se qualificam para o Lightning Sync.

Por quê: Nós ouvimos seus pedidos por opções de conexão mais flexíveis e recursos otimizados. Para fornecer o melhor na integração com a Microsoft, estamos combinando nossos recursos para focar em entregar um produto de sincronização: Captura de atividades do Einstein. Com a Captura de atividades do Einstein, você obtém os mesmos recursos básicos que no Lightning Sync e muito mais.

- Com a sincronização da Captura de atividades do Einstein, os representantes de vendas obtêm contatos e eventos atualizados no aplicativo onde eles mais precisam.
- Quando os representantes enviam e recebem emails, a Captura de atividades do Einstein os adiciona à linha do tempo da atividade da conta, do contato, do contrato, do lead, da oportunidade e dos registros de cotação relacionados. A atividade subsequente é adicionada automaticamente ao Salesforce também. As configurações de compartilhamento permitem que você decida quem mais vê os emails e eventos relacionados para que a equipe possa trabalhar melhor em conjunto.
- Os Insights de email do Einstein fornecem aos representantes dados inteligentes que os ajudam a enviar a resposta perfeita no momento ideal. Por exemplo, os representantes podem acompanhar imediatamente quando um email de um cliente menciona um concorrente.

Para ler sobre todos os benefícios oferecidos pela Captura de atividades do Einstein, consulte O que a Captura de atividades do Einstein faz?

A cada versão, lançamos aprimoramentos à Captura de atividades do Einstein. Mantenha-se atualizado sobre as melhorias com as notas de versão do Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

Artigo do Knowledge: Lightning Sync: Não disponível para novos clientes do Salesforce da versão Winter '21 em diante

Ajuda do Salesforce: Comparar a Captura de atividades do Einstein e o Lightning Sync (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Delegar a configuração a administradores com permissões mais restritivas

Percorra sua lista de tarefas mais rapidamente ao delegar outros administradores do Salesforce em sua empresa para ajudarem-no a configurar e gerenciar o Lightning Sync para o Microsoft Exchange. Agora os administradores precisam apenas das permissões Gerenciar usuários e Gerenciar Lightning Sync. Antes, a permissão mais restritiva de administrador, Personalizar aplicativo, também era necessária.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: Com as permissões Gerenciar usuários e Gerenciar Lightning Sync apenas, os administradores com permissões mais restritivas podem concluir tarefas administrativas relacionadas ao Lightning Sync usando a Configuração.

- Ative a configuração Permitir que usuários sincronizem contatos, eventos ou ambos entre o Exchange e o Salesforce.
- Crie e edite as configurações de sincronização.
- Verificar os status de sincronização usando o teste de conexão do Lightning Sync.

Ao configurar pela primeira vez, os administradores do Salesforce às vezes precisam de suporte de um administrador experiente da Microsoft para começarem a sincronizar contatos e eventos. Dependendo das configurações de conexão que você e escolher, os administradores da Microsoft talvez precisem concluir mais etapas de configuração no seu servidor Exchange ou fornecer credenciais de login do administrador do servidor.

Como: Em Configuração, insira `Sincronizar` na caixa `Busca rápida` e selecione **Integração ao Outlook e sincronização**.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Configurar o Salesforce para comunicação com o Microsoft® Exchange usando uma conta de serviço (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Definir configurações do Lightning Sync para Microsoft® Exchange para representantes (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Executar o teste de conexão do Lightning Sync para usuários do Microsoft® Exchange (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Veja o panorama de configuração do Lightning Sync para Microsoft® Exchange (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Alterações necessárias para alguns clientes do Microsoft Office 365

A Microsoft® transferiu a descontinuação da Autenticação básica do Microsoft Office 365® e do Exchange Online para o segundo semestre de 2021. Se você é um cliente do Office 365® que usa uma conta de serviço como método de conexão, contatos e eventos deixarão de ser sincronizados nesse prazo. Para evitar a interrupção da sincronização, trabalhe com o administrador da Microsoft ou com o profissional de TI para atualizar seu método de conexão do Lightning Sync. Ou considere passar para a Captura de atividades do Einstein.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quem: Essa descontinuação afeta apenas clientes do Office 365 com o Exchange Online que usam uma conta de serviço para conexão ao Salesforce.

Estes clientes não são afetados:

- Clientes que usam os servidores locais Exchange 2016® ou o Exchange 2013® que se conectam ao Salesforce usando o método de conexão de conta de serviço. A Microsoft não anunciou a descontinuação da autenticação básica para esses servidores.
- Clientes que usam o Office 365 que se conectam ao Salesforce usando o método de conexão OAuth 2.0.

Por quê: O método de conexão de conta de serviço do Lightning Sync usa autenticação básica para conectar servidores da Microsoft ao Salesforce.

Como: Para evitar interrupção da sincronização, trabalhe com o administrador da Microsoft ou com o profissional de TI da sua empresa para verificar se a descontinuação afeta você. Em seguida, revise as soluções disponíveis e selecione a que funciona melhor para você. Consulte Ajuste sua configuração de sincronização antes da descontinuação da Autenticação Básica.

CONSULTE TAMBÉM:

Link externo: Autenticação básica e Exchange Online – atualização de abril de 2020

Ajuda do Salesforce: Conexão do OAuth 2.0 para usuários da Microsoft (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Requisitos de sistema do Lightning Sync (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Salesforce para Outlook: Descontinuação pendente e restauração temporária do acesso

O Salesforce para Outlook conta com o Microsoft® Internet Explorer 11, para o qual o suporte ao Salesforce terminará em dezembro de 2020. Conheça nossa nova geração de produtos da Microsoft e como começar a planejar a migração. Para clientes já afetados pelas mudanças de suporte ao navegador, saiba como reconectar-se até dezembro.

NESTA SEÇÃO:

O Salesforce para Outlook será descontinuado em dezembro de 2020

O Salesforce para Outlook não funcionará mais quando o suporte estendido para Microsoft® Internet Explorer 11 terminar em dezembro de 2020. Porém, confira os aprimoramentos feitos nos nossos produtos da próxima geração, a Integração ao Outlook e a Captura de atividades do Einstein, para saber mais sobre como migrar.

Restaurar o acesso se o serviço for interrompido antes de dezembro de 2020

Alterações no suporte para o Microsoft® Internet Explorer® 11 podem interromper o serviço para usuários do Salesforce para Outlook que não conseguem acessar o Salesforce Classic. Fornecemos detalhes sobre como ver se seus usuários serão afetados e como restaurar o acesso.

Encontre as notas de versão do Salesforce para Outlook específicas para a versão

Está pensando nas atualizações disponíveis em cada versão do Salesforce para Outlook? Encontre as notas de versão específicas para a versão nas integrações do Outlook/Gmail e Inbox Trailblazer Community.

O Salesforce para Outlook será descontinuado em dezembro de 2020

O Salesforce para Outlook não funcionará mais quando o suporte estendido para Microsoft® Internet Explorer 11 terminar em dezembro de 2020. Porém, confira os aprimoramentos feitos nos nossos produtos da próxima geração, a Integração ao Outlook e a Captura de atividades do Einstein, para saber mais sobre como migrar.

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

Quando: O Salesforce para Outlook será descontinuado em dezembro de 2020.

Por quê: Junto com o fim do suporte estendido para IE11, o Salesforce para Outlook não poderá mais sincronizar contatos, eventos ou tarefas. Da mesma forma, o painel lateral do Salesforce para Outlook não se conectará ao Salesforce, assim, os representantes de vendas não podem trabalhar com os registros do Salesforce usando o Microsoft Outlook®.

Para continuar integrando o Outlook e o Salesforce, incentivamos os clientes a explorar nossas opções de produto da próxima geração sugeridas.

Como: Para saber mais sobre a descontinuação e comparar produtos substitutos, consulte Descontinuação do Salesforce para Outlook.

E para o suporte durante a transição para os produtos mais recentes, fique atento a um guia de migração que ficará disponível com a versão Summer '20.

CONSULTE TAMBÉM:

- Navegadores compatíveis com o Lightning Experience
- *Artigo do Knowledge*: Extensão do suporte para acessar o Lightning Experience usando o Microsoft Internet Explorer 11
- *Ajuda do Salesforce*: Integração ao Gmail e ao Outlook em desktop (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- *Ajuda do Salesforce*: Captura de atividades do Einstein (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Restaurar o acesso se o serviço for interrompido antes de dezembro de 2020

Alterações no suporte para o Microsoft® Internet Explorer® 11 podem interromper o serviço para usuários do Salesforce para Outlook que não conseguem acessar o Salesforce Classic. Fornecemos detalhes sobre como ver se seus usuários serão afetados e como restaurar o acesso.

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

Quem: Os usuários do Salesforce para Outlook sofrem interrupção de serviço quando encontram qualquer um desses cenários.

- Sua organização do Salesforce ou o usuário não tem acesso ao Salesforce Classic.
- Sua empresa optou por não estender o suporte para o Microsoft Internet Explorer 11 até 31 de dezembro de 2020.

Por quê: Em 2016, o Salesforce deixou de dar suporte ao Lightning Experience no IE11. Uma vez que o Salesforce para Outlook depende do IE11 para exibir o Salesforce do Microsoft Outlook®, o bloqueio de acesso ao IE11 também afeta os usuários do Salesforce para Outlook.

Como: Para restaurar o acesso ao Salesforce para Outlook para usuários, use uma destas soluções alternativas sugeridas até o produto ser descontinuado em dezembro de 2020.

- Opte por estender o suporte para o IE11.
- Para clientes cujas assinaturas do Salesforce oferecem acesso ao Salesforce Classic, os administradores também podem restaurar o Salesforce para Outlook fornecendo aos usuários acesso ao Salesforce Classic.

Outra opção é migrar para nossos produtos da próxima geração, Integração ao Outlook e Captura de atividades do Einstein.

Para etapas de restauração de acesso e detalhes sobre nossa próxima geração de produtos, consulte Salesforce para Outlook não se conecta mais para alguns clientes que trabalham usando o Lightning Experience.

CONSULTE TAMBÉM:

- Navegadores compatíveis com o Lightning Experience
- *Ajuda do Salesforce*: Integração ao Gmail e ao Outlook em desktop (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- *Ajuda do Salesforce*: Captura de atividades do Einstein (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Encontre as notas de versão do Salesforce para Outlook específicas para a versão

Está pensando nas atualizações disponíveis em cada versão do Salesforce para Outlook? Encontre as notas de versão específicas para a versão nas integrações do Outlook/Gmail e Inbox Trailblazer Community.

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

CONSULTE TAMBÉM:

Trailblazer Community do Salesforce: Notas de versão do Salesforce para Outlook

Salesforce CPQ and Billing: Alterar a largura da coluna do editor de linha de cotação, resumos de uso automáticos para assinaturas perenes e gerenciamento de erro aprimorado para períodos financeiros

Altere as larguras da coluna no editor de linha de cotação. Obtenha resumos de uso automáticos para usar, além dos 12 resumos iniciais sobre um produto de pedido de assinatura perene. Crie emendas sem usar a estrutura de pacote do produto do contrato original. Examine e corrija rapidamente os erros encontrados ao abrir ou fechar períodos financeiros.

NESTA SEÇÃO:

Salesforce CPQ: Otimizar tamanhos de coluna no editor de linha de cotação, resumos automáticos de uso para assinaturas perenes e Ignorar o requisito de preservar a estrutura de pacotes em emendas

Altere as larguras da coluna no editor de linha de cotação. Obtenha resumos de uso automáticos para usar, além dos 12 resumos iniciais sobre um produto de pedido de assinatura perene. Além disso, crie emendas sem usar a estrutura de pacote do produto do contrato original.

Salesforce Billing: Melhor processamento de erro do período financeiro, opções para ignorar as políticas de segurança do usuário convidado para sites de pagamento e plataformas de pagamento hospedadas

Use logs de erro para rapidamente localizar e corrigir problemas que o impedem de abrir ou fechar um período financeiro. Recuse uma alteração de política de segurança do Salesforce Summer '20 que impede o acesso do usuário convidado a sites de pagamento e plataformas de pagamento hospedadas. Visualize as datas do vencimento em suas linhas de fatura e os saldos de linha de fatura em seus ativos.

CONSULTE TAMBÉM:

Artigo do Knowledge: Novos objetos, campos e permissões para Salesforce CPQ e Billing Summer '20 (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Salesforce CPQ: Otimizar tamanhos de coluna no editor de linha de cotação, resumos automáticos de uso para assinaturas perenes e Ignorar o requisito de preservar a estrutura de pacotes em emendas

Altere as larguras da coluna no editor de linha de cotação. Obtenha resumos de uso automáticos para usar, além dos 12 resumos iniciais sobre um produto de pedido de assinatura perene. Além disso, crie emendas sem usar a estrutura de pacote do produto do contrato original.

Nota: O Salesforce CPQ é oferecido por um custo extra. Para obter informações sobre preços, entre em contato com seu executivo de conta na Salesforce.

NESTA SEÇÃO:

Otimizar tamanhos de coluna no editor de linha de cotação

Agora seus representantes de vendas podem otimizar o layout do Editor de linha de cotação como preferirem. Eles podem redimensionar larguras de coluna para minimizar a rolagem horizontal e reduzir o espaço em branco de modo que possam trabalhar com mais eficiência. O Editor de linha de cotação agora tem larguras mínimas, funcionalidade de salvamento automático e a habilidade de redefinir para os padrões.

Resumos de uso automático para assinaturas baseadas em uso perenes

Melhore a experiência de preço por uso para representantes de vendas que trabalham com assinaturas perenes. Os representantes de vendas agora podem carregar o uso para um novo produto de pedido de assinatura perene a qualquer momento. Se a data de processamento do uso não ficar dentro de um dos resumos de uso não faturados ativos do produto do pedido, o Salesforce Billing criará um resumo de uso e atribuirá a ele o novo uso.

Escolha quando ignorar o requisito Preservar a estrutura do pacote em emendas

Agora seus representantes de vendas podem criar emendas sem usar a estrutura de pacote do produto do contrato original. A nova configuração Ignorar preservação da estrutura do pacote elimina a exigência de manter a estrutura de pacote original. Seus produtos do pacote tornam-se linhas de cotação individuais na cotação de emenda.

Transição do CPQ para licenças do conjunto de permissões (atualização)

O Salesforce CPQ está substituindo licenças de pacote gerenciado por licenças do conjunto de permissões. Os clientes devem atribuir a nova licença a todos os usuários antes da instalação ou atualização para a versão Winter '21.

Otimizar tamanhos de coluna no editor de linha de cotação

Agora seus representantes de vendas podem otimizar o layout do Editor de linha de cotação como preferirem. Eles podem redimensionar larguras de coluna para minimizar a rolagem horizontal e reduzir o espaço em branco de modo que possam trabalhar com mais eficiência. O Editor de linha de cotação agora tem larguras mínimas, funcionalidade de salvamento automático e a habilidade de redefinir para os padrões.

Onde: Essa alteração aplica-se ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic em todas as edições do Salesforce CPQ.

Como: Em um desktop, selecione **Habilitar redimensionamento de coluna** nas configurações do Editor de linha. Garanta que cada perfil de usuário tenha as permissões corretas para os metadados de coluna e os objetos de metadados de campo.

Resumos de uso automático para assinaturas baseadas em uso perenes

Melhore a experiência de preço por uso para representantes de vendas que trabalham com assinaturas perenes. Os representantes de vendas agora podem carregar o uso para um novo produto de pedido de assinatura perene a qualquer momento. Se a data de processamento do uso não ficar dentro de um dos resumos de uso não faturados ativos do produto do pedido, o Salesforce Billing criará um resumo de uso e atribuirá a ele o novo uso.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Lightning Experience e ao Salesforce Classic no Salesforce Billing.

Por quê: Antes, quando um representante de vendas solicitava um produto de assinatura perene relacionado a uma programação de consumo, o Salesforce CPQ criava um produto de pedido com 12 resumos de uso. O primeiro resumo de uso começou na data de início do produto do pedido, e cada resumo do produto tem a duração do prazo de faturamento do agendamento do consumo. Quando o representante de vendas estava pronto para carregar o uso fora dos 12 resumos originais, você criou manualmente mais resumos de uso.

Como: O novo resumo de uso segue os mesmos períodos de faturamento que os resumos de uso anteriores do produto do pedido. Por exemplo, digamos que seus 12 resumos de uso anteriores tivessem um prazo de um mês, começassem no primeiro dia do mês e

fossem de 01/01/20 a 31/12/20. Se o representante de vendas carregasse o uso com uma data de uso de 30/03/21, o Salesforce Billing criaria um resumo de uso para 01/03/21 a 31/03/21.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Pedidos de programações de consumo com assinaturas perenes (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Escolha quando ignorar o requisito Preservar a estrutura do pacote em emendas

Agora seus representantes de vendas podem criar emendas sem usar a estrutura de pacote do produto do contrato original. A nova configuração Ignorar preservação da estrutura do pacote elimina a exigência de manter a estrutura de pacote original. Seus produtos do pacote tornam-se linhas de cotação individuais na cotação de emenda.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Classic e ao Lightning Experience em todas as edições do Salesforce CPQ.

Por quê: Essa configuração oferece maior flexibilidade quando você cria emendas. Porém, recomendamos que você continue a usar a configuração Preservar estrutura do pacote sempre que possível. Ignorar o requisito de preservar a estrutura do pacote pode introduzir alterações de preço inesperadas ou mudanças de comportamento da regra de produto e preço imprevistas.

Antes de introduzir a configuração de ignorar, teste cuidadosamente as regras do produto, as regras de preço e as transações.

Como: Nas configurações de Assinaturas e renovações do Salesforce CPQ, selecione **Ignorar preservar estrutura do pacote**.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Configurações do pacote de assinatura e renovação (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Diretrizes do campo de emenda do Salesforce CPQ (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Transição do CPQ para licenças do conjunto de permissões (atualização)

O Salesforce CPQ está substituindo licenças de pacote gerenciado por licenças do conjunto de permissões. Os clientes devem atribuir a nova licença a todos os usuários antes da instalação ou atualização para a versão Winter '21.

Onde: Essa alteração aplica-se ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic em todas as edições do Salesforce CPQ.

Quando: Essa atualização é imposta automaticamente na versão Winter '21. Antes de instalar a atualização ou atualizar para a Winter '21 do Salesforce CPQ, os clientes devem atribuir a nova licença do conjunto de permissões do CPQ aos seguintes usuários.

- Usuários que tenham uma licença de pacote gerenciado.
- Usuários que tenham acesso a objetos ou campos do CPQ por meio de perfis ou conjuntos de permissões.

Por quê: O Salesforce pode provisionar automaticamente alterações na quantidade de licenças de forma imediata quando um pedido for processado. Essa alteração torna o processo o mais rápido e preciso possível.

Como: Na Spring '20 do Salesforce CPQ, adicionamos uma ferramenta de prontidão nas configurações de pacote do CPQ. A ferramenta mostra se a organização pode passar com segurança para licenças do conjunto de permissões ou se você deve resolver erros de licença primeiro. Na Summer '20 do Salesforce CPQ, introduzimos uma mensagem de aviso que aparecerá no editor de linha de cotação se a organização não resolveu os erros retornados após a execução da ferramenta de prontidão. Os representantes de vendas ainda podem avaliar o editor de linha de cotação depois de fecharem o aviso.

Os representantes de vendas ainda podem avaliar o editor de linha de cotação na Summer '20 do Salesforce CPQ depois de fecharem o aviso. Porém, recomendamos usar a ferramenta de prontidão, corrigir quaisquer erros de licença e atualizar antes do Winter '21 do

Salesforce CPQ. Usuários sem uma licença do conjunto de permissões do CPQ ou perfil do CPQ não podem acessar o Salesforce CPQ na versão Winter '21, mesmo que tenham acesso a objetos ou campos do CPQ por perfis ou conjuntos de permissões.

CONSULTE TAMBÉM:

Artigo do Knowledge: Erro do Salesforce CPQ "Da versão Winter '21 em diante, o Salesforce CPQ requer licenças do conjunto de permissões, em vez de licenças de pacote gerenciado. Entre em contato com o administrador do Salesforce CPQ sobre o upgrade".

Salesforce Billing: Melhor processamento de erro do período financeiro, opções para ignorar as políticas de segurança do usuário convidado para sites de pagamento e plataformas de pagamento hospedadas

Use logs de erro para rapidamente localizar e corrigir problemas que o impedem de abrir ou fechar um período financeiro. Recuse uma alteração de política de segurança do Salesforce Summer '20 que impede o acesso do usuário convidado a sites de pagamento e plataformas de pagamento hospedadas. Visualize as datas do vencimento em suas linhas de fatura e os saldos de linha de fatura em seus ativos.

NESTA SEÇÃO:

Melhor reparação de erros para períodos financeiros

Agora ficou mais fácil revisar erros de período financeiro e fazer as correções adequadas. Quando o Salesforce Billing não consegue abrir ou fechar um período financeiro devido a um erro no período ou em suas transações de receita, ele muda o campo Status do período referente ao financeiro para o novo valor Erro. Em seguida, ele cria registros de log de erro para o período financeiro e para qualquer transação de receita que tenha impedido o período financeiro de abrir ou fechar. Os registros de log de erro contêm informações detalhadas sobre por que a ação falhou para que você possa fazer correções e repetir sua ação no período financeiro.

Recusar políticas de segurança do usuário convidado para plataformas de pagamento hospedadas e sites de pagamento

O Salesforce Summer '20 introduz uma política de segurança do usuário convidado que impede os usuários convidados de acessarem um site de pagamento ou uma plataforma de pagamento hospedada no Salesforce Billing. Se a sua organização usar um desses recursos, você poderá recusar a política e avaliar os efeitos da alteração na sua organização do Salesforce.

Feche períodos financeiros com mais transações

Agora ficou mais fácil para os usuários fecharem períodos financeiros que contenham um grande número de transações. O Salesforce Billing tem a menor probabilidade de encontrar erros ao fechar períodos financeiros com muitas transações.

Gerencie datas de vencimento de linha de fatura

As linhas de fatura agora herdam os campos Dias vencidos e Data de vencimento de suas faturas pai.

Visualize saldos de linha de fatura em ativos

Agora ficou mais fácil revisar os saldos totais de linhas de fatura publicadas relacionadas a um ativo. Os ativos tem o campo Saldo da linha de fatura, que mostra os saldos totais de todas as linhas de fatura publicadas relacionadas ao ativo. O saldo da linha de fatura do ativo continua a atualizar as seguintes ações realizadas em linhas de fatura relacionadas, como alocações e pagamentos.

Melhor reparação de erros para períodos financeiros

Agora ficou mais fácil revisar erros de período financeiro e fazer as correções adequadas. Quando o Salesforce Billing não consegue abrir ou fechar um período financeiro devido a um erro no período ou em suas transações de receita, ele muda o campo Status do período referente ao financeiro para o novo valor Erro. Em seguida, ele cria registros de log de erro para o período financeiro e para qualquer transação de receita que tenha impedido o período financeiro de abrir ou fechar. Os registros de log de erro contêm informações detalhadas sobre por que a ação falhou para que você possa fazer correções e repetir sua ação no período financeiro.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Lightning Experience e ao Salesforce Classic no Salesforce Billing.

Por quê: Quando um usuário ou processo muda o status de um período financeiro de Aberto para Fechado ou de Fechado para Aberto, o Salesforce Billing executa validações no período financeiro e suas transações de receita. Antes, se alguma das validações retornasse um erro, o Salesforce Billing revertia o status do período financeiro e não fornecia mensagens de erro com o motivo da falha da ação. Os usuários precisavam passar um tempo desnecessário revisando manualmente todo o período financeiro para descobrir os problemas. Agora, os logs de erro na transação de receita e no período financeiro permitem que você identifique rapidamente por que a abertura ou o fechamento falhou.

Também adicionamos os status Aberto pendente e Fechado pendente ao período financeiro. Quando você muda o status de um período financeiro de Aberto para Fechado, o Salesforce Billing define o status como Fechado pendente enquanto executa validações. Se as validações forem bem-sucedidas, ele atualizará o status para Fechado, caso contrário, ele vai atualizá-lo para Erro. Quando você muda o status do período financeiro de Fechado para Aberto, o Salesforce Billing define o status como Aberto pendente enquanto executa validações. Se as validações forem bem-sucedidas, ele atualizará o status para Aberto, caso contrário, ele vai atualizá-lo para Erro.

Como: Se você fizer upgrade de uma versão mais antiga do Salesforce Billing, adicione os seguintes valores ao campo Status do período referente ao período financeiro.

- Error
- Pendente fechado
- Pendente aberto

Quando o status do seu período financeiro muda para Erro, vá para a lista relacionada Logs de erro do período e revise os novos logs de erro. Também recomendamos adicionar o campo Status aos campos que aparecem na lista relacionada Transações de receita no layout de página do período financeiro. Dessa maneira, você pode ver facilmente quais transações de receita não abriram ou fecharam e analisar os logs de erro também.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Gerenciar erros do período financeiro (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Recusar políticas de segurança do usuário convidado para plataformas de pagamento hospedadas e sites de pagamento

O Salesforce Summer '20 introduz uma política de segurança do usuário convidado que impede os usuários convidados de acessarem um site de pagamento ou uma plataforma de pagamento hospedada no Salesforce Billing. Se a sua organização usar um desses recursos, você poderá recusar a política e avaliar os efeitos da alteração na sua organização do Salesforce.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Lightning Experience e ao Salesforce Classic no Salesforce Billing.

Por quê: A versão Summer '20 do Salesforce adiciona uma política de segurança que restringe os usuários convidados a um acesso máximo de leitura ou criação para todos os objetos padrão ou personalizados. Anteriormente, era possível conceder permissão aos usuários convidados para atualizar, excluir, Visualizar todos os dados ou Modificar todos os dados para objetos específicos. O Salesforce está impondo essa nova política de segurança apenas a organizações novas e a organizações existentes em conformidade. As organizações em conformidade não têm as permissões para atualizar, excluir, Visualizar todos os dados ou Modificar todos os dados para usuários convidados em nenhum objeto.

O site de pagamento do Salesforce Billing e os recursos da plataforma de pagamento hospedada exigem que os usuários convidados insiram dados que alterem os campos em pagamentos e faturas. Esses objetos pesquisam o objeto de conta e têm a configuração de compartilhamento "Ler/Gravar: Permitir que usuários com pelo menos o acesso para Ler/Gravar ao registro-mestre criem, editem ou excluam registros de Detalhes relacionados". Enquanto a configuração de compartilhamento estiver ativa, os usuários convidados poderão alterar os objetos do Salesforce Billing que têm um relacionamento de mestre-detalhes com a conta, como pagamentos, formas de pagamento e faturas. Porém, a política de segurança Summer '20 habilita três configurações que substituem as configurações de acesso no nível do perfil e impedem que usuários convidados façam pagamentos em sites de pagamento.

- Proteger acesso ao registro do usuário convidado

- Atribuir novos registros criados pelos usuários convidados ao proprietário padrão
- Atribuir novos registros criados pelos usuários convidados de Sites do Salesforce a um proprietário padrão

Como: Você pode habilitar uma atualização para evitar que a política de segurança habilite as três configurações no Salesforce Summer '20. Se as configurações estiverem habilitadas, ativar a atualização não vai desabilitá-las. Para acessar as configurações e verificar o status delas:

- Em Configuração, insira `Configurações de compartilhamento` na caixa Busca rápida e, depois, selecione **Configurações de compartilhamento**. Você pode ver na página a caixa de seleção **Proteger acesso ao registro do usuário convidado**.
- Em Configuração, insira `Configurações de comunidades` na caixa Busca rápida e selecione **Configurações de comunidades**. Você pode ver na página a caixa de seleção **Atribuir novos registros criados por usuários convidados ao proprietário padrão**.
- Em configuração, insira `Sites` na caixa Busca rápida e selecione **Sites**. Você pode ver na página a caixa de seleção **Atribuir novos registros criados por usuários convidados do Sites do Salesforce**.

Para habilitar a atualização, vá para Atualizações críticas em Configuração e selecione **Recusar políticas de segurança do usuário convidado antes da versão Summer '20**. Depois da versão Summer '20, você não pode habilitar a atualização, mas ainda pode selecionar ou cancelar a seleção das três configurações por conta própria. Se você recusar essas configurações para a versão Summer '20, deverá cumprir nossas novas políticas de segurança do convidado antes da Winter '21, quando elas serão impostas em todas as organizações. Estamos investigando de forma efetiva maneiras de lidar com esse problema. Para obter mais informações, consulte Problemas conhecidos.

CONSULTE TAMBÉM:

Recusar políticas de segurança do usuário convidado antes da versão Summer '20 (atualização lançada anteriormente)

Ajuda do Salesforce: Sites de pagamento da Plataforma do Lightning para Salesforce Billing (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Pagamentos hospedados por cartão do Salesforce Billing em páginas da comunidade e do Lightning (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Problema conhecido: O site de pagamento hospedado do Salesforce Billing não funciona com o acesso ao registro do usuário convidado habilitado

Feche períodos financeiros com mais transações

Agora ficou mais fácil para os usuários fecharem períodos financeiros que contenham um grande número de transações. O Salesforce Billing tem a menor probabilidade de encontrar erros ao fechar períodos financeiros com muitas transações.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Lightning Experience e ao Salesforce Classic no Salesforce Billing.

Gerencie datas de vencimento de linha de fatura

As linhas de fatura agora herdam os campos Dias vencidos e Data de vencimento de suas faturas pai.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Lightning Experience e ao Salesforce Classic no Salesforce Billing.

Como: Os campos Dias vencidos e Data de vencimento aparecem na linha de fatura por padrão para novos usuários do Salesforce Billing. Se você estiver fazendo upgrade de uma versão anterior do Salesforce Billing, adicione-a de seu layout de página de linha da fatura.

Visualize saldos de linha de fatura em ativos

Agora ficou mais fácil revisar os saldos totais de linhas de fatura publicadas relacionadas a um ativo. Os ativos tem o campo Saldo da linha de fatura, que mostra os saldos totais de todas as linhas de fatura publicadas relacionadas ao ativo. O saldo da linha de fatura do ativo continua a atualizar as seguintes ações realizadas em linhas de fatura relacionadas, como alocações e pagamentos.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Lightning Experience e ao Salesforce Classic no Salesforce Billing.

Como: Os produtos do pedido agora tem o campo de pesquisa Ativo (CALM), que tem o nome de API `blng__asset__c`. Quando você insere um ativo no campo e fatura seu produto do pedido, o novo campo Ativo da linha de fatura herda o valor de Ativo (CALM). Conforme você continua faturando seu produto do pedido, o ativo tem relacionamentos com várias linhas de fatura. Você pode visualizar as linhas de fatura do ativo na nova lista relacionada Linhas de fatura do ativo. O campo Saldo da linha de fatura do ativo mostra a soma dos campos Saldo em linhas de fatura publicadas relacionadas ao ativo.

Os usuários podem atualizar o Ativo (CALM) por conta própria ou usando processos ou regras de fluxo de trabalho. O valor do seu Ativo (CALM) não precisa ser igual ao campo Ativo do produto do pedido (`sbqq__asset__c`). O Salesforce CPQ usa o campo Ativo para recursos do CPQ, enquanto o Salesforce Billing usa o campo Ativo (CALM) para recursos do Billing.

O campo Ativo (CALM), o campo Saldo da linha de fatura e o campo Ativo da linha de fatura não aparecem nos layouts de página por padrão. Se você quiser que seus usuários os visualizem, adicione cada campo ao layout de página.

Nota: O Gerenciamento de ciclo de vida do ativo do cliente (CALM) é um recurso do Salesforce Billing que está em desenvolvimento. Planejamos fornecer mais informações sobre o CALM quando ele estiver pronto.

Pardot

O Pardot lança novos recursos do B2B Marketing, como Atribuições do Einstein e um aplicativo de Inteligência da campanha de marketing, bem como vários aprimoramentos de segurança, sincronização, reutilização de conteúdo e configuração de recursos. Alguns recursos ficam disponíveis em junho, enquanto outros, com a versão Summer '20 do Salesforce.

NESTA SEÇÃO:

Alterações ao Pardot chegarão em junho

Tornamos a navegação em seus ativos do Pardot mais segura para seus clientes potenciais, e você pode ativar a Sincronização de conta pessoal sem contatar o Suporte. Também habilitamos HML para novas contas do Pardot para simplificar o fluxo de trabalho para profissionais de marketing. E os dados para análise de email avançada em relatórios de Emails de lista não estão mais disponíveis para emails com mais de 14 meses. Esses recursos estão programados para lançamento entre 15 de junho e sexta-feira, 26 de junho de 2020.

Alterações no Pardot estão a caminho na versão Summer '20

Estamos unindo mais dados e tarefas do Salesforce e do Pardot para que você possa alinhar ainda mais suas equipes de marketing e vendas. Explore correlações no aplicativo Inteligência da campanha de marketing, permita que Atribuições do Einstein calcule os percentuais de influência da campanha e adicione clientes do Salesforce a listas do Pardot e programas de engajamento facilmente. Além disso, aprimoramos a Sincronização do usuário e a configuração do B2B Marketing Analytics, e os sandboxes do Pardot agora estão disponíveis ao público em geral.

Alterações ao Pardot chegarão em junho

Tornamos a navegação em seus ativos do Pardot mais segura para seus clientes potenciais, e você pode ativar a Sincronização de conta pessoal sem contatar o Suporte. Também habilitamos HML para novas contas do Pardot para simplificar o fluxo de trabalho para profissionais de marketing. E os dados para análise de email avançada em relatórios de Emails de lista não estão mais disponíveis para emails com mais de 14 meses. Esses recursos estão programados para lançamento entre 15 de junho e sexta-feira, 26 de junho de 2020.

NESTA SEÇÃO:

Torne os ativos do Pardot mais seguros para clientes potenciais

Para criar uma experiência de navegação segura para seus clientes potenciais em todos os seus ativos de marketing, adicionamos uma configuração de conta para forçar todos os ativos do Pardot habilitados para SSL a serem carregados por HTTPS. Quando um navegador solicita um ativo do Pardot habilitado para SSL por HTTP, o Pardot força o redirecionamento da solicitação para HTTPS.

Habilitar sincronização de conta pessoal sem contatar o suporte

Agora, um administrador do Pardot pode ativar a Sincronização de conta pessoal sem entrar em contato com o suporte do Salesforce. Antes, para sincronizar clientes potenciais com contas pessoais do Salesforce, você contatava o suporte para habilitar a funcionalidade.

Visualize a análise de email avançada em tempo hábil para relatórios de Emails de lista

Dados para emails mais antigos que 14 meses não são mais registrados para métricas de email avançadas na guia Clientes de email e integração para o relatório Emails de lista. A alteração se deve à integração de email avançada do Pardot. Você pode visualizar todas as outras métricas de engajamento de email, não importa a data de envio.

Criar novas contas do Pardot com o Handlebars Merge Language habilitado por padrão

Simplifique os fluxos de trabalho para os usuários de marketing. O Handlebars Merge Language (HML) habilitado para novas contas do Pardot traz a linguagem de mesclagem mais recente aos usuários e fornece uma integração mais fácil com o Sales Cloud. Para contas existentes do Pardot, os administradores podem atualizar manualmente o HML.

Torne os ativos do Pardot mais seguros para clientes potenciais

Para criar uma experiência de navegação segura para seus clientes potenciais em todos os seus ativos de marketing, adicionamos uma configuração de conta para forçar todos os ativos do Pardot habilitados para SSL a serem carregados por HTTPS. Quando um navegador solicita um ativo do Pardot habilitado para SSL por HTTP, o Pardot força o redirecionamento da solicitação para HTTPS.

Onde: Essa mudança se aplica a todas as edições do Pardot.

Quando: Esse recurso está programado para lançamento entre 15 de junho e 26 de junho.

Como: Habilite esse recurso na página Configurações da conta do Pardot.

CONSULTE TAMBÉM:

IdeaExchange: Redirecione http para https com segurança

Habilitar sincronização de conta pessoal sem contatar o suporte

Agora, um administrador do Pardot pode ativar a Sincronização de conta pessoal sem entrar em contato com o suporte do Salesforce. Antes, para sincronizar clientes potenciais com contas pessoais do Salesforce, você contatava o suporte para habilitar a funcionalidade.

Onde: Essa mudança se aplica a todas as edições do Pardot.

Quando: Esse recurso está programado para lançamento entre 15 de junho e 26 de junho de 2020.

Como: A sincronização de conta pessoal é habilitada da página de configurações de conectores do Salesforce-Pardot.

Visualize a análise de email avançada em tempo hábil para relatórios de Emails de lista

Dados para emails mais antigos que 14 meses não são mais registrados para métricas de email avançadas na guia Clientes de email e integração para o relatório Emails de lista. A alteração se deve à integração de email avançada do Pardot. Você pode visualizar todas as outras métricas de engajamento de email, não importa a data de envio.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as edições do Pardot com as edições Essentials, Professional, Enterprise e Unlimited do Salesforce. Também se aplica ao Pardot Growth com o Advanced Email Analytics habilitado.

Quando: Esse recurso está programado para lançamento entre 15 de junho e 26 de junho de 2020.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Relatórios de análise de email avançada (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Criar novas contas do Pardot com o Handlebars Merge Language habilitado por padrão

Simplifique os fluxos de trabalho para os usuários de marketing. O Handlebars Merge Language (HML) habilitado para novas contas do Pardot traz a linguagem de mesclagem mais recente aos usuários e fornece uma integração mais fácil com o Sales Cloud. Para contas existentes do Pardot, os administradores podem atualizar manualmente o HML.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as edições do Pardot com as edições Essentials, Professional, Enterprise e Unlimited do Salesforce.

Quando: Esse recurso está programado para lançamento entre 15 de junho e 26 de junho de 2020.

Alterações no Pardot estão a caminho na versão Summer '20

Estamos unindo mais dados e tarefas do Salesforce e do Pardot para que você possa alinhar ainda mais suas equipes de marketing e vendas. Explore correlações no aplicativo Inteligência da campanha de marketing, permita que Atribuições do Einstein calcule os percentuais de influência da campanha e adicione clientes do Salesforce a listas do Pardot e programas de engajamento facilmente. Além disso, aprimoramos a Sincronização do usuário e a configuração do B2B Marketing Analytics, e os sandboxes do Pardot agora estão disponíveis ao público em geral.

NESTA SEÇÃO:

Gerenciar usuários do Pardot com o Salesforce

Adicionamos aprimoramentos à Sincronização de usuário do Salesforce que torna ainda mais fácil gerenciar seus usuários. Agora você pode atribuir usuários ao Pardot e gerenciá-los diretamente na Configuração do Salesforce.

Descontinuação de aplicativos legados do B2B Marketing Analytics

Da versão Summer '20 em diante, os conjuntos de dados dos aplicativos legados do B2B Marketing Analytics não serão mais atualizados. Os aplicativos legados incluem todos os aplicativos personalizados que você criou sem selecionar o modelo B2B Marketing Analytics durante a configuração.

Atualize para o Salesforce-Pardot Connector v2

Atualize para o v2 do conector Salesforce-Pardot para aproveitar as melhorias dessa sincronização de metadados instantâneo, alternador de unidade de negócios e o usuário de integração do Pardot.

Teste as alterações de configuração com os Developer Sandboxes para Pardot (disponível ao público em geral)

Planeje e teste mudanças de configuração antes de implementá-las em sua conta de produção do Pardot com o novo Developer Sandbox para Pardot. Esse sandbox é uma unidade de negócios do Pardot provisionada de qualquer Salesforce Sandbox.

Rastreamento de primeira parte (beta)

O Pardot adicionou o rastreamento de primeira parte para impedir que você perca dados de atividade de cliente potencial, dar a você mais flexibilidade na atribuição de campanha e bloquear tráfego que não venha de seus domínios. Para proteger a privacidade dos clientes, os navegadores da Web deixarão de dar suporte a cookies de terceiros nos próximos anos. O setor de marketing usa cookies de terceiros para acompanhar o engajamento de cliente potencial em ativos de marketing e domínios. Aceite esse beta para manter-se na vanguarda do rastreamento de visitante.

Reutilizar nomes da API do fragmento

Poupe tempo pensando na elaboração de descrições para seus nomes de API e use o que faz mais sentido. Agora você pode usar o mesmo nome de API para seus fragmentos ao atribuir cada fragmento a uma campanha ou unidade de negócios diferente. Antes, cada nome de API do fragmento precisava ser exclusivo. Com a atribuição certa, um nome de API como event_name, copyright ou outro valor comumente usado agora é suficiente.

API do Pardot: Itens novos e alterados

Use a nova API do Pardot com mais eficiência com estes novos recursos e alterações.

O modo de exibição de lista de clientes potenciais está mudando para alguns usuários

O Pardot está removendo uma interface do usuário (UI) experimental. Assim, alguns usuários de aplicativo do Pardot Lightning verão pequenas alterações à tabela Clientes potenciais.

Siga o caminho para a configuração mais fácil do B2B Marketing Analytics

Agora você pode seguir etapas claras na Configuração do Salesforce para começar a usar o B2B Marketing Analytics, em vez de comparar artigos de ajuda para descobrir o que vêm a seguir. Quando você abre a página Configuração, verificamos sua configuração e mostramos as etapas certas para habilitar o B2B Marketing Analytics.

Explore dados de campanha do Salesforce e do Pardot lado a lado

O novo aplicativo Inteligência de campanha de marketing une dois painéis fáceis de ler em um só lugar. O painel Engajamento de campanha mostra dados de engajamento do cliente potencial do Pardot e o painel Desempenho da campanha mostra dados da campanha relevantes do Salesforce. Usuários de vendas e marketing podem explorar esses painéis ou criar uma História do Einstein Discovery para prever métodos que possam otimizar seus planos para o máximo engajamento.

Acesse e personalize os fluxos de dados do Pardot

Agora você pode ver exatamente quais campos fluem para seus conjuntos de dados quando você usa os produtos do B2B Marketing Analytics Plus com os dados do Pardot. Personalize ainda mais seus painéis ao usar uma interface fácil para criar conjuntos de dados. Selecione os campos desejados e desmarque os que não deseja usar.

Veja os dados de engajamento em registros da oportunidade

Dê aos usuários acesso a widgets interativos que mostrem dados de engajamento personalizados para seus registros visualizados com frequência. Adicionamos suporte para registros de Oportunidade ao pacote de painéis integráveis. Os usuários podem ver contagens de atividade, detalhes sobre as campanhas associadas das atividades e uma lista de atividades recentes por contatos relacionados.

Obtenha os dados de atribuição aprimorada por IA em seus registros da campanha

Use um modelo personalizado criado pelo aprendizado do Einstein para identificar com mais precisão as campanhas mais eficientes nas jornadas do cliente. O recurso Atribuições do Einstein torna modelos de influência baseados em regras uma coisa do passado. Ela usa inteligência artificial para desenvolver um modelo conduzido por dados que atribui compartilhamento de receita com base nos seus clientes reais, seu engajamento e seus sucessos.

Adicionar aos programas Engagement Studio e Listas de clientes potenciais dos modos de exibição de lista e registros

Adicionar a listas do Pardot e Adicionar ao Engagement Studio agora estão disponíveis como botões padrão para adicionar páginas de modo de exibição de lista e registro no Salesforce. Os botões permitem aos representantes adicionar clientes potenciais a listas do Pardot sem saírem do CRM. Adicionar clientes potenciais a uma lista do Engagement Studio também os adiciona a programas de engajamento relacionados, se aplicável.

Emails de teste removidos de conjuntos de dados de engajamento

Para lidar com as preocupações do usuário, removemos dados de email de teste dos conjuntos de dados de Histórico de engajamento do Pardot e Email do Pardot. Os dois conjuntos de dados agora contêm dados associados apenas a envios de emails de lista, ignorando dados de emails enviados da guia Teste. Esses conjuntos de dados são usados com os aplicativos B2B Marketing Analytics e painéis de Histórico de engajamento integrados.

Gerenciar usuários do Pardot com o Salesforce

Adicionamos aprimoramentos à Sincronização de usuário do Salesforce que torna ainda mais fácil gerenciar seus usuários. Agora você pode atribuir usuários ao Pardot e gerenciá-los diretamente na Configuração do Salesforce.

Onde: Essa mudança se aplica a todas as edições do Pardot.

Como: A maneira de aproveitar essas alterações depende de quando sua conta ou unidade de negócios foi criada e de se a Sincronização de usuário do Salesforce já está habilitada.

Em contas que habilitaram a Sincronização de usuário do Salesforce antes da versão Summer '20: Primeiro atribua usuários da Configuração do Salesforce, então transfira o controle de gerenciamento de usuário para o Salesforce usando as configurações Sincronização de usuário do Salesforce no Pardot.

Em contas criadas antes da versão Summer '20 que não têm a Sincronização de usuário do Salesforce habilitada: Primeiro atribua usuários da Configuração do Salesforce, então habilite a Sincronização de usuário do Salesforce no Pardot.

Em contas e unidades de negócio criadas após a versão Summer '20: Atribua usuários da Configuração do Salesforce.

Descontinuação de aplicativos legados do B2B Marketing Analytics

Da versão Summer '20 em diante, os conjuntos de dados dos aplicativos legados do B2B Marketing Analytics não serão mais atualizados. Os aplicativos legados incluem todos os aplicativos personalizados que você criou sem selecionar o modelo B2B Marketing Analytics durante a configuração.

Onde: Essa alteração se aplica às edições Pardot Pro e Ultimate com o complemento B2B Marketing Analytics.

Como: Recomendamos que você migre seus aplicativos para o B2B Marketing Analytics 2.0. Aqui está uma visão de alto nível das etapas envolvidas. Confira detalhes em Migração para usuários legados.

1. Examine as configurações dos pré-requisitos.
2. Crie e atribua novos conjuntos de permissões.
3. Salve lenses, conjuntos de dados ou painéis personalizados na pasta Meus aplicativos compartilhados ou Meus aplicativos privados.
4. Crie um aplicativo com o modelo de aplicativo do B2B Marketing Analytics.
5. Exclua o pacote de gerenciamento antigo, se aplicável.

Atualize para o Salesforce-Pardot Connector v2

Atualize para o v2 do conector Salesforce-Pardot para aproveitar as melhorias dessa sincronização de metadados instantâneo, alternador de unidade de negócios e o usuário de integração do Pardot.

Onde: Essa mudança se aplica a todas as edições do Pardot.

Como: Para iniciar o upgrade, navegue para a página Conectores no Pardot. De lá, clique em **Introdução**. Siga as instruções na tela para concluir o upgrade.

Teste as alterações de configuração com os Developer Sandboxes para Pardot (disponível ao público em geral)

Planeje e teste mudanças de configuração antes de implementá-las em sua conta de produção do Pardot com o novo Developer Sandbox para Pardot. Esse sandbox é uma unidade de negócios do Pardot provisionada de qualquer Salesforce Sandbox.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience em contas com as edições Pardot Advanced e Pardot Premium conectadas a uma conta do Salesforce com sandboxes.

Como: Para criar um Developer Sandbox para Pardot, provisione uma nova unidade de negócios de uma Configuração de conta do Pardot em um Salesforce Sandbox.

CONSULTE TAMBÉM:

IdeaExchange: Crie verdadeiros ambientes de sandbox do Pardot

Rastreamento de primeira parte (beta)

O Pardot adicionou o rastreamento de primeira parte para impedir que você perca dados de atividade de cliente potencial, dar a você mais flexibilidade na atribuição de campanha e bloquear tráfego que não venha de seus domínios. Para proteger a privacidade dos clientes, os navegadores da Web deixarão de dar suporte a cookies de terceiros nos próximos anos. O setor de marketing usa cookies de terceiros para acompanhar o engajamento de cliente potencial em ativos de marketing e domínios. Aceite esse beta para manter-se na vanguarda do rastreamento de visitante.

Onde: Essa mudança se aplica a todas as edições do Pardot.

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

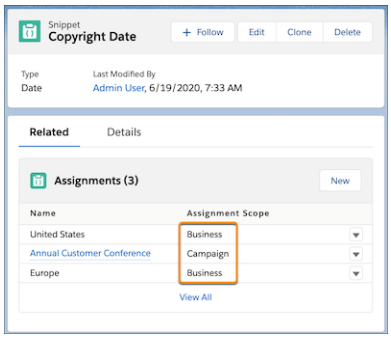
Como: Habilite rastreamento de cookie de primeira parte nas Configurações do Pardot, então atualize seus domínios do rastreador em Gerenciamento de domínio.

Reutilizar nomes da API do fragmento

Poupe tempo pensando na elaboração de descrições para seus nomes de API e use o que faz mais sentido. Agora você pode usar o mesmo nome de API para seus fragmentos ao atribuir cada fragmento a uma campanha ou unidade de negócios diferente. Antes, cada nome de API do fragmento precisava ser exclusivo. Com a atribuição certa, um nome de API como event_name, copyright ou outro valor comumente usado agora é suficiente.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as edições do Pardot com o aplicativo Pardot Lightning.

Como: Embora a Handlebars Merge Language conte com um identificador exclusivo para renderizar valores em um ativo, ela agora pode diferenciar entre atribuições de fragmento. Caso você planeje usar nomes de API duplicados, atribua esses fragmentos a campanhas ou unidades de negócio diferentes.



API do Pardot: Itens novos e alterados

Use a nova API do Pardot com mais eficiência com estes novos recursos e alterações.

Exportar a API

Todos os objetos: Suporte adicionado para exportar todos os objetos de dados para filtrar campos retornados.

Objeto de cliente potencial: Suporte adicionado para o objeto de cliente potencial. Exporte até um ano de registros do cliente potencial de uma só vez.

Objeto de atividade do visitante:

- Adicionada a habilidade de filtrar a atividade do visitante para retornar apenas registros com um ID de cliente potencial.
- Adicionada a habilidade de filtrar a atividade do visitante para retornar apenas registros com um tipo específico.
- Adicionado um procedimento para recuperar a atividade do visitante com base na data `updated_at`.

Objeto de lista de associações: Adicionado suporte para o objeto de lista de associações. Exporte até um ano de registros da lista de associações de uma só vez.

Atividade do visitante

Agora você pode consultar atividade do visitante com base na data e `updated_at`.

Autenticação da API do Pardot

Agora você pode autenticar usando os aplicativos conectados do Salesforce. Essa alteração elimina a necessidade de um usuário apenas do Pardot para autenticação.

CONSULTE TAMBÉM:

Documentos do desenvolvedor: Documentação da API do Pardot

O modo de exibição de lista de clientes potenciais está mudando para alguns usuários

O Pardot está removendo uma interface do usuário (UI) experimental. Assim, alguns usuários de aplicativo do Pardot Lightning verão pequenas alterações à tabela Clientes potenciais.

Onde: A Interface do usuário do modo de exibição de lista de clientes potenciais experimental está disponível apenas no aplicativo Pardot Lightning para alguns usuários.

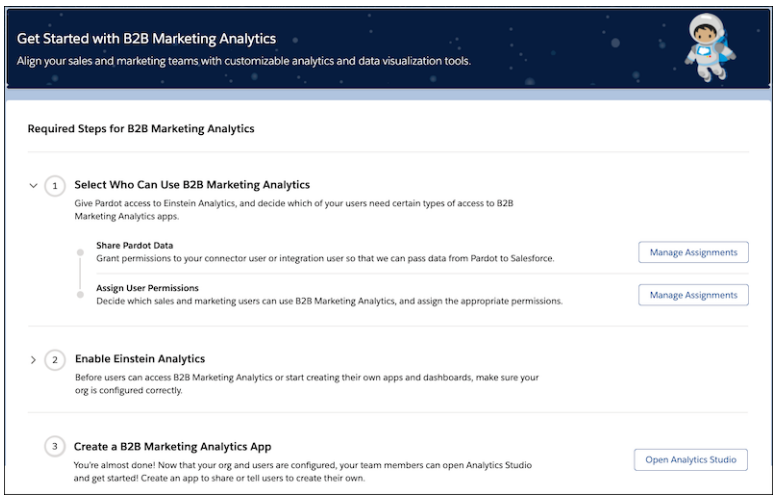
Por quê: A versão experimental não tem suporte para a opção **Selecionar todos** na tabela do cliente potencial, mas a interface do usuário padrão tem. Todas as outras diferenças entre a versão experimental e a versão padrão são estéticas.

Siga o caminho para a configuração mais fácil do B2B Marketing Analytics

Agora você pode seguir etapas claras na Configuração do Salesforce para começar a usar o B2B Marketing Analytics, em vez de comparar artigos de ajuda para descobrir o que vêm a seguir. Quando você abre a página Configuração, verificamos sua configuração e mostramos as etapas certas para habilitar o B2B Marketing Analytics.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic e está incluída com Pardot Plus e Advanced. A alteração também afeta as edições Pardot Pro e Ultimate com o complemento B2B Marketing Analytics.

Como: Abra a Configuração do Salesforce e pesquise o B2B Marketing Analytics. Na página Introdução, siga as etapas informadas. Para habilitar painéis e conjuntos de dados opcionais, revise as etapas na página Recursos opcionais.



Os links de texto estão disponíveis em determinadas etapas que abrem a Ajuda do Salesforce para mais informações. Os botões o levam aos locais no aplicativo certos para realizar cada tarefa.

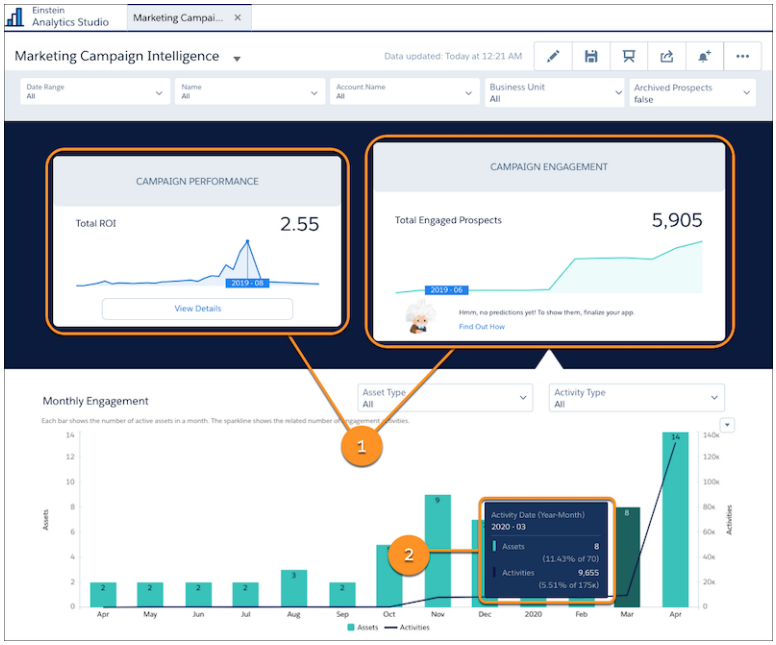
Explore dados de campanha do Salesforce e do Pardot lado a lado

O novo aplicativo Inteligência de campanha de marketing une dois painéis fáceis de ler em um só lugar. O painel Engajamento de campanha mostra dados de engajamento do cliente potencial do Pardot e o painel Desempenho da campanha mostra dados da campanha relevantes do Salesforce. Usuários de vendas e marketing podem explorar esses painéis ou criar uma História do Einstein Discovery para prever métodos que possam otimizar seus planos para o máximo engajamento.

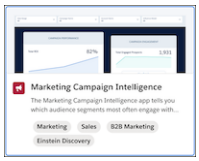
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic. Esse recurso está disponível no Salesforce, nas edições Enterprise, Unlimited e Developer com o Pardot Premium ou o complemento B2B Marketing Analytics Plus.

Por quê: Os clientes pediram maneiras mais simples de descobrir quais segmentos do público se engajavam com mais frequência com suas campanhas de marketing. Os usuários queriam relatórios e painéis predefinidos que lhes dessem uma visão melhor dos relacionamentos específicos ocultos dentro de seus fluxos de dados. Eles também querem ajuda para identificar a próxima melhor etapa para campanhas futuras. O aplicativo Inteligência da campanha de marketing e o Einstein Discovery Story fazem tudo isso, tornando mais fácil para você alcançar os resultados que sua empresa busca.

O novo aplicativo oferece painéis lado a lado (1) para uma visão agregada e detalhes práticos (2) que você espera dos nossos produtos do B2B Marketing Analytics.



Como: Se você já usa aplicativos do Analytics Studio, como o B2B Marketing Analytics ou o Marketing baseado em conta, poderá criar um aplicativo e escolher o modelo de aplicativo de Inteligência da campanha de marketing.



Se for seu primeiro aplicativo de análise, habilite o Analytics e a Sincronização de dados primeiro. Verifique e atribua permissões e siga para o Analytics Studio para criar seu primeiro aplicativo.

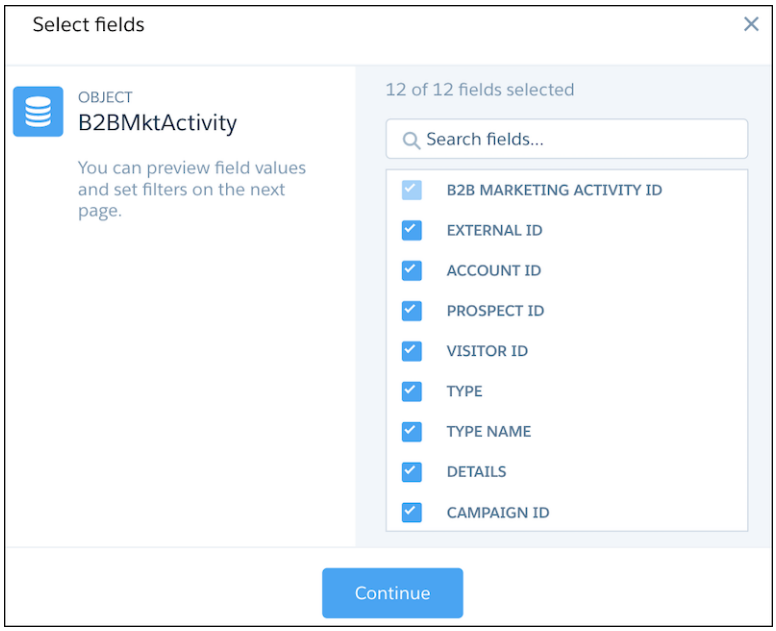
Acesse e personalize os fluxos de dados do Pardot

Agora você pode ver exatamente quais campos fluem para seus conjuntos de dados quando você usa os produtos do B2B Marketing Analytics Plus com os dados do Pardot. Personalize ainda mais seus painéis ao usar uma interface fácil para criar conjuntos de dados. Selecione os campos desejados e desmarque os que não deseja usar.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic. Esse recurso está disponível no Salesforce, nas edições Enterprise, Unlimited e Developer com a edição Pardot Premium ou o complemento B2B Marketing Analytics Plus.

Por quê: Essa alteração melhora o desempenho com conjuntos de dados do Pardot em aplicativos do modelo Analytics. Agora que os dados estão visíveis no Gerenciador de dados, você também pode usar a interface do Connect para criar conjuntos de dados personalizados. Por exemplo, vincule dados do Pardot, dados do Salesforce e outros dados de terceiros que estejam sendo sincronizados com o Analytics em um único conjunto de dados. Ou, caso você use várias unidades de negócio, crie conjuntos de dados personalizados específicos para cada uma.

Como: Os conjuntos de dados estão disponíveis no SFDC Local Connector automaticamente. Para criar um conjunto de dados personalizado, siga para o Analytics Studio e abra o Gerenciador de dados. Na guia Connect, crie uma nova conexão de dados com o SFDC local. De lá, selecione o conjunto de dados B2BMktActivity ou B2BMktProspect e selecione os campos que você deseja incluir no novo conjunto de dados.



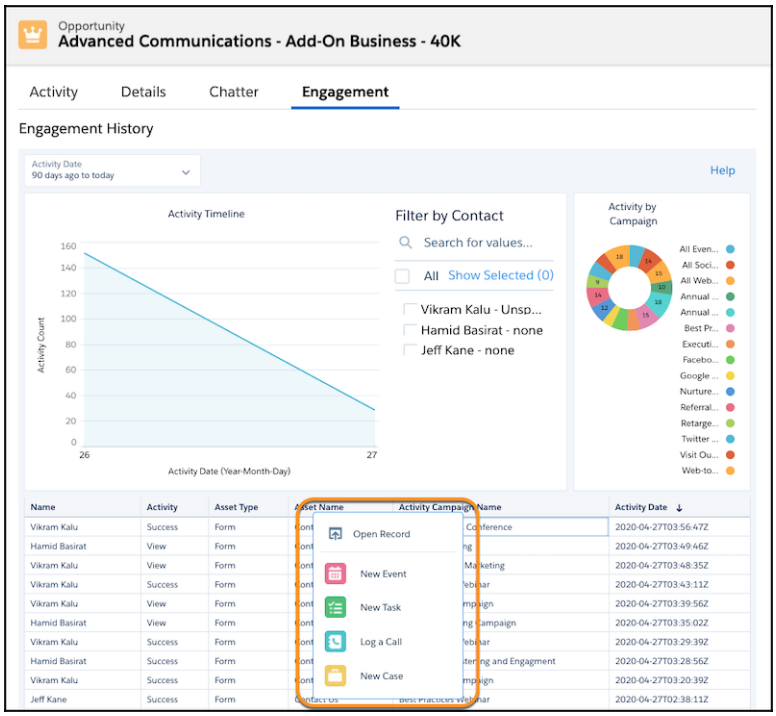
Veja os dados de engajamento em registros da oportunidade

Dê aos usuários acesso a widgets interativos que mostrem dados de engajamento personalizados para seus registros visualizados com frequência. Adicionamos suporte para registros de Oportunidade ao pacote de painéis integráveis. Os usuários podem ver contagens de atividade, detalhes sobre as campanhas associadas das atividades e uma lista de atividades recentes por contatos relacionados.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce, nas edições Professional (com acesso à API), Enterprise, Performance e Unlimited com as edições Pardot Growth, Plus, Advanced ou Premier.

Como: Habilite o histórico de engajamento na Configuração do Salesforce. Depois use o Criador de aplicativo Lightning para arrastar o componente Painel do histórico de engajamento do Lightning para uma guia em seu Registro de oportunidades.

Os usuários podem clicar nos widgets para explorar esses dados.



Obtenha os dados de atribuição aprimorada por IA em seus registros da campanha

Use um modelo personalizado criado pelo aprendizado do Einstein para identificar com mais precisão as campanhas mais eficientes nas jornadas do cliente. O recurso Atribuições do Einstein torna modelos de influência baseados em regras uma coisa do passado. Ela usa inteligência artificial para desenvolver um modelo conduzido por dados que atribui compartilhamento de receita com base nos seus clientes reais, seu engajamento e seus sucessos.

Onde: Essa alteração se aplica ao Pardot Advanced e ao Pardot Premium com as edições do Salesforce Enterprise, Performance e Unlimited.

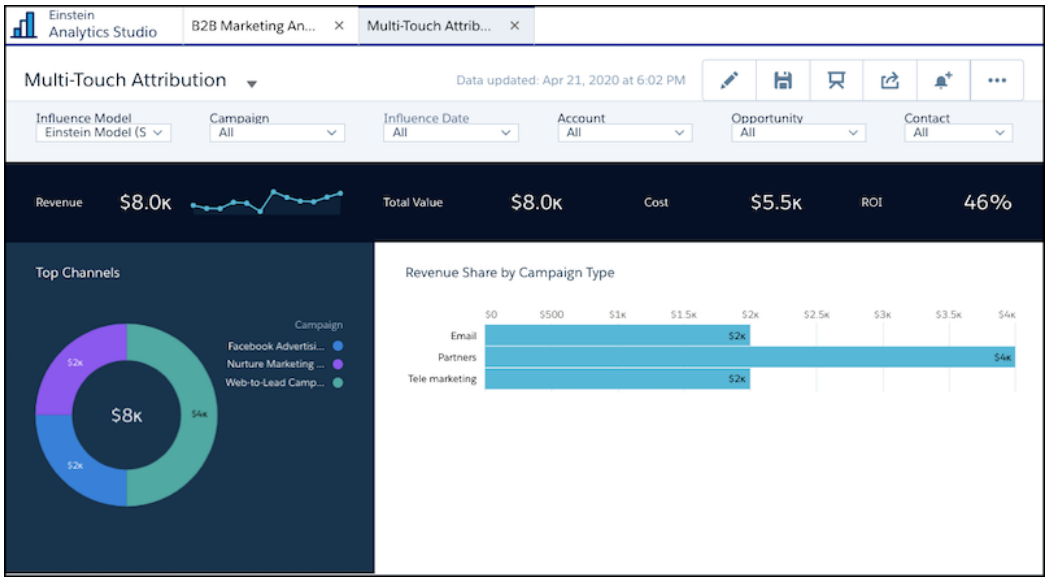
Quem: Para visualizar as percepções de Atribuições do Einstein, os usuários precisam do conjunto de permissões Usuário de serviço, Usuário de vendas ou Usuário do CRM.

Por quê: Outros modelos de atribuição deixam o trabalho pesado para os usuários. Um usuário deve criar uma regra com base nos pesos estimados ou inserir percentuais de atribuição individuais para cada campanha. Em geral, resume-se a adivinhação e entrada manual.

Com o Atribuições do Einstein, a inteligência artificial cria um modelo específico para sua base de clientes e muda conforme são analisadas novas informações. É capaz de atribuir influência a várias campanhas ao longo da jornada do cliente sem criar nenhum registro manual.

Como: Use o assistente de configuração de Atribuições do Einstein para começar. Para revelar percepções em páginas da oportunidade e campanha, garanta que as listas relacionadas de Influência da campanha estejam em vigor. Em seguida, defina o Modelo conduzido por dados como seu modelo de Influência da campanha padrão e compartilhe as notícias com suas equipes de vendas e marketing.

Para explorar ainda mais, abra o Modelo conduzido por dados no painel Atribuição multitoque do B2B Marketing Analytics.

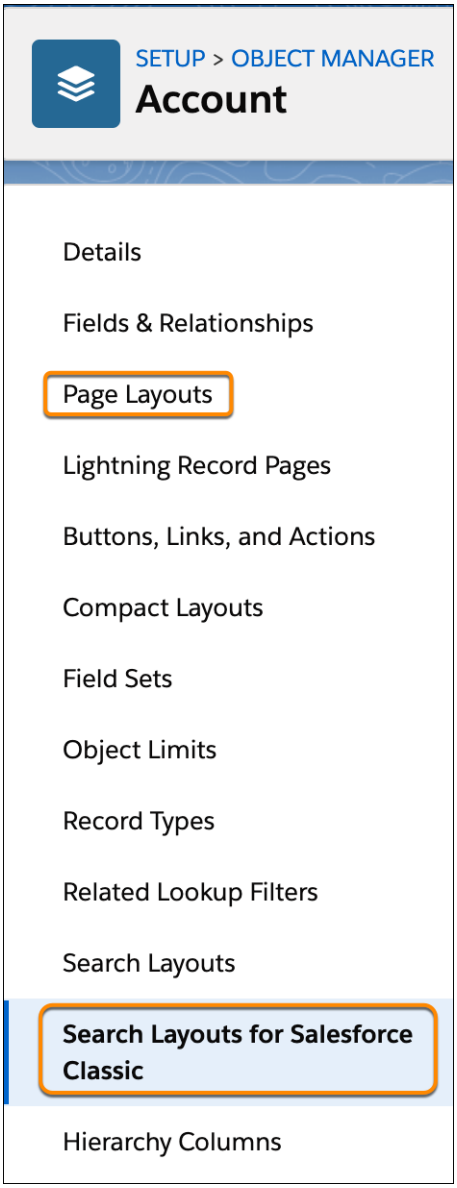


Adicionar aos programas Engagement Studio e Listas de clientes potenciais dos modos de exibição de lista e registros

Adicionar a listas do Pardot e Adicionar ao Engagement Studio agora estão disponíveis como botões padrão para adicionar páginas de modo de exibição de lista e registro no Salesforce. Os botões permitem aos representantes adicionar clientes potenciais a listas do Pardot sem saírem do CRM. Adicionar clientes potenciais a uma lista do Engagement Studio também os adiciona a programas de engajamento relacionados, se aplicável.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as edições do Pardot com as edições Essentials, Professional, Enterprise e Unlimited do Salesforce.

Como: Adicione os botões Adicionar a listas do Pardot e Adicionar a listas do Engagement Studio como ações padrão para leads ou contatos. Adicione a páginas de registro em Layouts de página do Gerenciador de objetos e adicione ao modo de exibição de lista em Layouts de pesquisa para o Salesforce Classic.



CONSULTE TAMBÉM:

- *Ajuda do Salesforce*: Criar o botão Adicionar à lista do Pardot (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- *IdeaExchange*: A ação "Adicionar à lista de incentivo" deve mostrar programas de engajamento relacionados
- *IdeaExchange*: Adicione leads em massa a incentivos no Salesforce Engage
- *IdeaExchange*: Adicione o botão "Adicionar a incentivo" em modos de exibição de lista no Salesforce

Emails de teste removidos de conjuntos de dados de engajamento

Para lidar com as preocupações do usuário, removemos dados de email de teste dos conjuntos de dados de Histórico de engajamento do Pardot e Email do Pardot. Os dois conjuntos de dados agora contêm dados associados apenas a envios de emails de lista, ignorando dados de emails enviados da guia Teste. Esses conjuntos de dados são usados com os aplicativos B2B Marketing Analytics e painéis de Histórico de engajamento integrados.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nos painéis integrados B2B Marketing Analytics e Histórico de engajamento. O B2B Marketing Analytics está incluído com o Pardot Plus e Advanced ou com o Pardot Pro e Ultimate editions usando o complemento B2B Marketing Analytics. Painéis integrados do Histórico de engajamento estão disponíveis no Salesforce, nas edições Professional (com acesso à API), Enterprise, Performance e Unlimited com as edições Pardot Growth, Plus, Advanced ou Premier.

Quando: Dados do email de teste foram removidos do conjunto de dados de Email do Pardot em 10 de julho de 2020 e do conjunto de engajamento do Pardot em 15 de julho de 2020.

Por quê: As alterações do conjunto de dados de email são retroativas, assim, é provável que os usuários encontrem novos valores em que esses conjuntos de dados estão em uso. A alteração do conjunto de dados Histórico de engajamento aplica-se apenas a dados coletados de 15 de julho de 2020 e depois. Alterações significativas de valor têm menor probabilidade com esse conjunto de dados, mas considere a alteração ao avaliar referenciais anteriores. Além disso, algumas métricas de atividade de email no conjunto de dados Cliente potencial e Atividade originam-se do conjunto de dados Histórico de engajamento. Se você estiver usando consultas personalizadas em qualquer um desses conjuntos de dados, talvez os valores difiram.

Outras alterações no Sales Cloud

Conheça outras alterações que fizemos para melhorar a usabilidade e as alterações de permissões para gerenciamento de duplicados, email e Gerenciamento de território Enterprise.

NESTA SEÇÃO:

Data.com Prospector e Data.com Clean foram descontinuados

Não é possível mais renovar as licenças do Data.com Prospector e do Data.com Clean. Quando o seu contrato do Data.com Prospector ou do Data.com Clean expira, os recursos, os objetos e os campos do Data.com serão removidos da sua organização.

Removida a página Usuários e licenças para o Inbox da Configuração do Salesforce

Removemos a página Usuário e licenças no Inbox na Configuração do Salesforce devido a resultados inesperados na página. Em vez disso, use a página Informações da empresa na Configuração do Salesforce para visualizar o total de licenças compradas e atribuídas. Use a página Conjuntos de permissões para determinar quais usuários são atribuídos ao Inbox.

Alterações de permissão para recursos do Sales Cloud

Analise as alterações de acesso aos recursos do Sales Cloud que entram em vigor com a versão Summer '20.

Data.com Prospector e Data.com Clean foram descontinuados

Não é possível mais renovar as licenças do Data.com Prospector e do Data.com Clean. Quando o seu contrato do Data.com Prospector ou do Data.com Clean expira, os recursos, os objetos e os campos do Data.com serão removidos da sua organização.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic. Licenças do Data.com Prospector estão disponíveis no **Contact Manager** (não no objeto de Lead), nas edições **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**. Licenças do Data.com Clean estão disponíveis nas edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**.

CONSULTE TAMBÉM:

Artigo do Knowledge: Descontinuação do Data.com Clean e do Prospector

Removida a página Usuários e licenças para o Inbox da Configuração do Salesforce

Removemos a página Usuário e licenças no Inbox na Configuração do Salesforce devido a resultados inesperados na página. Em vez disso, use a página Informações da empresa na Configuração do Salesforce para visualizar o total de licenças compradas e atribuídas. Use a página Conjuntos de permissões para determinar quais usuários são atribuídos ao Inbox.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Inbox, disponível por um valor adicional nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer e sem custo nas edições Essentials.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Visualizar as licenças do conjunto de permissões da sua organização do Salesforce (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Atribuir uma licença do conjunto de permissões e um conjunto de permissões do recurso (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Alterações de permissão para recursos do Sales Cloud

Analise as alterações de acesso aos recursos do Sales Cloud que entram em vigor com a versão Summer '20.

Gerenciamento de duplicados
O acesso a regras duplicadas, trabalhos duplicados, regras de correspondência e critérios correspondentes por meio da API é limitado a usuários autenticados com a permissão Visualizar configuração.

Email
O acesso a filtros de domínio de email na API é limitado a usuários autenticados com as permissões Administração de email, Personalizar aplicativo e Visualizar configuração. O acesso a endereços de email organizacionais para perfis de usuário é limitado a usuários autenticados.

Gerenciamento de território Enterprise
O acesso a territórios e suas atribuições, associações, categorias e modelos é limitado a usuários padrão e parceiros.

CONSULTE TAMBÉM:

Artigo do Knowledge: Descrições de permissão de perfil do usuário

Serviço: Service Cloud Voice, recomendações de resposta do Einstein, bots do Einstein em vários idiomas, melhorias de turno do Field Service Lightning e muito mais

Converse com seus clientes usando o Service Cloud Voice, um novo produto que integra o poder do Salesforce com os serviços de telefonia do Amazon Connect. Recomendar repostas do chat com base em chats fechados similares para dar suporte a agentes no Console de serviço do Lightning. Use bots do Einstein em nove idiomas. Gerencie turnos do Field Service Lightning (beta) mais facilmente com aprimoramentos a visualizações de programação.

NESTA SEÇÃO:

Einstein para serviço: Recomendações de resposta, recomendações de artigo em vários idiomas, logs de evento de bot aprimorados e Facebook Messenger para bots

Recomende respostas de chat com base em chats fechados similares para agentes de suporte ocupados e receba recomendações de artigos do Knowledge em cinco novos idiomas. Ajude os agentes de suporte a encerrar casos mais rapidamente com recomendações de valor de campo baseadas em dados de chat e campos de caso fechados. Solucione problemas mais rapidamente com logs de evento de Bot aprimorado e integre o roteamento baseado em habilidades para que seu bot possa ajudar seus clientes mais rapidamente. Alcance mais clientes em bots com nove idiomas novas e suporte para o Facebook Messenger. Receba previsões de Classificação de caso do Einstein sobre campos de pesquisa, bem como caixas de seleção e listas de opções, e identifique casos cujas previsões de campo não atingiram o limite de confiança de atualização automática.

Field Service: Gerenciamento de turno aprimorado, Insights de otimização, Disponibilidade de ativo e Confete

Gerencie turnos mais facilmente com aprimoramentos em visualizações de programação. Veja como uma otimização afeta o KPI, especialmente ao refinar a política de agendamento. Monitore tempos de inatividade de ativo planejados e não planejados para melhorar proativamente os níveis de serviço. Celebre jogando confete quando os usuários avançarem pelas solicitações de produto.

Canais: Voice para serviço, visualização de menu de canal integrado, remodelagem do cabeçalho do chat e códigos curtos canadenses

Converse com seus clientes usando o Service Cloud Voice, um novo produto que integra o poder do Salesforce com os serviços de telefonia do Amazon Connect. Veja suas opções de identidade de marca e rótulo do Menu do canal integrado com uma visualização ativa. Aprimore seu cabeçalho padrão para Chat integrado. Alcance mais clientes com rapidez usando códigos curtos para Messaging no Canadá.

Knowledge: Propriedade do artigo e compartilhamento

O Lightning Knowledge introduz o compartilhamento (beta), de modo que você pode aproveitar o poder da plataforma. Defina o compartilhamento padrão e personalize regras baseadas em critérios para seu conteúdo e seus leitores. A ação Alterar o proprietário, disponível a todas as organizações do Salesforce com o Lightning Knowledge, ajuda você a ser específico sobre o acesso baseado no proprietário se você fizer a mudança para o compartilhamento.

Roteamento: Capacidade baseada em status e habilidades adicionais priorizadas

O modelo de capacidade baseada em status está disponível ao público em geral. Meça a capacidade do agente com mais precisão usando o status do trabalho aceito. Elimine habilidades adicionais de modo iterativo, em vez de todas de uma vez.

Outras alterações no Service Cloud

Conheça outras alterações que fizemos no Service Cloud.

Einstein para serviço: Recomendações de resposta, recomendações de artigo em vários idiomas, logs de evento de bot aprimorados e Facebook Messenger para bots

Recomende respostas de chat com base em chats fechados similares para agentes de suporte ocupados e receba recomendações de artigos do Knowledge em cinco novos idiomas. Ajude os agentes de suporte a encerrar casos mais rapidamente com recomendações de valor de campo baseadas em dados de chat e campos de caso fechados. Solucione problemas mais rapidamente com logs de evento de Bot aprimorado e integre o roteamento baseado em habilidades para que seu bot possa ajudar seus clientes mais rapidamente. Alcance mais clientes em bots com nove idiomas novas e suporte para o Facebook Messenger. Receba previsões de Classificação de caso do Einstein sobre campos de pesquisa, bem como caixas de seleção e listas de opções, e identifique casos cujas previsões de campo não atingiram o limite de confiança de atualização automática.

Os direitos de ALBERT EINSTEIN são usados com a permissão da Universidade Hebraica de Jerusalém. Representado exclusivamente pela Greenlight.

NESTA SEÇÃO:

Ajude os agentes de chat a responderem em menos tempo com as Recomendações de resposta do Einstein (disponível ao público em geral)

As Recomendações de resposta do Einstein analisam dados de transcrições de chat para gerar respostas que tratam das consultas de seus clientes. Enquanto os agentes conversam com os clientes, eles podem selecionar a resposta mais relevante de uma lista de respostas recomendadas no Console de serviço do Lightning. O Einstein recomenda apenas respostas que você revisou e publicou.

Ofereça recomendações de artigo do Einstein em cinco novos idiomas (piloto)

As Recomendações de artigo do Einstein usam dados de casos anteriores para identificar artigos do Knowledge que têm maior probabilidade de ajudar seus agentes a lidar com consultas do cliente. As recomendações de artigo agora estão disponíveis em francês, alemão, espanhol, português e italiano, além de inglês.

Feche casos mais rapidamente com o Encerramento de caso do Einstein (piloto)

Os chats com clientes costumam incluir interações valiosas que resultam em uma atualização de campo do caso. Ajude os agentes de suporte a encerrar casos mais rapidamente com recomendações sob demanda baseadas em dados de chat e valores de campo de casos fechados.

Bots do Einstein: Facebook Messenger, logs de evento aprimorados, roteamento baseado em habilidades e muito mais

Crie chatbots mais inteligentes em menos tempo com nossos novos aprimoramentos de bot. Criamos ótimas novas integrações com os favoritos do Service Cloud, como Roteamento baseado em habilidades e Facebook Messenger. Ajude seus desenvolvedores a resolver problemas com mais rapidez com logs de evento aprimorados e treine seu chatbot com novos modelos de Processamento de linguagem natural de ponta. Crie uma experiência de vários idiomas com Bots do Einstein em nove idiomas que acabam de ganhar suporte.

Classificação de caso do Einstein: Suporte para campo de pesquisa e um novo componente do Lightning

A Classificação de caso do Einstein agora prevê valores de campo de pesquisa além das caixas de seleção e listas de opções. Agora é possível identificar casos cujas previsões de campo não cumpriram o limite de confiança. As recomendações de campo foram transferidas para um novo componente do Console de serviço do Lightning.

CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce Einstein: Melhores resultados na Pesquisa do Einstein, detectar texto em imagens com o Einstein OCR e previsões melhores com mais algoritmos e dados no Einstein Discovery

Ajude os agentes de chat a responderem em menos tempo com as Recomendações de resposta do Einstein (disponível ao público em geral)

As Recomendações de resposta do Einstein analisam dados de transcrições de chat para gerar respostas que tratam das consultas de seus clientes. Enquanto os agentes conversam com os clientes, eles podem selecionar a resposta mais relevante de uma lista de respostas recomendadas no Console de serviço do Lightning. O Einstein recomenda apenas respostas que você revisou e publicou.

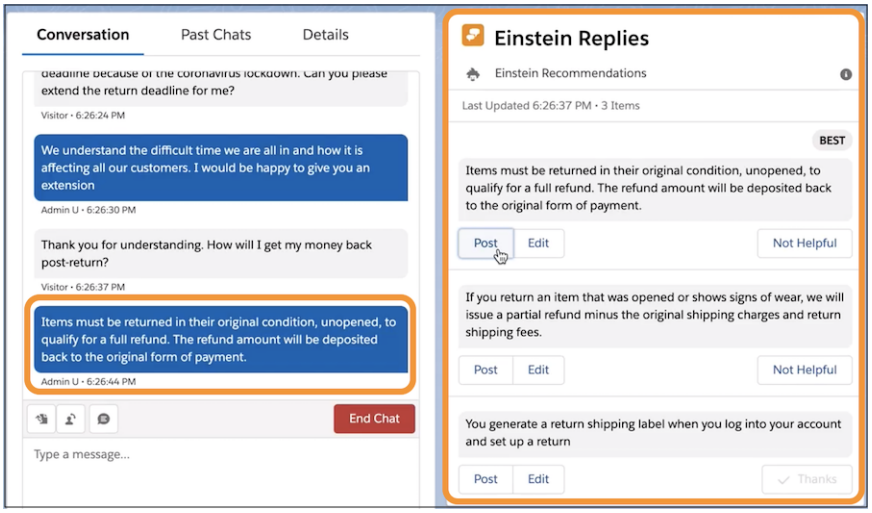
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance e Unlimited. O recurso de Recomendações de resposta do Einstein está disponível apenas em inglês.

Quem: O recurso Recomendações de resposta do Einstein está incluso na licença de complemento do Service Cloud Einstein. Para publicar e gerenciar respostas, é preciso:

- Permissão para criar texto rápido
- Gerenciar respostas para a permissão do usuário Recomendações de resposta do Einstein

Para usar respostas no console, os agentes precisam da permissão de usuário Visualizar e agir quanto a recomendações de resposta do Einstein.

Como: Ative esse recurso na página Recomendações de resposta do Einstein em Configuração. Em seguida, crie seu modelo preditivo para que o Einstein possa gerar respostas com base em chats encerrados anteriormente. Identifique as respostas que você deseja disponibilizar à sua equipe de suporte, edite-as se necessário (por exemplo, para adicionar um campo de mesclagem como o nome do cliente) e publique-as em texto rápido. Os agentes veem as respostas publicadas recomendadas em um componente de Console de serviço do Lightning e podem selecionar uma e inseri-la em um chat.



Gerencie suas respostas publicadas da mesma forma que gerencia texto rápido e pause as recomendações a qualquer momento. Por exemplo, se você atualizar uma política de negócios, poderá pausar recomendações ou remover ou atualizar respostas que reflitam sua política antiga.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Recomendação de resposta do Einstein (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

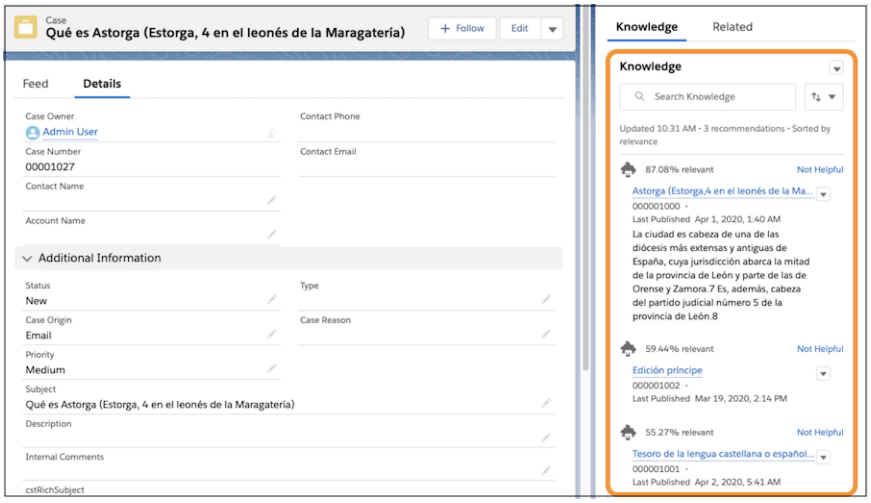
Ofereça recomendações de artigo do Einstein em cinco novos idiomas (piloto)

As Recomendações de artigo do Einstein usam dados de casos anteriores para identificar artigos do Knowledge que têm maior probabilidade de ajudar seus agentes a lidar com consultas do cliente. As recomendações de artigo agora estão disponíveis em francês, alemão, espanhol, português e italiano, além de inglês.

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

Por quê: As recomendações de artigo nesses idiomas que agora têm suporte funcionam da mesma maneira que em inglês. Um único modelo preditivo controla as recomendações do Einstein para todos os idiomas compatíveis em sua organização do Salesforce, e os agentes veem as recomendações no componente do Knowledge do Console de serviço do Lightning. O Einstein usa o processamento de linguagem natural (NLP) para detectar o idioma de cada caso e verifica o campo Idioma da versão do artigo do Knowledge para saber o idioma do artigo.

O Einstein pesquisa artigos com base no idioma do caso. Se nenhuma cumprir os requisitos de relevância, o Einstein então pesquisará artigos no idioma mestre do Knowledge da sua organização, então no idioma padrão do agente. Isso significa que os agentes às vezes veem recomendações de artigo em um caso em mais de um idioma.



Como: Para se inscrever para receber esse piloto, entre em contato com seu Executivo de contas da Salesforce. Verifique se você tem os seguintes dados em pelo menos um dos seis idiomas com suporte:

- 100 artigos do Knowledge
- 500 instâncias de um artigo anexadas a um caso, também chamadas de um "anexo"

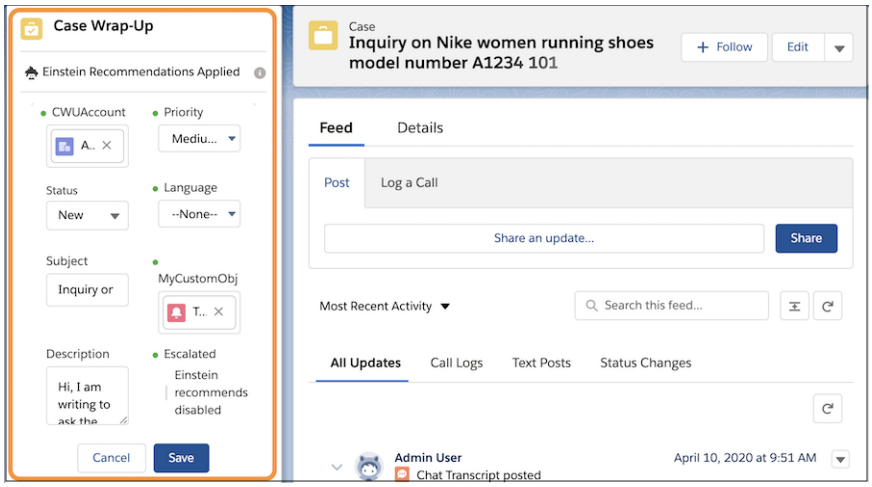
Feche casos mais rapidamente com o Encerramento de caso do Einstein (piloto)

Os chats com clientes costumam incluir interações valiosas que resultam em uma atualização de campo do caso. Ajude os agentes de suporte a encerrar casos mais rapidamente com recomendações sob demanda baseadas em dados de chat e valores de campo de casos fechados.

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

Por quê: Como a Classificação de caso do Einstein, o Encerramento de caso do Einstein sugere valores em campos de caso com base na atividade em casos anteriores. Porém, o Encerramento de caso do Einstein aprende com casos fechados e transcrições de chat fechadas para desbloquear dados essenciais de atendimento ao cliente.

As recomendações aparecem no novo componente do Lightning Recomendações de campo do Einstein, que você pode adicionar ao caso Console de serviço do Lightning e layouts de Chat ou a um aplicativo do Lightning de sua escolha. Os agentes clicam em **Obter recomendações do Einstein** para ver previsões e depois podem revisar e salvar as atualizações recomendadas. Campos com previsões são indicados por um ponto verde.



Como: Para se inscrever para receber esse piloto, entre em contato com seu Executivo de contas da Salesforce. Você selecionará campos de caso para incluir em seu modelo preditivo de Encerramento de caso do Einstein.

Bots do Einstein: Facebook Messenger, logs de evento aprimorados, roteamento baseado em habilidades e muito mais

Crie chatbots mais inteligentes em menos tempo com nossos novos aprimoramentos de bot. Criamos ótimas novas integrações com os favoritos do Service Cloud, como Roteamento baseado em habilidades e Facebook Messenger. Ajude seus desenvolvedores a resolver problemas com mais rapidez com logs de evento aprimorados e treine seu chatbot com novos modelos de Processamento de linguagem natural de ponta. Crie uma experiência de vários idiomas com Bots do Einstein em nove idiomas que acabam de ganhar suporte.

NESTA SEÇÃO:

Obtenha percepções mais detalhadas com logs de evento aprimorados

Os aprimoramentos do log de eventos expandido oferecem dois novos níveis de logs de evento de bot. Agora você pode solucionar bots de alta complexidade em uma página, incluindo mensagens enviadas para e do cliente. Você também pode usar logs de evento para relatar indicadores-chave de desempenho, como tempo médio de conversa e origem do canal. Você pode exportar dados da sessão de bot e logs de evento pela API ou pelo Data Loader para compartilhar com a sua equipe. Crie relatórios padrão para compartilhar com a sua equipe usando o objeto Sessão de definição de conversa.

Aumente a satisfação do cliente com roteamento baseado em habilidades para bots

Use roteamento baseado em habilidades com um bot para combinar seus clientes com um agente que tenha as habilidades necessárias para concluir a tarefa. As habilidades permitem que você defina os atributos importantes para a sua empresa, como habilidade de idioma, certificações e conhecimento sobre o produto. O bot agora pode atribuir várias habilidades a uma conversa e transferir para os agentes adequados.

Expanda seu público com o Facebook Messenger (disponível ao público em geral)

Conecte seu bot ao aplicativo de mensagens mais popular nos EUA instantaneamente. Com 40 milhões de negócios ativos por mês e mais de um bilhão de usuários ativos por mês, o Facebook Messenger agora está disponível ao público em geral como um canal para Bots do Einstein. Você pode transformar uma ideia de chabot em realidade em minutos com nossas ferramentas de configuração integradas.

Obtenha uma compreensão aprofundada com os aprimoramentos ao modelo de bot (disponível ao público em geral)

Seu bot acaba de ficar mais inteligente com os novos modelos de processamento de linguagem natural que usam aprendizado profundo para gerar melhores percepções e correspondência de intenção. Agora você pode treinar novamente seu bot com um único clique.

Diga "bonjour" a bots de vários idiomas

Treine seu bot para falar com seus clientes com os nossos aprimoramentos para vários idiomas. Os Bots do Einstein agora são compatíveis com os seguintes idiomas: Inglês, espanhol, francês, alemão, italiano e português. Os seguintes idiomas estão em beta: Chinês simplificado, chinês tradicional e japonês.

Mantenha seu bot com upgrades de criador de bots

Concentre-se mais na tarefa em questão com etapas de diálogo de bot que podem ser minimizadas nas visualizações de Mapa e Detalhes. Treine seu bot mais rapidamente com as novas ações em massa em Treinamento do bot. As Extensões de intenção agora foram renomeadas como Conjuntos de intenções e ficou mais fácil navegar em modelos. Conforme você expande seu bot, essas ferramentas ajudam a mantê-lo organizado e incentivam um treinamento consistente.

Obtenha documentos fundamentais sobre gerenciamento de intenção e dados de evento do bot

Torne-se um especialista em bot aprendendo as melhores maneiras de criar um modelo de intenção, migrar dados do bot entre organizações e relatar conversas do bot. Crie bots com base nas melhores práticas testadas agora incluídas na Ajuda do Salesforce ao lidar com os dois tipos de dados do Bot do Einstein: Gerenciamento de intenção e Dados de evento do bot.

Bots do Einstein: Limites maiores

Aprenda sobre alterações a limites de bots ativos para Bots do Einstein.

Crie roteamento de fila dinâmico para Bots do Einstein

O recurso Bots do Einstein agora usa a fila Botão de chat, dessa forma, as conversas podem esperar pelo próximo agente disponível com base em uma fila transferida ou habilidade.

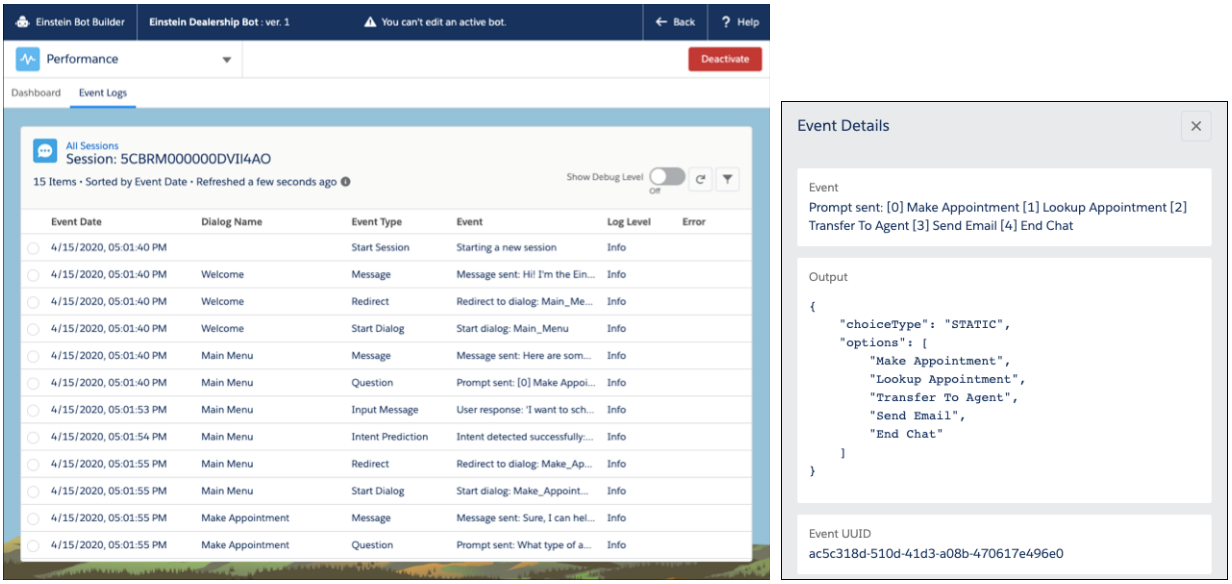
Obtenha percepções mais detalhadas com logs de evento aprimorados

Os aprimoramentos do log de eventos expandido oferecem dois novos níveis de logs de evento de bot. Agora você pode solucionar bots de alta complexidade em uma página, incluindo mensagens enviadas para e do cliente. Você também pode usar logs de evento para relatar indicadores-chave de desempenho, como tempo médio de conversa e origem do canal. Você pode exportar dados da sessão de bot e logs de evento pela API ou pelo Data Loader para compartilhar com a sua equipe. Crie relatórios padrão para compartilhar com a sua equipe usando o objeto Sessão de definição de conversa.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. A configuração dos Bots do Einstein está disponível apenas no Lightning Experience.

Quem: Os Bots do Einstein estão disponíveis para organizações do Salesforce com licenças de usuário do Service Cloud e do Chat ou a organizações com licenças de usuário do Engajamento digital. Cada organização aplicável recebe 25 conversas de Bots do Einstein por mês para cada usuário do Chat ou Engajamento digital com uma assinatura ativa.

Como: Você pode acessar Logs de evento na guia Desempenho no Criador de bot. As permissões a seguir são necessárias para visualizar os Logs de evento do bot: API habilitada, Visualizar todos os dados, Personalizar aplicativo. Para criar um relatório padrão, você deve criar um tipo de relatório com o objeto Sessão de definição de conversa antes de criar o relatório. Para exportar as sessões de bot ou os logs de evento, use os objetos Sessão de definição de conversa, Log de evento de conversa ou Engajamento da sessão de definição de conversa usando a API versão 49.0 ou superior.



Aumente a satisfação do cliente com roteamento baseado em habilidades para bots

Use roteamento baseado em habilidades com um bot para combinar seus clientes com um agente que tenha as habilidades necessárias para concluir a tarefa. As habilidades permitem que você defina os atributos importantes para a sua empresa, como habilidade de idioma, certificações e conhecimento sobre o produto. O bot agora pode atribuir várias habilidades a uma conversa e transferir para os agentes adequados.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. A configuração dos Bots do Einstein está disponível apenas no Lightning Experience.

Quem: Os Bots do Einstein estão disponíveis para organizações do Salesforce com licenças de usuário do Service Cloud e do Chat ou a organizações com licenças de usuário do Engajamento digital. Cada organização aplicável recebe 25 conversas de Bots do Einstein por mês para cada usuário do Chat ou Engajamento digital com uma assinatura ativa.

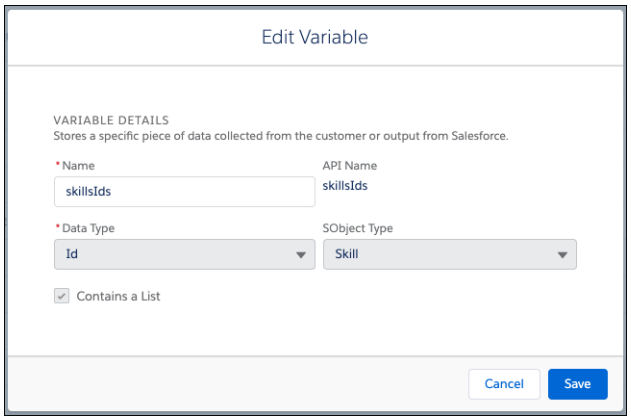
Como: Pré-requisitos:

- Chat habilitado
- Configuração do Omni-Channel com Roteamento baseado em habilidades habilitado (se você for novo no Roteamento baseado em habilidades, conclua as etapas de 1 a 5 nas instruções de configuração)
- Habilidades criadas, com uma lista de IDs de habilidade de 18 dígitos
- Bots do Einstein habilitados

Nota: Limitações do roteamento baseado em habilidades e Bots do Einstein:

- Os Bots do Einstein não têm suporte para a configuração de atributos com Roteamento baseado em habilidades.
- Se ocorrer uma transferência e nenhum agente estiver disponível, o bot será roteado para um diálogo do sistema indicando "nenhum agente disponível".

1. No seu bot, crie uma variável de lista com o tipo de dados de ID. Defina o Tipo de SObject como Habilidade.



2. Crie uma classe do Apex que adicione um conjunto de IDs de habilidade a uma lista. Recomendamos adicionar a lista de IDs de habilidade como um comentário para referência.

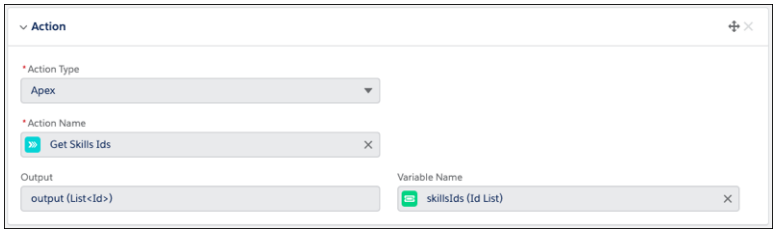
```
global with sharing class GetSkillsIdsAction {
    @InvocableMethod(label='Get Skills Ids' description='Return Ids of Skills')
    global static List<List<Id>> getSkillsIds() {
        List<Id> skillsIds = new List<Id> ();

        /*
        * 18 char Skills Ids in the org:
        *
        * Dutch - 0C5RM000000028I0AQ
        * French - 0C5RM000000028D0AQ
        * Spanish - 0C5RM000000026R0AQ
        */

        skillsIds.add('0C5RM000000028I0AQ');
        skillsIds.add('0C5RM000000026R0AQ');

        return new List<List<Id>> {skillsIds};
    }
}
```

3. No Criador de bots do Einstein, adicione uma Etapa do diálogo de ação para chamar a classe do Apex e definir os IDs de habilidades na variável do bot.



4. Adicione uma Etapa de diálogo de regra sem condições. Na Ação da regra, selecione transferir para a variável do bot.



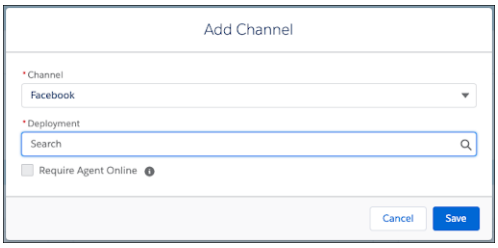
Expanda seu público com o Facebook Messenger (disponível ao público em geral)

Conecte seu bot ao aplicativo de mensagens mais popular nos EUA instantaneamente. Com 40 milhões de negócios ativos por mês e mais de um bilhão de usuários ativos por mês, o Facebook Messenger agora está disponível ao público em geral como um canal para Bots do Einstein. Você pode transformar uma ideia de chabot em realidade em minutos com nossas ferramentas de configuração integradas.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. A configuração dos Bots do Einstein está disponível apenas no Lightning Experience.

Quem: Os Bots do Einstein estão disponíveis para organizações do Salesforce com licenças de usuário do Service Cloud e do Chat ou a organizações com licenças de usuário do Engajamento digital. Cada organização aplicável recebe 25 conversas de Bots do Einstein por mês para cada usuário do Chat ou Engajamento digital com uma assinatura ativa.

Como: Configure suas páginas do Facebook no Messaging antes de adicioná-las a qualquer bot. Depois de adicionar a página, vá para a Página de visão geral no Criador de bots. Clique no menu Adicionar ao canal e selecione Facebook como o Canal e o Nome do canal no campo Implantação.



Obtenha uma compreensão aprofundada com os aprimoramentos ao modelo de bot (disponível ao público em geral)

Seu bot acaba de ficar mais inteligente com os novos modelos de processamento de linguagem natural que usam aprendizado profundo para gerar melhores percepções e correspondência de intenção. Agora você pode treinar novamente seu bot com um único clique.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. A configuração dos Bots do Einstein está disponível apenas no Lightning Experience.

Quem: Os Bots do Einstein estão disponíveis para organizações do Salesforce com licenças de usuário do Service Cloud e do Chat ou a organizações com licenças de usuário do Engajamento digital. Cada organização aplicável recebe 25 conversas de Bots do Einstein por mês para cada usuário do Chat ou Engajamento digital com uma assinatura ativa.

Como: Você pode treinar seu bot novamente no novo modelo de intenção clicando em Criar modelo na seção Gerenciamento de modelo do Criador de bot.

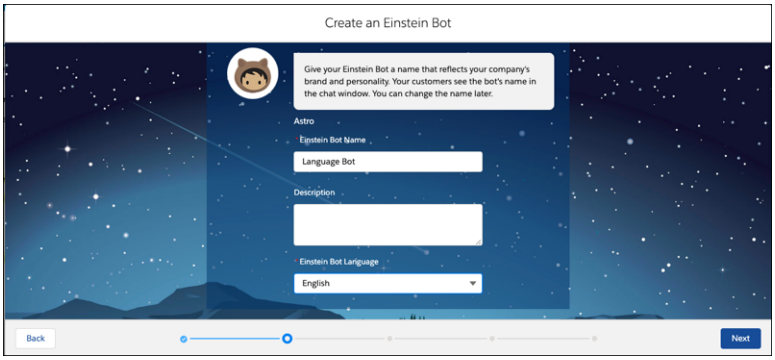
Diga "bonjour" a bots de vários idiomas

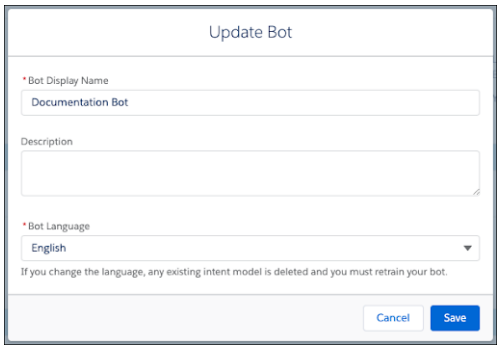
Treine seu bot para falar com seus clientes com os nossos aprimoramentos para vários idiomas. Os Bots do Einstein agora são compatíveis com os seguintes idiomas: Inglês, espanhol, francês, alemão, italiano e português. Os seguintes idiomas estão em beta: Chinês simplificado, chinês tradicional e japonês.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. A configuração dos Bots do Einstein está disponível apenas no Lightning Experience.

Quem: Os Bots do Einstein estão disponíveis para organizações do Salesforce com licenças de usuário do Service Cloud e do Chat ou a organizações com licenças de usuário do Engajamento digital. Cada organização aplicável recebe 25 conversas de Bots do Einstein por mês para cada usuário do Chat ou Engajamento digital com uma assinatura ativa.

Como: Configurar um idioma para o bot agora é obrigatório. Você pode selecionar um idioma para um novo bot durante o fluxo de configuração de novo bot. Você pode atribuir um idioma a bots criados anteriormente editando a seção Informações do bot da página Visão geral do bot.





Mantenha seu bot com upgrades de criador de bots

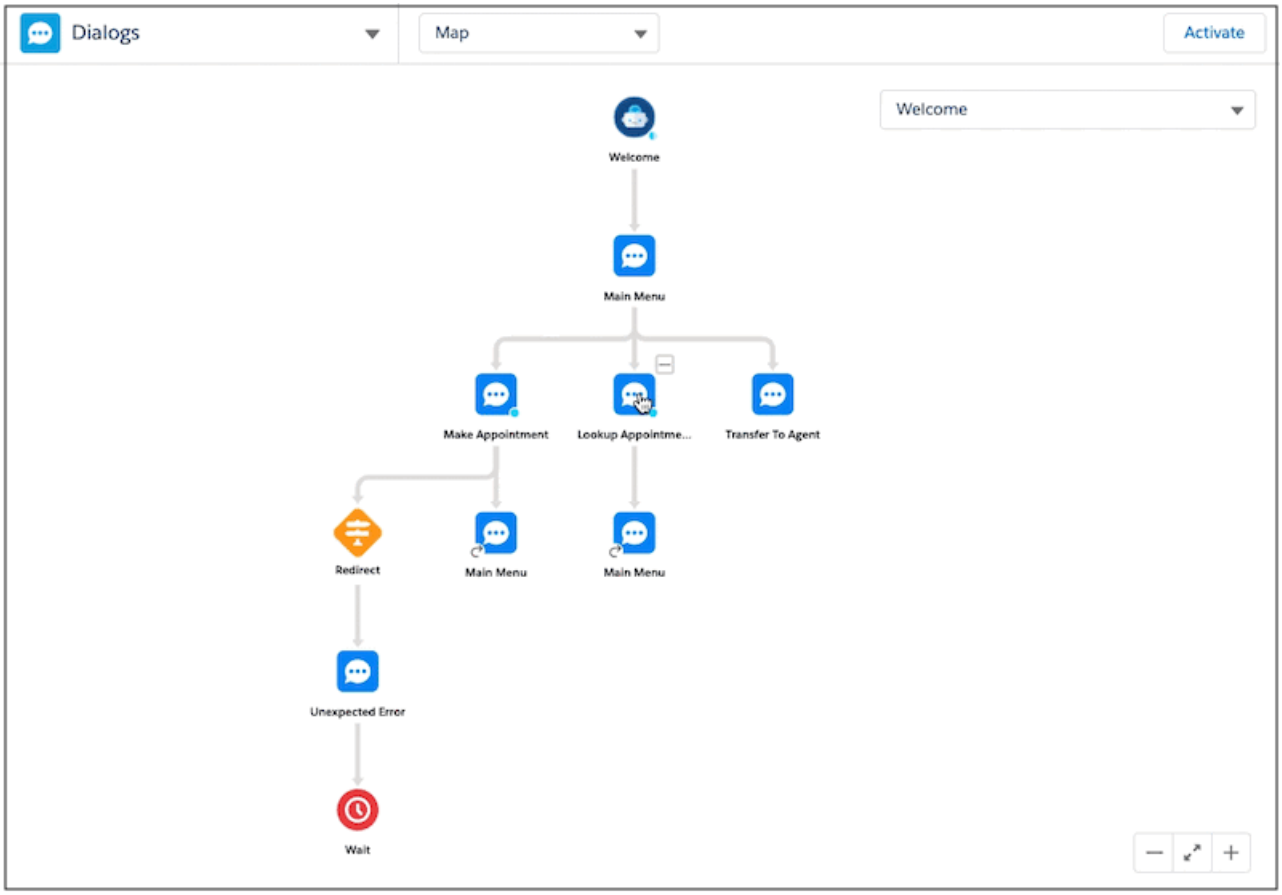
Concentre-se mais na tarefa em questão com etapas de diálogo de bot que podem ser minimizadas nas visualizações de Mapa e Detalhes. Treine seu bot mais rapidamente com as novas ações em massa em Treinamento do bot. As Extensões de intenção agora foram renomeadas como Conjuntos de intenções e ficou mais fácil navegar em modelos. Conforme você expande seu bot, essas ferramentas ajudam a mantê-lo organizado e incentivam um treinamento consistente.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. A configuração dos Bots do Einstein está disponível apenas no Lightning Experience.

Quem: Os Bots do Einstein estão disponíveis para organizações do Salesforce com licenças de usuário do Service Cloud e do Chat ou a organizações com licenças de usuário do Engajamento digital. Cada organização aplicável recebe 25 conversas de Bots do Einstein por mês para cada usuário do Chat ou Engajamento digital com uma assinatura ativa.

Como: Você pode acessar a visualização de mapa por meio do menu Diálogo no Criador de bots do Einstein e acessar a página Treinamento do bot no menu Gerenciamento de modelos. Alterações na visualização de mapa incluem:

- O Modo panorâmico foi removido, mas você pode clicar e arrastar no modelo ou usar os botões de seta e as guias para maior acessibilidade.
- Um círculo verde sobre o canto do ícone identifica os diálogos com intenção habilitada.
- Recolher no pai mostra o número de diálogos filho diretos anexados àquele diálogo pai.
- Focalizar uma etapa de diálogo da regra mostra os critérios incluídos na regra.



Obtenha documentos fundamentais sobre gerenciamento de intenção e dados de evento do bot

Torne-se um especialista em bot aprendendo as melhores maneiras de criar um modelo de intenção, migrar dados do bot entre organizações e relatar conversas do bot. Crie bots com base nas melhores práticas testadas agora incluídas na Ajuda do Salesforce ao lidar com os dois tipos de dados do Bot do Einstein: Gerenciamento de intenção e Dados de evento do bot.

Por quê: Adicionamos duas novas seções de ajuda para explicar os dois tipos principais de dados do bot:

- Bots do Einstein e seus dados: Uma visão geral abrangente dos dados do bot. Este guia descreve as melhores práticas referentes a ler dados de log do evento, as diferenças entre dados de bot e dados de versão do bot e uma listagem abrangente de cada objeto no modelo de dados do bot.
- Gerenciamento de intenção: Dados de intenção, ou os dados usados para criar um modelo de intenção, são separados dos dados de evento do bot. Esse guia mostra como e quando introduzir um modelo de intenção em seu bot, as melhores práticas para manter um modelo de intenção e como migrar dados de intenção entre organizações.

Bots do Einstein: Limites maiores

Aprenda sobre alterações a limites de bots ativos para Bots do Einstein.

- Aumentamos o número de bots ativos em uma organização de 10 para 20. Se a sua organização precisar de mais de 20 bots ativos por vez, entre em contato com o suporte do Salesforce.

Crie roteamento de fila dinâmico para Bots do Einstein

O recurso Bots do Einstein agora usa a fila Botão de chat, dessa forma, as conversas podem esperar pelo próximo agente disponível com base em uma fila transferida ou habilidade.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. A configuração dos Bots do Einstein está disponível apenas no Lightning Experience.

Quem: Os Bots do Einstein estão disponíveis para organizações do Salesforce com licenças de usuário do Service Cloud e do Chat ou a organizações com licenças de usuário do Engajamento digital. Cada organização aplicável recebe 25 conversas de Bots do Einstein por mês para cada usuário do Chat ou Engajamento digital com uma assinatura ativa.

Como: Para transferir chamadas à fila Botão de chat, você deve selecionar **Habilitar fila** no registro Botão de chat.

Classificação de caso do Einstein: Suporte para campo de pesquisa e um novo componente do Lightning

A Classificação de caso do Einstein agora prevê valores de campo de pesquisa além das caixas de seleção e listas de opções. Agora é possível identificar casos cujas previsões de campo não cumpriram o limite de confiança. As recomendações de campo foram transferidas para um novo componente do Console de serviço do Lightning.

NESTA SEÇÃO:

Valores recomendados e automatizados para campos de pesquisa
Dê a seus agentes recomendações para os campos de pesquisa. A Classificação de caso do Einstein já recomenda e automatiza os valores para os campos de lista de opções e caixa de seleção. Agora, também há suporte para campos de pesquisa.

Identificar casos com previsões de baixa confiança
Encontre casos cujas previsões de campo não cumpriram o nível de confiança exigido para atualizações automáticas pelo Einstein. Use essas informações para adicionar esses casos a uma fila para análise ou executar novamente uma lógica de roteamento de caso.

Atualizar seus layouts de página
Mesmas recomendações incríveis, local levemente diferente. Atualize o layout do Console de serviço do Lightning para exibir recomendações de Classificação de caso do Einstein no novo componente Recomendações de campo do Einstein.

Valores recomendados e automatizados para campos de pesquisa

Dê a seus agentes recomendações para os campos de pesquisa. A Classificação de caso do Einstein já recomenda e automatiza os valores para os campos de lista de opções e caixa de seleção. Agora, também há suporte para campos de pesquisa.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Classic e ao Lightning Experience. A configuração para a Classificação de caso do Einstein está disponível apenas no Lightning Experience.

Como: Quando você cria ou edita um modelo de Classificação de caso, pode adicionar campos de pesquisa ao seu modelo na página "Adicionar campos a prever".

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Configurar seu modelo preditivo (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Identificar casos com previsões de baixa confiança

Encontre casos cujas previsões de campo não cumpriram o nível de confiança exigido para atualizações automáticas pelo Einstein. Use essas informações para adicionar esses casos a uma fila para análise ou executar novamente uma lógica de roteamento de caso.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Classic e ao Lightning Experience. A configuração para a Classificação de caso do Einstein está disponível apenas no Lightning Experience.

Por quê: Quando você escolhe permitir que o Einstein atualize automaticamente determinados campos do caso, define um nível de confiança mínimo para as previsões do Einstein. Antes, não era possível identificar casos cujas previsões do Einstein não cumpriam o nível de confiança necessário. Agora, o objeto AIUpdateRecordEvent tem dois novos campos que tornam mais fácil para você criar lógica adicional depois de o Einstein prever os valores do campo.

Campos	Descrição
`IsUpdated`	(Booleano) Indica se um caso foi atualizado automaticamente pela Classificação de caso do Einstein (verdadeiro) ou não (falso).
`UpdatedFields`	(Lista) Lista dos campos que foram atualizados, se houver.

Como: Use eventos de plataforma para assinar AIUpdateRecordEvent e ser notificado sempre que o Einstein tentar prever o valor de um campo de caso que tenha a configuração Automatizar valor ativada. O campo deve ser incluído em um modelo de Classificação de caso ativo.

CONSULTE TAMBÉM:

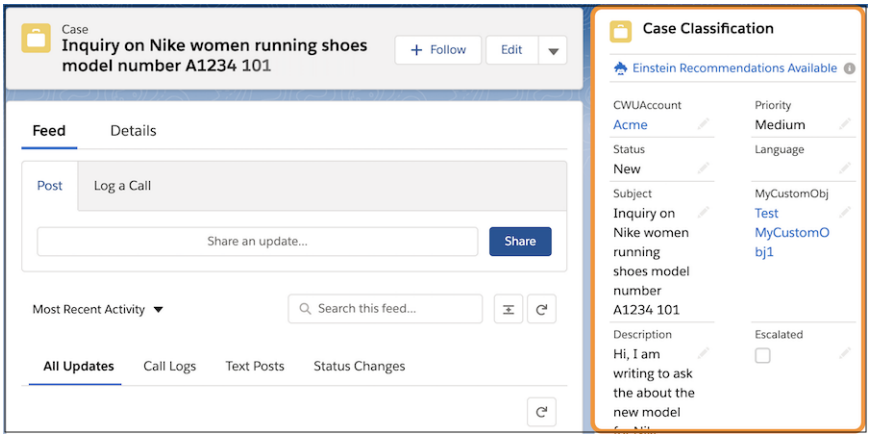
Ajuda do Salesforce: AIUpdateRecordEvent (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Atualizar seus layouts de página

Mesmas recomendações incríveis, local levemente diferente. Atualize o layout do Console de serviço do Lightning para exibir recomendações de Classificação de caso do Einstein no novo componente Recomendações de campo do Einstein.

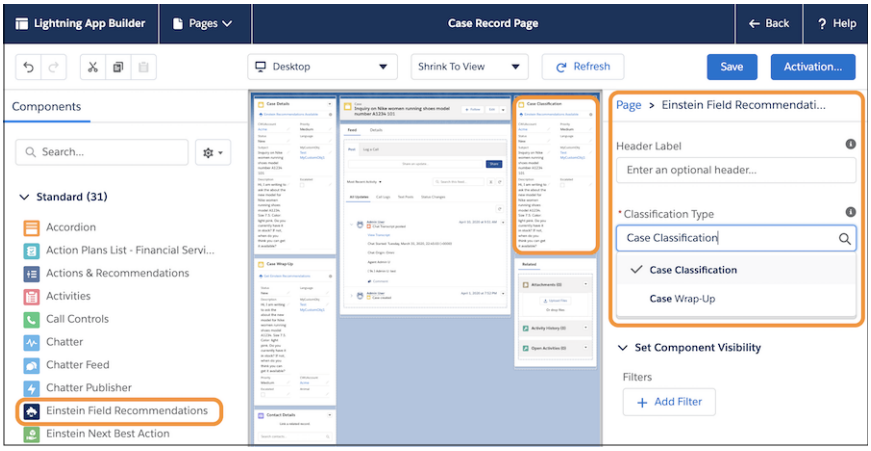
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Por quê: As recomendações de Classificação de caso do Einstein atualmente são mostradas no componente de registro relacionado Detalhes do caso no Console de serviço do Lightning. Embora esse componente ainda esteja disponível, ele deixará de mostrar essas recomendações na versão Winter '21. Para ter uma folga, recomendamos mudar para o novo componente Recomendações de campo do Einstein.



A experiência do console do Salesforce Classic não é afetada. As recomendações ainda aparecem na barra lateral Recomendações da classificação de caso do Einstein.

Como: Arraste o componente Recomendações de campo do Einstein para o layout do Console de serviço do Lightning e selecione **Classificação de caso** como o tipo.



Field Service: Gerenciamento de turno aprimorado, Insights de otimização, Disponibilidade de ativo e Confete

Gerencie turnos mais facilmente com aprimoramentos em visualizações de programação. Veja como uma otimização afeta o KPI, especialmente ao refinar a política de agendamento. Monitore tempos de inatividade de ativo planejados e não planejados para melhorar proativamente os níveis de serviço. Celebre jogando confete quando os usuários avançarem pelas solicitações de produto.

NESTA SEÇÃO:

Coloque resultados em foco com Insights de otimização (beta)

Aprenda facilmente como a otimização global afeta seus KPIs. Quando você ajusta uma política e otimiza o agendamento, pode ver se a mudança reduz os tempos de viagem ou melhora a utilização. Um instantâneo dos resultados mostra métricas antes e depois da otimização.

Gerencie as cargas para caminhões e trabalhadores

Para limitar as atribuições, as horas de trabalho por dia e quanto os trabalhadores podem transportar, adicione regras de trabalho de Contagem a uma política de agendamento. Você pode atribuir cargas leves a novos contratados ou acompanhar quantidades de itens que sejam adequadas ao veículo de cada trabalhador.

Enfrente os desafios de agendamento com calma

A otimização aprimorada facilita a resposta a mudanças de última hora e a criação de programações alinhadas às metas de KPI. Antes, para acessar a otimização, a viagem preditiva e as receitas de agendamento no mesmo dia, você ativava a otimização aprimorada. Agora estamos descontinuando isso para priorizar a otimização como método padrão.

Economize cliques no console do supervisor

Trabalhe de modo mais rápido e inteligente na lista de compromissos no console do supervisor. Selecione compromissos de diferentes visualizações e abra a lista selecionada com um único clique. Focalize compromissos e exiba detalhes ou adicione ícones que comuniquem informações visualmente.

Obtenha gerenciamento de turno aprimorado (disponível ao público em geral)

Esse recurso, que agora está disponível ao público em geral, inclui algumas alterações desde a última versão. Gerenciar turnos na visualização de agendamento ficou ainda mais fácil. Turnos que abrangem vários dias têm um novo visual, assim, está mais fácil identificar a disponibilidade. Pesquise rapidamente por turnos, então focalize um para fazer atualizações usando as ações disponíveis. Além disso, sua equipe pode alterar o que vê escolhendo campos e ordenando-os no modo de exibição de lista.

Personalize o Gantt de mais maneiras

Faça o ajuste fino do que os usuários podem ver e fazer no console do supervisor com permissões personalizadas opcionais. Por exemplo, você pode criar uma visualização somente leitura do Gantt para gerentes de serviço. Outra opção é configurar quais usuários podem arrastar compromissos da lista ou mapear para o Gantt.

Faça uma festa com os usuários

Comemore o progresso do usuário com uma festa de confetes virtuais quando ele atingir um estágio designado do Caminho em uma solicitação de produto ou em um item de linha de solicitação de produto.

Compartilhe planos de manutenção e contratos de serviço conforme necessário

Aplique regras de compartilhamento a planos de manutenção e estenda o acesso aos usuários em grupos, papéis ou territórios públicos. Compartilhe planos de manutenção com base no proprietário ou outros critérios. Além disso, compartilhe registros de Contrato de serviço com base em critérios que não o proprietário do contrato de serviço.

Rastreie a disponibilidade e a confiabilidade do ativo

Capture detalhes da disponibilidade esperada do ativo e de manutenção planejada e não planejada. Em seguida, defina um período de relatório para ver informações sobre tempo de inatividade cumulativo, tempo de inatividade não planejado cumulativo, disponibilidade e confiabilidade para manter tudo funcionando sem problemas.

Acompanhe as despesas da sua equipe

Crie despesas vinculadas a ordens de trabalho. De fita adesiva a custos de viagem, sua equipe pode acompanhar as despesas.

Use regras de compartilhamento baseadas em critérios para quadros de horas

Adicione regras baseadas em critérios para quadros de horas para dar acesso às pessoas certas. Por exemplo, você pode criar uma regra que compartilhe quadros de horas enviados com o departamento de contabilidade ou um grupo de gerentes do parceiro.

Vincule diretamente a ações e fluxos no aplicativo móvel

Economize tempo e toques para seus funcionários de serviço de campo com URIs que iniciam fluxos e ações rápidas no aplicativo móvel. Por exemplo, use um link profundo para executar um fluxo personalizado. Você também pode passar dados no URI, por exemplo, para preencher alguns campos previamente.

Os limites das notificações por push aumentaram

Você pode enviar até 20 mil notificações por push do iOS e 10 mil do Android por hora por organização.

Coloque resultados em foco com Insights de otimização (beta)

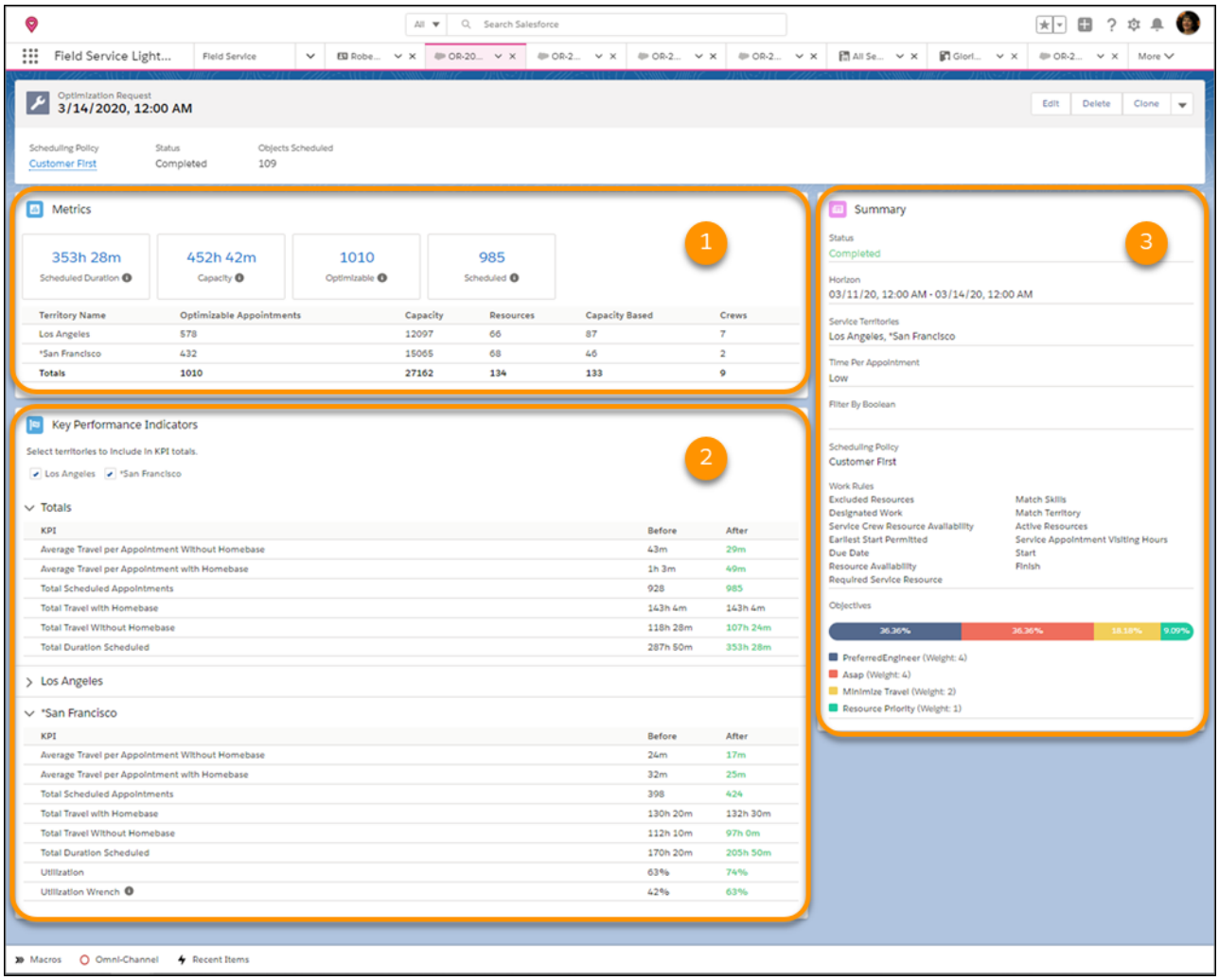
Aprenda facilmente como a otimização global afeta seus KPIs. Quando você ajusta uma política e otimiza o agendamento, pode ver se a mudança reduz os tempos de viagem ou melhora a utilização. Um instantâneo dos resultados mostra métricas antes e depois da otimização.

Onde: Esse recurso se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer com o pacote gerenciado do Field Service Lightning instalado.

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

Como: Em **Configurações do Field Service** > **Otimização**, habilite **Insights de otimização**. Usando o Criador de aplicativo Lightning, edite uma página de solicitação de otimização e adicione os três componentes personalizados do Lightning. Depois que uma otimização

global for concluída, os componentes fornecerão métricas (1), KPIs por território (2) e um resumo que inclui detalhes da política de agendamento e otimização (3).



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Obter percepções sobre a otimização (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Gerencie as cargas para caminhões e trabalhadores

Para limitar as atribuições, as horas de trabalho por dia e quanto os trabalhadores podem transportar, adicione regras de trabalho de Contagem a uma política de agendamento. Você pode atribuir cargas leves a novos contratados ou acompanhar quantidades de itens que sejam adequadas ao veículo de cada trabalhador.

Onde: Esse recurso se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer com o pacote gerenciado do Field Service Lightning instalado.

Por quê: Se você criar regras de trabalho de Contagem usando grupos de relevância, poderá refinar como os limites se aplicam. Por exemplo, você pode criar agendamentos diários mais curtos para trabalhadores menos experientes.

Como: Defina as regras de Contar trabalho ou use o componente personalizado do Lightning no pacote gerenciado. Você pode adicionar várias regras de trabalho de Contagem a uma política de agendamento, incluindo até quatro regras que contem campos personalizados.

Dica: Quando você cria uma nova regra de trabalho, se o tipo de regra de trabalho Contagem não estiver listado, atualize os conjuntos de permissões personalizados FSL.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Tipo de regra de trabalho: Regra de contagem (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Como os conjuntos de permissões de serviço de campo são atualizados? (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Enfrente os desafios de agendamento com calma

A otimização aprimorada facilita a resposta a mudanças de última hora e a criação de programações alinhadas às metas de KPI. Antes, para acessar a otimização, a viagem preditiva e as receitas de agendamento no mesmo dia, você ativava a otimização aprimorada. Agora estamos descontinuando isso para priorizar a otimização como método padrão.

Onde: Esse recurso se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer com o pacote gerenciado do Field Service Lightning instalado.

Como: Em novas organizações e organizações que não sejam de produção, como os sandboxes, a otimização aprimorada é ativada para você. Em organizações de produção, estamos ativando isso ao longo do tempo. Para verificar se ela está ativa na sua organização, acesse **Configurações do Field Service** > **Otimização**. Caso você veja a opção **Ativar** e ela estiver desligada, a otimização aprimorada estará inativa e você poderá ativá-la. Se não houver a opção **Ativar**, essa opção já estará ativa.

CONSULTE TAMBÉM:

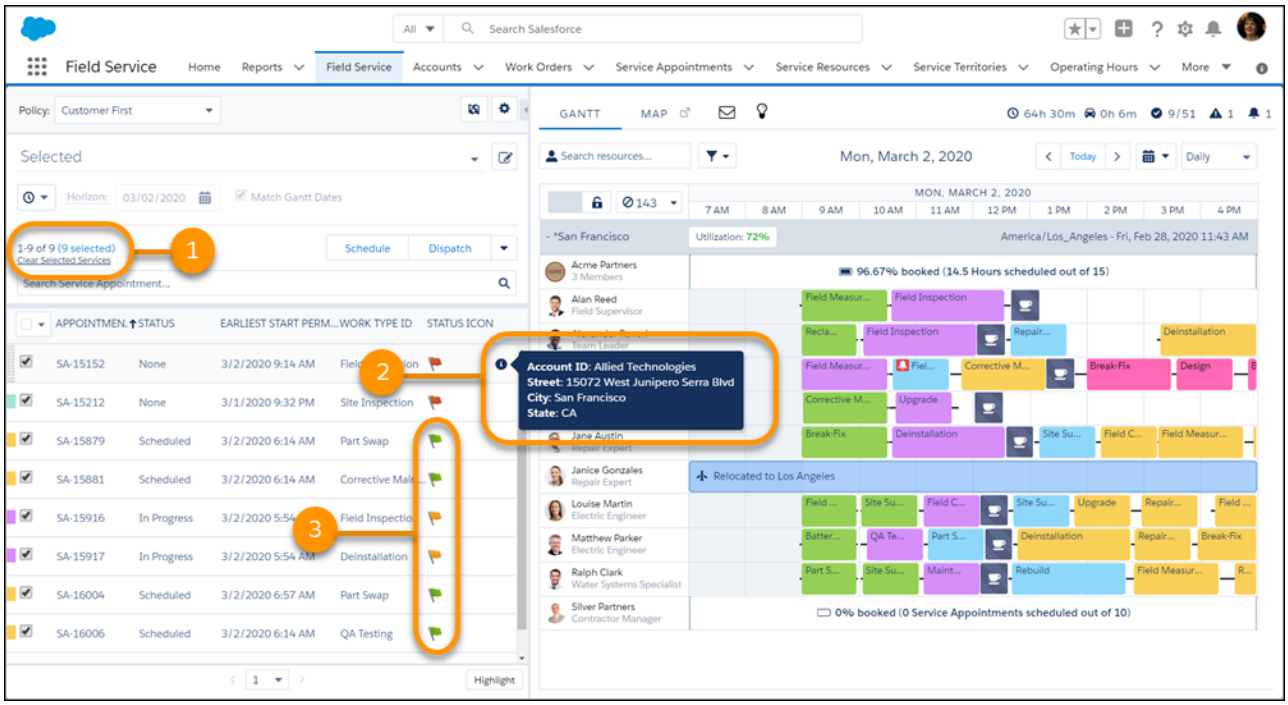
Ajuda do Salesforce: Ativar otimização aprimorada (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Economize cliques no console do supervisor

Trabalhe de modo mais rápido e inteligente na lista de compromissos no console do supervisor. Selecione compromissos de diferentes visualizações e abra a lista selecionada com um único clique. Focalize compromissos e exiba detalhes ou adicione ícones que comuniquem informações visualmente.

Onde: Esse recurso se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer com o pacote gerenciado do Field Service Lightning instalado.

Por quê: Selecione compromissos com filtros diferentes e clique em um link para ver o que está selecionado. Você também pode desfazer o que está selecionado com um único clique (1). Ao focalizar o ícone de informações de um compromisso, poderá ver detalhes adicionais, como um endereço (2). Além disso, poderá exibir ícones de Gantt ou ícones de um campo de fórmula personalizado na lista de compromissos (3).



Como: Para mostrar detalhes extras do compromisso, adicione campos ao conjunto de campos de Visualização de lista do compromisso de serviço. Para exibir ícones, adicione o campo de ícone de Gantt ou um campo de fórmula personalizado no conjunto de campos Colunas da lista de compromissos de serviço.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Criar ícones de compromisso personalizados (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

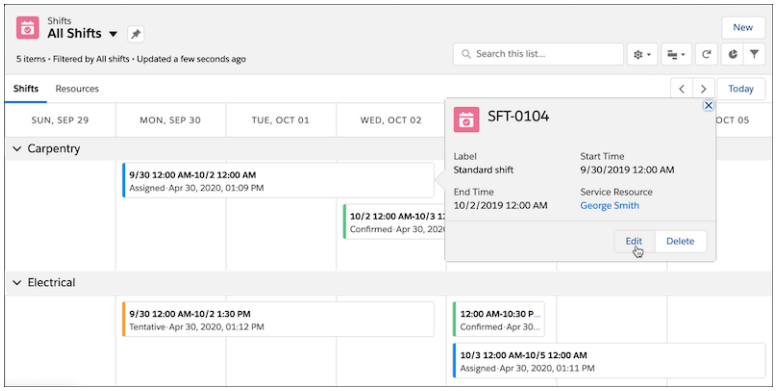
Ajuda do Salesforce: Personalizar no console do supervisor com conjuntos de campos (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Obtenha gerenciamento de turno aprimorado (disponível ao público em geral)

Esse recurso, que agora está disponível ao público em geral, inclui algumas alterações desde a última versão. Gerenciar turnos na visualização de agendamento ficou ainda mais fácil. Turnos que abrangem vários dias têm um novo visual, assim, está mais fácil identificar a disponibilidade. Pesquise rapidamente por turnos, então focalize um para fazer atualizações usando as ações disponíveis. Além disso, sua equipe pode alterar o que vê escolhendo campos e ordenando-os no modo de exibição de lista.

Onde: Esse recurso se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Use o iniciador de aplicativos para abrir Turnos. Em seguida, escolha o agendamento na lista suspensa de visualização.



Personalize o Gantt de mais maneiras

Faça o ajuste fino do que os usuários podem ver e fazer no console do supervisor com permissões personalizadas opcionais. Por exemplo, você pode criar uma visualização somente leitura do Gantt para gerentes de serviço. Outra opção é configurar quais usuários podem arrastar compromissos da lista ou mapear para o Gantt.

Onde: Esse recurso se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer com o pacote gerenciado do Field Service Lightning instalado.

Como: Para usar as novas permissões em organizações existentes, primeiro atribua-as aos usuários. Por exemplo, adicione-as a estes conjuntos de permissões personalizados do FSL: Administrador do FSL, Supervisor do FSL e Supervisor da comunidade do FSL.

Importante: Se você ativar essas permissões opcionais sem adicioná-las aos usuários, tornará o Gantt somente leitura. Ative permissões estendidas depois de adicioná-las a usuários e aos conjuntos de permissões do FSL.

Depois de atribuir permissões estendidas aos usuários, você pode ativá-las em **Configurações do Field Service** > **interface de usuário do Console do supervisor** > **Permissões personalizadas estendidas**. A ativação é necessária apenas uma vez e é irreversível.

Remova permissões de usuários conforme necessário para restringir o acesso. Por exemplo, para tornar o Gantt somente leitura para determinados usuários, atribua as permissões aos conjuntos de permissões personalizados e ative-os. Em seguida, desabilite a permissão Habilitar cadeado do Gantt para os usuários que devem ter uma visualização somente leitura do Gantt.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Definir permissões personalizadas para o Field Service (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Faça uma festa com os usuários

Comemore o progresso do usuário com uma festa de confetes virtuais quando ele atingir um estágio designado do Caminho em uma solicitação de produto ou em um item de linha de solicitação de produto.

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

Compartilhe planos de manutenção e contratos de serviço conforme necessário

Aplique regras de compartilhamento a planos de manutenção e estenda o acesso aos usuários em grupos, papéis ou territórios públicos. Compartilhe planos de manutenção com base no proprietário ou outros critérios. Além disso, compartilhe registros de Contrato de serviço com base em critérios que não o proprietário do contrato de serviço.

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

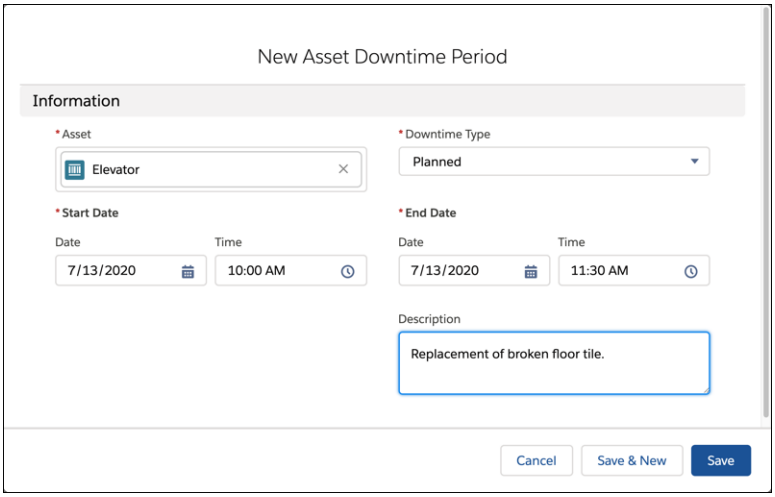
Rastreie a disponibilidade e a confiabilidade do ativo

Capture detalhes da disponibilidade esperada do ativo e de manutenção planejada e não planejada. Em seguida, defina um período de relatório para ver informações sobre tempo de inatividade cumulativo, tempo de inatividade não planejado cumulativo, disponibilidade e confiabilidade para manter tudo funcionando sem problemas.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Professional, Performance e Unlimited.

Por quê: Entender a disponibilidade e a confiabilidade dos ativos é essencial para manter tudo funcionando perfeitamente. Quando a disponibilidade e a confiabilidade diminuem, talvez seja a hora de reformar ou substituir um ativo.

Para rastrear um ativo, insira o tempo de atividade diário médio esperado e a data em que você deseja iniciar os cálculos de disponibilidade e confiabilidade. Em seguida, capture detalhes de tempos de inatividade planejados e não planejados que ocorram durante o horário normal de operação do ativo.



O sistema acumula os valores de tempo de inatividade planejado e não planejado. Em seguida, ele calcula a disponibilidade, que considera todo o tempo de inatividade, e a confiabilidade, que considera o tempo de inatividade não planejado.

Como: Dê acesso aos ativos e os novos campos tempo de inatividade, disponibilidade e confiabilidade. Em seguida, adicione esses campos ao layout de página Ativo para dar o acesso a esse recurso a um perfil de usuário. Dê acesso aos ativos e aos campos de disponibilidade e confiabilidade para fornecer acesso da comunidade a um perfil de usuário da comunidade.

CONSULTE TAMBÉM:

- *Ajuda do Salesforce*: Configurar o relatório de confiabilidade e disponibilidade do ativo (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- *Ajuda do Salesforce*: Fornecer acesso a informações de disponibilidade e confiabilidade do ativo (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- *Ajuda do Salesforce*: Acompanhar a disponibilidade e a confiabilidade do ativo (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Acompanhe as despesas da sua equipe

Crie despesas vinculadas a ordens de trabalho. De fita adesiva a custos de viagem, sua equipe pode acompanhar as despesas.

Onde: Esse recurso se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: No aplicativo móvel, sua equipe pode criar despesas de uma ordem de trabalho. Para desktop, edite o layout da página da ordem de trabalho para adicionar a lista relacionada Despesas.

Use regras de compartilhamento baseadas em critérios para quadros de horas

Adicione regras baseadas em critérios para quadros de horas para dar acesso às pessoas certas. Por exemplo, você pode criar uma regra que compartilhe quadros de horas enviados com o departamento de contabilidade ou um grupo de gerentes do parceiro.

Onde: Esse recurso se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer com o Field Service.

Vincule diretamente a ações e fluxos no aplicativo móvel

Economize tempo e toques para seus funcionários de serviço de campo com URIs que iniciam fluxos e ações rápidas no aplicativo móvel. Por exemplo, use um link profundo para executar um fluxo personalizado. Você também pode passar dados no URI, por exemplo, para preencher alguns campos previamente.

Onde: Esse recurso aplica-se a todas as edições com o aplicativo Field Service no Field Service Mobile.

Como: Você pode vincular a ações rápidas que criam um registro, atualizar um registro ou executar uma extensão do Field Service Mobile. Use o seguinte formato:

`com.salesforce.fieldservice://v1/sObject/`***`recordId`***`/quickaction/`***`quick_action_api_name`***

Você pode vincular a fluxos usando uma extensão de aplicativo móvel que chama o fluxo. Use o seguinte formato com o nome da extensão do aplicativo codificado no URL:

`com.salesforce.fieldservice://v1/sObject/`***`recordId`***`/flow/`***`app_extension_api_name`***

Os limites das notificações por push aumentaram

Você pode enviar até 20 mil notificações por push do iOS e 10 mil do Android por hora por organização.

Onde: Essa alteração se aplica ao aplicativo Field Service Mobile nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Envie mais notificações por push com limites maiores

Canais: Voice para serviço, visualização de menu de canal integrado, remodelagem do cabeçalho do chat e códigos curtos canadenses

Converse com seus clientes usando o Service Cloud Voice, um novo produto que integra o poder do Salesforce com os serviços de telefonia do Amazon Connect. Veja suas opções de identidade de marca e rótulo do Menu do canal integrado com uma visualização ativa. Aprimore seu cabeçalho padrão para Chat integrado. Alcance mais clientes com rapidez usando códigos curtos para Messaging no Canadá.

NESTA SEÇÃO:

Voice: Telefonia inteligente dentro do Console de serviço

O Service Cloud Voice é um produto novo que integra de modo nativo telefonia inteligente ao Salesforce para uma experiência de agente aprimorada. Os agentes podem falar com os clientes usando um softphone intuitivo que combina o poder do Amazon Connect, incluindo transcrição de chamadas em tempo real. Una chamadas de voz e seus canais digitais para que seus agentes de suporte possam ajudar os clientes na hora certa usando o canal que os clientes preferem.

Mensagens: Códigos curtos canadenses, novas permissões do usuário e bots para o Facebook

Alcance mais clientes em menos tempo com códigos curtos no Canadá. Use a nova permissão do usuário "Encerrar sessão do Messaging" para fechar as conversas. Implante bots do Einstein em seu canal do Facebook Messenger.

Vinculação de objeto de canal: Registros para voz (beta)

Economize tempo de seus agentes criando regras para vincular chamadas de voz a registros como contatos. Quando um agente aceita uma chamada e a abre no espaço de trabalho, você pode solicitar que escolham entre os registros recomendados, pesquisem um registro ou criem um.

Serviço integrado para aplicativos móveis: Eliminação de alguns bugs

Na versão mais recente do SDK do Serviço integrado, nós nos concentramos em melhorias na acessibilidade e em correções de bugs.

Serviço integrado para Web: Visualização do menu de canal, itens dinâmicos do menu de canal, novo design do cabeçalho de chat e componente da Web do Lightning

Visualize suas opções de identidade de marca de Menu do canal durante a configuração com uma visualização ativa. Personalize as visitas ao site do cliente com um menu de canal dinâmico usando uma API. Simplifique seu cabeçalho padrão para Chat integrado ou personalize o cabeçalho usando um Componente da Web do Lightning.

Voice: Telefonia inteligente dentro do Console de serviço

O Service Cloud Voice é um produto novo que integra de modo nativo telefonia inteligente ao Salesforce para uma experiência de agente aprimorada. Os agentes podem falar com os clientes usando um softphone intuitivo que combina o poder do Amazon Connect, incluindo transcrição de chamadas em tempo real. Una chamadas de voz e seus canais digitais para que seus agentes de suporte possam ajudar os clientes na hora certa usando o canal que os clientes preferem.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance e Unlimited. O Service Cloud Voice está disponível por um custo adicional como uma licença de complemento.

Quando: Você pode ativar o Service Cloud Voice em organizações novas e existentes após 21 de julho de 2020.

Quem: Usuários com a permissão "Personalizar aplicativo" podem habilitar o Service Cloud Voice. Usuários com o conjunto de permissões Administrador do centro de contato podem criar e gerenciar o centro de contato. Usuários com o conjunto de permissões Agente do centro de contato podem definir o centro de contato e fazer e receber chamadas.

Por quê: Às vezes simplesmente é mais fácil falar com alguém pelo telefone. Apesar da variedade de canais, os clientes preferem falar diretamente com um agente de serviço experiente que pode resolver rapidamente os problemas deles. O Voice torna mais fácil para os agentes atenderem e fazerem chamadas, rastrearem as informações do cliente e resolverem os problemas dos clientes, tudo dentro do Console de serviço.

O Service Cloud Voice permite que você ative rapidamente um centro de contato para que os agentes possam trabalhar ajudando os clientes. Quando você cria seu centro de contato, o Salesforce cria uma instância do Amazon Connect para você do zero. Aproveite os recursos de telefonia do Amazon Connect, como transcrição de chamada e resposta por voz interativa (IVR), integrados nativamente no Salesforce.

Como: Garanta que sua organização do Salesforce cumpra os pré-requisitos para o Voice.

Então ative o Voice. Em Configuração, insira `Configuração do Voice` na caixa Busca rápida e selecione **Configuração do Voice**. Ative o Service Cloud Voice e especifique um endereço de email para usar em sua conta de usuário raiz do Amazon Web Services. Para concluir o processo para ativar o Voice, siga as instruções para confirmar o número de registro tributário da sua empresa.

Em seguida, crie seu centro de contato no Voice. Adicione usuários ao centro de contato e siga as instruções para configurar sua organização do Salesforce, o Omni-Channel e seu Amazon Connect para funcionar com o Voice.

NESTA SEÇÃO:

Converse com clientes com o poder do Customer 360 na palma da sua mão

Seus clientes querem ser ouvidos e receber ajuda o mais rápido possível. Seus agentes de suporte querem resolver as chamadas dos clientes de modo fácil e com todo o poder do Service Cloud na palma da mão. O Voice permite que os agentes conversem com os clientes enquanto acessam toda a gama de informações no Salesforce.

Deixe os agentes certos na chamada com Transferir, Mesclar e Discagem rápida

Os agentes podem colocar os clientes em contato com a melhor pessoa para resolver o problema com o toque de um botão.

Veja a análise do centro de contato facilmente

Ajude os supervisores de suporte a acompanhar os indicadores-chave de desempenho (KPIs) com o aplicativo Service Cloud Voice Analytics. Os supervisores podem ver gráficos que mostram dados, como volume de chamadas, tempo médio de processamento, velocidade média para responder e muito mais, para que eles possam gerenciar as cargas de trabalho dos agentes. Os supervisores podem filtrar os dados por data, região geográfica e agente.

Estenda o Voice com as funcionalidades do Amazon Connect

Aproveite a plataforma do Amazon Connect para personalizar o que acontece quando os clientes telefonam para seu centro de contato. Crie uma resposta por voz interativa (IVR) usando Fluxos de contato e funções Lambda. Atribua perfis de roteamento para determinar como as chamadas são roteadas para os agentes. Configure as Conexões do Quip para que os agentes possam rapidamente transferir chamadas a números de telefone usados com frequência. Ative a gravação de chamadas e a transcrição de chamada.

Aumentar a produtividade do agente com transcrição de chamada em tempo real

Permita que os agentes vejam uma transcrição ao vivo de uma chamada em andamento para que possam se concentrar em resolver o problema, em vez de tomar notas. Quando uma chamada é transferida para outro agente, o agente receptor pode rapidamente revisar a transcrição para inteirar-se e não deixar o cliente frustrado por precisar repetir as mesmas informações.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Configurar o Voice (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Configurar o Voice (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Limitações do Voice (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Pré-requisitos do Voice (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Converse com clientes com o poder do Customer 360 na palma da sua mão

Seus clientes querem ser ouvidos e receber ajuda o mais rápido possível. Seus agentes de suporte querem resolver as chamadas dos clientes de modo fácil e com todo o poder do Service Cloud na palma da mão. O Voice permite que os agentes conversem com os clientes enquanto acessam toda a gama de informações no Salesforce.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance e Unlimited. O Service Cloud Voice está disponível por um custo adicional como uma licença de complemento.

Quando: Você pode ativar o Service Cloud Voice em organizações novas e existentes após 21 de julho de 2020.

Quem: Os usuários do conjunto de permissões Agente do centro de contato pode responder e fazer chamadas no centro de contato do Service Cloud Voice.

Por quê: Quando um cliente liga, os agentes podem aceitar a chamada no widget Omni-Channel, assim como fazem para casos e canais de mensagens. Controles de chamada intuitivos permitem que os agentes transfiram, silenciem e encerrem chamadas, tudo sem sair do Console de serviço.

Quando um agente aceita uma chamada, o Salesforce combina o número de telefone com um registro de contato para que o agente tenha as informações do cliente a fácil alcance. Se não for encontrada uma correspondência, os agentes serão solicitados a criar um contato, de modo que as informações do cliente sejam capturadas no Salesforce para consulta futura.

O componente de controles de chamada dá aos agentes uma maneira intuitiva de transferir, silenciar, colocar em espera e encerrar chamadas no console. O componente aparece quando um agente está em uma chamada e é ocultado quando a chamada termina para que não atrapalhe.

Como: Abra o widget Omni-Channel no console do Service Cloud e defina sua disponibilidade para que você possa aceitar e fazer chamadas.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Ajudar os clientes no telefone (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Estender seu centro de contatos com o Amazon Connect (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Deixe os agentes certos na chamada com Transferir, Mesclar e Discagem rápida

Os agentes podem colocar os clientes em contato com a melhor pessoa para resolver o problema com o toque de um botão.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance e Unlimited. O Service Cloud Voice está disponível por um custo adicional como uma licença de complemento.

Quando: Você pode ativar o Service Cloud Voice em organizações novas e existentes após 21 de julho de 2020.

Quem: Os usuários do conjunto de permissões Agente do centro de contato pode responder e fazer chamadas no centro de contato do Service Cloud Voice.

Como: Os agentes podem transferir a chamada para outro agente ou fila, e podem mesclar duas chamadas em uma única. Os agentes podem clicar em Discagem rápida para usar os números de telefone Quick Connect do Amazon Connect.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Ajudar os clientes no telefone (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Estenda o Voice com as funcionalidades do Amazon Connect

Veja a análise do centro de contato facilmente

Ajude os supervisores de suporte a acompanhar os indicadores-chave de desempenho (KPIs) com o aplicativo Service Cloud Voice Analytics. Os supervisores podem ver gráficos que mostram dados, como volume de chamadas, tempo médio de processamento, velocidade média para responder e muito mais, para que eles possam gerenciar as cargas de trabalho dos agentes. Os supervisores podem filtrar os dados por data, região geográfica e agente.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance e Unlimited. O Service Cloud Voice está disponível por um custo adicional como uma licença de complemento.

Quando: Você pode ativar o Service Cloud Voice em organizações novas e existentes após 21 de julho de 2020.

Quem: Para configurar o Painel de relatório do centro de contato, é preciso ter os conjuntos de permissões Administrador da Plataforma do Einstein Analytics e Administrador do Service Analytics. Para criar e gerenciar os aplicativos Analytics, você precisa das permissões de usuário "Gerenciar aplicativos com modelo do Analytics" e "Editar fluxos de dados do Analytics".

Para visualizar o Painel de relatório do centro de contato, os usuários precisam dos conjuntos de permissões Usuário da Plataforma do Einstein Analytics e Usuário do Service Analytics.

Como: Personalize o aplicativo Análise do centro de contato no Analytics Studio para que os dados mostrados sejam relevantes para a sua empresa. Os supervisores podem abrir o aplicativo Análise do centro de contato usando o Iniciador de aplicativos.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Personalizar o aplicativo Analytics para seu centro de contato (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Visualizar Voice Analytics (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Estenda o Voice com as funcionalidades do Amazon Connect

Aproveite a plataforma do Amazon Connect para personalizar o que acontece quando os clientes telefonam para seu centro de contato. Crie uma resposta por voz interativa (IVR) usando Fluxos de contato e funções Lambda. Atribua perfis de roteamento para determinar como as chamadas são roteadas para os agentes. Configure as Conexões do Quip para que os agentes possam rapidamente transferir chamadas a números de telefone usados com frequência. Ative a gravação de chamadas e a transcrição de chamada.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance e Unlimited em organizações em que o Service Cloud Voice está habilitado. O Service Cloud Voice está disponível por um custo adicional como uma licença de complemento.

Quando: Você pode ativar o Service Cloud Voice em organizações novas e existentes após 21 de julho de 2020.

Quem: O administrador do Amazon Connect pode personalizar a instância do Amazon Connect.

Como: Use o endereço de email raiz do Amazon Web Service para fazer login em sua instância do Amazon Connect e personalizar suas configurações. Veja o Guia do administrador do Amazon Connect.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Configurar o Voice (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Estender seu centro de contatos com o Amazon Connect (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Site externo: Guia do administrador do Amazon Connect

Aumentar a produtividade do agente com transcrição de chamada em tempo real

Permita que os agentes vejam uma transcrição ao vivo de uma chamada em andamento para que possam se concentrar em resolver o problema, em vez de tomar notas. Quando uma chamada é transferida para outro agente, o agente receptor pode rapidamente revisar a transcrição para inteirar-se e não deixar o cliente frustrado por precisar repetir as mesmas informações.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance e Unlimited em organizações em que o Service Cloud Voice está habilitado. O Service Cloud Voice está disponível por um custo adicional como uma licença de complemento.

Quando: Você pode ativar o Service Cloud Voice em organizações novas e existentes após 21 de julho de 2020.

Quem: O administrador da Amazon Web Services pode personalizar a instância do Amazon Connect. Usuários do Salesforce com a permissão "Personalizar aplicativo" podem modificar os layouts de página. Usuários com o conjunto de permissões Agente do centro de contato pode visualizar as transcrições de chamada.

Por quê: O componente do corpo da conversa mostra a transcrição da chamada. A transcrição dá aos agentes e supervisores visibilidade clara da interação com o cliente, o que pode ser útil para criar relacionamentos com o cliente e para fins de treinamento.

Como: Use o endereço de email raiz do Amazon Web Service para fazer login em sua instância do Amazon Connect e configurar a transcrição da chamada. No Criador de aplicativo Lightning no Salesforce, adicione o componente Corpo da conversa à página Voice.

CONSULTE TAMBÉM:

- *Site externo*: Guia do administrador do Amazon Connect
- *Ajuda do Salesforce*: Configurar o Voice (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- *Ajuda do Salesforce*: Estender seu centro de contatos com o Amazon Connect (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- *Ajuda do Salesforce*: Componentes padrão de páginas do Lightning (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Mensagens: Códigos curtos canadenses, novas permissões do usuário e bots para o Facebook

Alcance mais clientes em menos tempo com códigos curtos no Canadá. Use a nova permissão do usuário "Encerrar sessão do Messaging" para fechar as conversas. Implante bots do Einstein em seu canal do Facebook Messenger.

NESTA SEÇÃO:

Expanda seu alcance com mensagens de código curto no Canadá

Use números de telefone com código curto para enviar mensagens recorrentes e alertas únicos a clientes canadenses. Quando os clientes respondem, eles podem conversar com agentes de suporte da mesma forma que fazem em outros canais. Códigos curtos têm alta taxa de transferência, o que permite enviar mensagens de um para muitos e altos volumes de mensagens individuais. Nossas novas configurações de gerenciamento de consentimento para o Canadá mantêm a sua conformidade com os regulamentos nacionais.

Adicione a permissão do usuário "Encerrar sessão do Messaging"

Antes da versão Summer '20, os usuários podiam encerrar sessões do Messaging em andamento com a permissão do usuário "Configurar o Messaging". Da versão Summer '20 em diante, essa permissão não pode ser usada para encerrar sessões do Messaging. Para permitir que agentes e supervisores encerrem sessões, atualize seus conjuntos de permissões do usuário para incluir a permissão "Encerrar sessão do Messaging".

Reduza a carga de trabalho de seus agentes com bots do Einstein para Facebook

Implante bots em seu canal do Facebook Messenger. Permita que os bots cuidem das solicitações de rotina de seus clientes, como redefinições de senha e rastreamento de pedido, enquanto os agentes dedicam tempo a lidar com problemas mais complexos.

Gerenciar consentimento do cliente para vários idiomas

Mantenha-se em conformidade escrevendo palavras-chave de consentimento únicas e respostas automatizadas para cada idioma ao qual você dá suporte. Use respostas personalizadas para considerar regulamentos específicos do país.

Usar eventos do kit de ferramentas de conversa para o Messaging

Crie ou atualize registros com base no conteúdo das mensagens. Agora, quando ocorrem determinados tipos de evento no console, como quando um agente envia uma mensagem a um cliente, seu código JavaScript pode ser executado. Use os eventos `lightning:conversationNewMessage` e `lightning:conversationAgentSend` para o Messaging.

Entre em contato com clientes por meio de conversas iniciadas por agente no Facebook e no WhatsApp (beta aberto)

Quando um problema exige mais pesquisa, o recurso Conversas iniciadas pelo agente permitem que os agentes encerrem uma conversa, encontrem a solução e então reiniciem a conversa. Esse recurso está disponível ao público em geral para canais SMS e agora está disponível como um beta aberto para o Facebook Messenger e o WhatsApp.

Alterações de dependência no Messaging

Da versão Summer '20 em diante, o High Velocity Sales (HVS) não é mais necessário para ver o botão Iniciar conversa em registros de Conta pessoal.

Expanda seu alcance com mensagens de código curto no Canadá

Use números de telefone com código curto para enviar mensagens recorrentes e alertas únicos a clientes canadenses. Quando os clientes respondem, eles podem conversar com agentes de suporte da mesma forma que fazem em outros canais. Códigos curtos têm alta taxa de transferência, o que permite enviar mensagens de um para muitos e altos volumes de mensagens individuais. Nossas novas configurações de gerenciamento de consentimento para o Canadá mantêm a sua conformidade com os regulamentos nacionais.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. Esse recurso está disponível em organizações do Salesforce com acesso ao Messaging por meio de um complemento de Engajamento digital e o SKU do complemento de códigos curtos.

Por quê: Códigos curtos normalmente são usados para mensagens de transações ou conteúdo promocional. Obtenha os benefícios de códigos curtos enquanto oferece o suporte instantâneo personalizado que seus clientes conhecem e adoram. Antes, os canais de código curto estavam disponíveis apenas nos Estados Unidos.

Como: Para solicitar o SKU do complemento de códigos curtos, entre em contato com o Executivo ou o Representante de Vendas de sua conta do Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Configurar canais de código curto em Messaging (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Adicione a permissão do usuário "Encerrar sessão do Messaging"

Antes da versão Summer '20, os usuários podiam encerrar sessões do Messaging em andamento com a permissão do usuário "Configurar o Messaging". Da versão Summer '20 em diante, essa permissão não pode ser usada para encerrar sessões do Messaging. Para permitir que agentes e supervisores encerrem sessões, atualize seus conjuntos de permissões do usuário para incluir a permissão "Encerrar sessão do Messaging".

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. Esse recurso está disponível em organizações do Salesforce com acesso ao Messaging por meio de um complemento de Engajamento digital.

Como: Atualize seu conjunto de permissões do Messaging. Edite as Permissões do aplicativo para seus usuários e selecione **Encerrar sessão do Messaging**. Salve suas atualizações.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Criar um conjuntos de permissões do Messaging (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Reduza a carga de trabalho de seus agentes com bots do Einstein para Facebook

Implante bots em seu canal do Facebook Messenger. Permita que os bots cuidem das solicitações de rotina de seus clientes, como redefinições de senha e rastreamento de pedido, enquanto os agentes dedicam tempo a lidar com problemas mais complexos.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. Esse recurso está disponível em organizações com acesso ao Messaging por meio de um complemento de Engajamento digital.

CONSULTE TAMBÉM:

Expanda seu público com o Facebook Messenger (disponível ao público em geral)

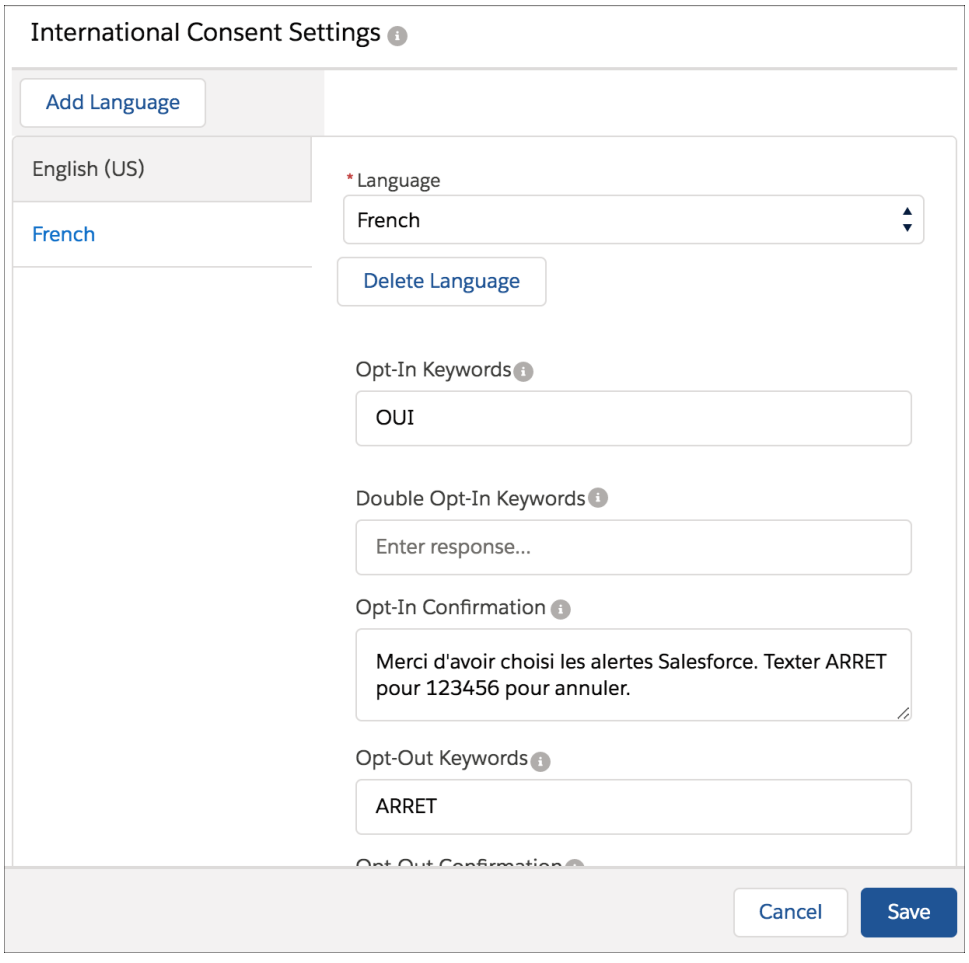
Gerenciar consentimento do cliente para vários idiomas

Mantenha-se em conformidade escrevendo palavras-chave de consentimento únicas e respostas automatizadas para cada idioma ao qual você dá suporte. Use respostas personalizadas para considerar regulamentos específicos do país.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. Esse recurso está disponível em organizações do Salesforce com acesso ao Messaging por meio de um complemento de Engajamento digital.

Por quê: Comunique-se com seus clientes no idioma que eles falam. Quando você usa códigos curtos, sua empresa precisa seguir os requisitos de conformidade da operadora, os padrões do setor e as leis vigentes.

Como: Quando você cria ou edita um canal do Messaging, selecione os idiomas aos quais deseja dar suporte nas Configurações de consentimento internacional. Insira palavras-chave às quais seu canal responda automaticamente. Então escreva respostas personalizadas para essas palavras-chave.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Criar respostas automatizadas para canais do Messaging (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Usar eventos do kit de ferramentas de conversa para o Messaging

Crie ou atualize registros com base no conteúdo das mensagens. Agora, quando ocorrem determinados tipos de evento no console, como quando um agente envia uma mensagem a um cliente, seu código JavaScript pode ser executado. Use os eventos `lightning:conversationNewMessage` e `lightning:conversationAgentSend` para o Messaging.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. Esse recurso está disponível em organizações do Salesforce com acesso ao Messaging por meio de um complemento de Engajamento digital.

Como: Use o `aura:handler` para escutar o evento do Lightning.

Entre em contato com clientes por meio de conversas iniciadas por agente no Facebook e no WhatsApp (beta aberto)

Quando um problema exige mais pesquisa, o recurso Conversas iniciadas pelo agente permitem que os agentes encerrem uma conversa, encontrem a solução e então reiniciem a conversa. Esse recurso está disponível ao público em geral para canais SMS e agora está disponível como um beta aberto para o Facebook Messenger e o WhatsApp.

Onde: Essa alteração se aplica a organizações com acesso ao Messaging por meio de um complemento de Engajamento digital. O Messaging no Lightning Experience está disponível nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer com o Service Cloud ou o Sales Cloud.

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

Como: Depois que os agentes encontram uma solução em potencial, eles navegam para a página inicial do registro do cliente e clicam em Iniciar conversa. É aberta uma nova guia com a sessão mais recente e uma mensagem dizendo que uma sessão foi iniciada. Os agentes continuam a conversa do ponto em que pararam. Eles podem enviar várias mensagens.

Nota: Para mensagens iniciadas pelo agente, usamos as informações de recusa do cliente mais atualizadas no momento do envio da mensagem. Se os usuários finais mudarem seu status de recusa depois que uma mensagem de saída inicial for enviada, os agentes poderão enviar mensagens adicionais até o status de recusa oficial ser atualizado.

Se o cliente não estiver disponível para responder, os agentes poderão fechar a guia de conversa. Eles são notificados quando o cliente responde. Uma mensagem de saída em estado de espera não consome a capacidade do agente.

Se o agente original ficar offline antes de o cliente responder, a conversa será encaminhada para um agente disponível ou aguardará até alguém ficar disponível.

Nota: Tanto o Facebook quanto o WhatsApp têm regras específicas de engajamento para o envio de mensagens aos usuários. Para mensagens iniciadas pelo agente, há momentos em que o agente acredita que enviou uma mensagem, mas o Facebook ou

o WhatsApp bloqueou a mensagem devido a regras específicas. Durante o beta, os agentes podem nem sempre estar cientes de mensagens bloqueadas.

Alterações de dependência no Messaging

Da versão Summer '20 em diante, o High Velocity Sales (HVS) não é mais necessário para ver o botão Iniciar conversa em registros de Conta pessoal.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. Esse recurso está disponível em organizações do Salesforce com acesso ao Messaging por meio de um complemento de Engajamento digital.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Enviar mensagens de saída iniciadas pelo agente (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Vinculação de objeto de canal: Registros para voz (beta)

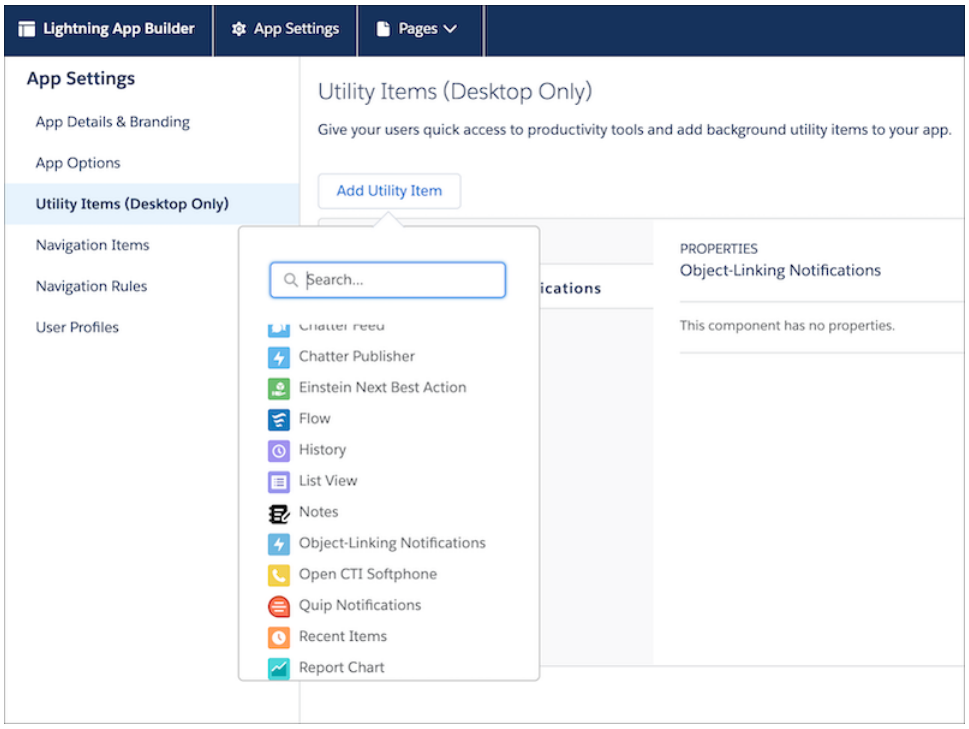
Economize tempo de seus agentes criando regras para vincular chamadas de voz a registros como contatos. Quando um agente aceita uma chamada e a abre no espaço de trabalho, você pode solicitar que escolham entre os registros recomendados, pesquisem um registro ou criem um.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. Há suporte para notificações do agente apenas no console do Lightning.

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

Quem: Esse recurso é para usuários do Voice. Fique atento à disponibilidade em outros tipos de canais.

Como: Insira o objeto de canal na caixa Busca rápida em Configuração de serviço e selecione Vinculação de objeto de canal. Em seguida, clique em Nova regra de vinculação para iniciar o fluxo guiado para o canal Voice. Adicione o utilitário de segundo plano Notificações de vinculação de objeto no Criador de aplicativo para gerar mensagens ao agente.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Vinculação de canal e objeto para o Voice (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Serviço integrado para aplicativos móveis: Eliminação de alguns bugs

Na versão mais recente do SDK do Serviço integrado, nós nos concentramos em melhorias na acessibilidade e em correções de bugs.

Onde: Essa alteração se aplica ao SDK de Serviço para Aplicativos móveis para iOS (versão 224.0.0) e Android (versão 224.0.0).

Como: Para obter mais detalhes sobre novos recursos, consulte as notas de versão para iOS e Android. Visite o Centro do desenvolvedor de SDK de serviço integrado para obter outros recursos.

Serviço integrado para Web: Visualização do menu de canal, itens dinâmicos do menu de canal, novo design do cabeçalho de chat e componente da Web do Lightning

Visualize suas opções de identidade de marca de Menu do canal durante a configuração com uma visualização ativa. Personalize as visitas ao site do cliente com um menu de canal dinâmico usando uma API. Simplifique seu cabeçalho padrão para Chat integrado ou personalize o cabeçalho usando um Componente da Web do Lightning.

NESTA SEÇÃO:

Veja uma visualização de menu do Live Channel

Visualize rapidamente suas opções de identidade de marca do Menu do canal durante a configuração. Veja como suas cores, ícones, fontes e texto ficam em uma visualização ativa antes da implantação no seu site ou comunidade do Salesforce.

Responda com um menu de canal dinâmico

Mostre, oculte ou reordene as seleções de canal conforme os clientes navegam no seu site para obter uma experiência mais dinâmica. Altere as opções de canal oferecidas com base em seus critérios com nossa API de Novo pedido.

Conversas aprimoradas com um cabeçalho de chat aprimorado

Forneça uma experiência moderna para seus clientes com um cabeçalho de chat integrado. O design mais estreito mantém o conteúdo crítico na janela principal para uma interação mais focada.

Personalizar o cabeçalho do chat com um componente da Web do Lightning

Crie um cabeçalho de chat personalizado usando um componente da Web do Lightning (LWC). Os LWCs têm recursos avançados e usam versões mais novas do ECMAScript do que os componentes do Aura. Você os implanta da mesma maneira que o faz com os do Aura e ambos os tipos podem funcionar lado a lado em seu site.

Forneça animações para o menu do canal e o chat com acessibilidade

Animações incríveis ajudam os usuários a saber que a experiência está funcionando. Para Chat e Menu de canal, forneça essa confirmação e, ao mesmo tempo, permita que clientes que deficiências vestibulares ou baixas velocidades de rede desativem as animações nas configurações do SO.

Transformar sessões de chat do início ao fim

Repense sua experiência de chat do cliente usando a API de Serviço integrado para atualizar suas configurações de botão de modo dinâmico. Substitua o botão iniciar padrão e mova-o para outro local na sua página da web. Crie um chat final ou limpe os dados da sessão com base na ação do usuário para uma experiência responsiva.

Adicione pesquisas pós-chat para um serviço cinco estrelas

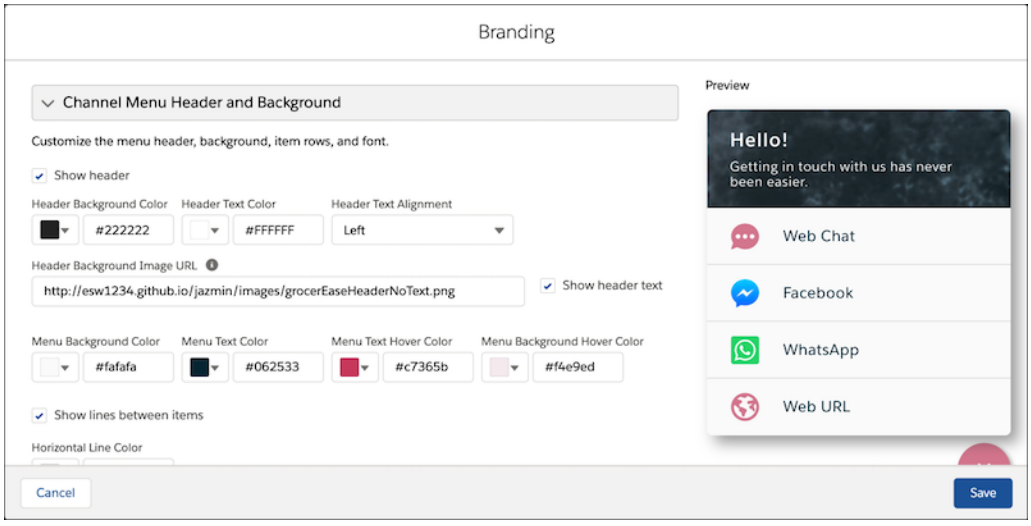
Crie pesquisas com os clientes após o chat para classificar o serviço de seus agentes ou fazer uma pergunta. As Pesquisas do Salesforce são fáceis de configurar e fornecem feedback de engajamento valioso.

Veja uma visualização de menu do Live Channel

Visualize rapidamente suas opções de identidade de marca do Menu do canal durante a configuração. Veja como suas cores, ícones, fontes e texto ficam em uma visualização ativa antes da implantação no seu site ou comunidade do Salesforce.

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

Por quê: A visualização ativa de suas seleções é exibida no modal Identidade de marca. E você pode visualizar suas atualizações de texto em configuração de rótulos. As alterações podem levar até 10 minutos para aparecerem pela primeira vez no site devido ao armazenamento em cache.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Configurar o menu do canal (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

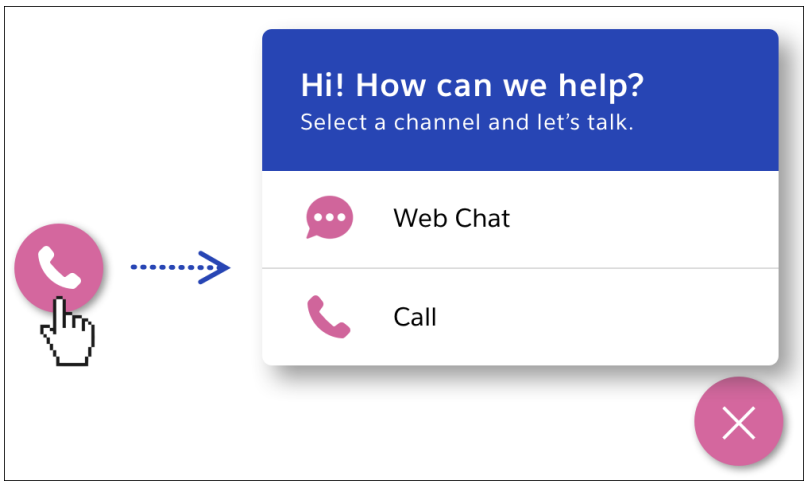
Ajuda do Salesforce: Definir a identidade de marca para o menu do canal (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Responda com um menu de canal dinâmico

Mostre, oculte ou reordene as seleções de canal conforme os clientes navegam no seu site para obter uma experiência mais dinâmica. Altere as opções de canal oferecidas com base em seus critérios com nossa API de Novo pedido.

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

Por quê: Um Menu de canal dinâmico permite que você responda a ações do cliente no seu site. Detecte uma implantação de chat de vendas do Salesforce ou um botão de chamada quando eles rolam para uma nova página do produto. Ofereça assistência especializada por meio da implantação do chat ou do URL da Web se forem adicionados itens a um carrinho de compras. Configure implantações específicas para todas as suas alterações locais do tempo de execução ao menu do Canal.



Como: As atualizações da API cujas opções de canal são exibidas e mudam o botão de ação conforme os clientes interagem com o seu site.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Reordenação do menu do canal (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

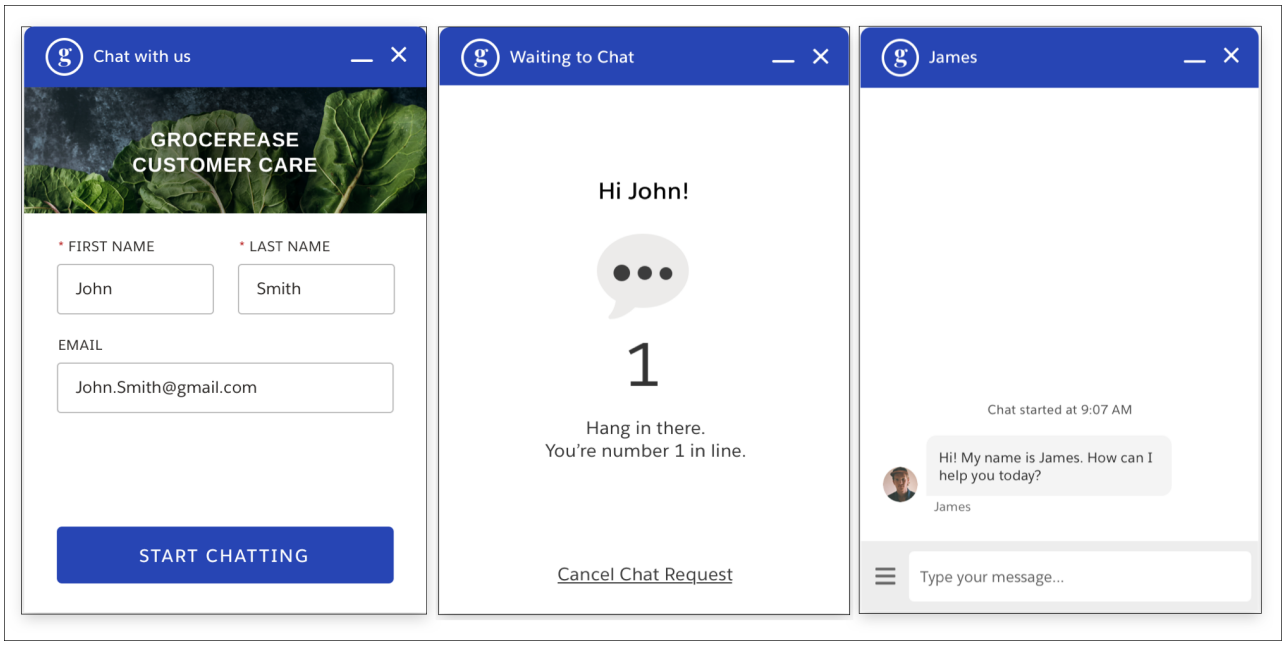
Ajuda do Salesforce: Configurar o menu do canal (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Conversas aprimoradas com um cabeçalho de chat aprimorado

Forneça uma experiência moderna para seus clientes com um cabeçalho de chat integrado. O design mais estreito mantém o conteúdo crítico na janela principal para uma interação mais focada.

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

Por quê: Aqui está o novo cabeçalho de chat com três estados padrão. Adicione o logotipo da sua marca, a cor e o texto para uma interação personalizada que aprimore sua conversa na janela principal.



Como: O novo cabeçalho de chat é padrão, e sua identidade de marca existente é aplicada, incluindo um logotipo ao cabeçalho. Verifique as seleções de cor no modal Identidade de marca para estes campos: Cabeçalho, Texto do cabeçalho e Cabeçalho alternativo. Qualquer cabeçalho em segundo plano personalizado que você tenha aplicado anteriormente é removido de modo automático. O recurso Salvar transcrição para visitantes agora está localizado no menu do rodapé.

Importante: Oferecemos suporte ao uso das opções de identidade de marca em configuração e nos parâmetros personalizáveis no trecho de código. Se você tiver adicionado CSS personalizado em seu componente integrado, teste sua janela de chat antes de cada versão para garantir que ela funcione adequadamente.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Configurar chat integrado (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Configurar identidade de marca geral (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Personalizar o cabeçalho do chat com um componente da Web do Lightning

Crie um cabeçalho de chat personalizado usando um componente da Web do Lightning (LWC). Os LWCs têm recursos avançados e usam versões mais novas do ECMAScript do que os componentes do Aura. Você os implanta da mesma maneira que o faz com os do Aura e ambos os tipos podem funcionar lado a lado em seu site.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Professional, Performance e Unlimited que usam o trecho de código integrado.

Como: Crie seu componente e implante em sua organização. Em Configuração de serviço integrado, escolha sua implantação, edite Configurações de chat e use a tabela Personalizar com componentes do Lightning para escolher seu componente de Cabeçalho de chat. As alterações são somente para o Chat integrado e não podem ser aplicadas ao Field Service nem à Reserva de compromisso.

CONSULTE TAMBÉM:

https://developer.salesforce.com/docs/atlas.en-us.snapins_web_dev.meta/snapins_web_dev/snapins_web_overview.htm

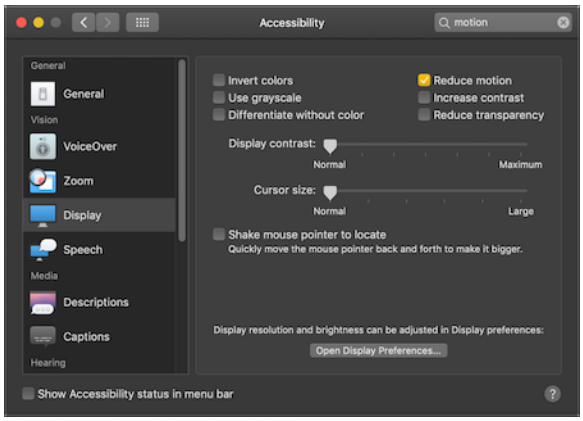
https://developer.salesforce.com/docs/component-library/bundle/lightningsnapin-base-chat-header/documentation

Forneça animações para o menu do canal e o chat com acessibilidade

Animações incríveis ajudam os usuários a saber que a experiência está funcionando. Para Chat e Menu de canal, forneça essa confirmação e, ao mesmo tempo, permita que clientes que deficiências vestibulares ou baixas velocidades de rede desativem as animações nas configurações do SO.

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

Por quê: Animações adicionadas ao Menu de canal incluem: poof fechado, poof do botão de ação e focalização do item de menu. Para Chat: um fade-in e um fade-out ao minimizar e maximizar a janela de chat. Os usuários têm a opção de desativar isso com uma configuração de movimento reduzido no SO do dispositivo.



Transformar sessões de chat do início ao fim

Repense sua experiência de chat do cliente usando a API de Serviço integrado para atualizar suas configurações de botão de modo dinâmico. Substitua o botão iniciar padrão e mova-o para outro local na sua página da web. Crie um chat final ou limpe os dados da sessão com base na ação do usuário para uma experiência responsiva.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Professional, Performance e Unlimited. Esse recurso está disponível com o trecho de código integrado por meio do Lightning Out e não está disponível para Comunidades.

CONSULTE TAMBÉM:

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

Adicione pesquisas pós-chat para um serviço cinco estrelas

Crie pesquisas com os clientes após o chat para classificar o serviço de seus agentes ou fazer uma pergunta. As Pesquisas do Salesforce são fáceis de configurar e fornecem feedback de engajamento valioso.

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

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Personalizar pós-chat com pesquisas (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Knowledge: Propriedade do artigo e compartilhamento

O Lightning Knowledge introduz o compartilhamento (beta), de modo que você pode aproveitar o poder da plataforma. Defina o compartilhamento padrão e personalize regras baseadas em critérios para seu conteúdo e seus leitores. A ação Alterar o proprietário, disponível a todas as organizações do Salesforce com o Lightning Knowledge, ajuda você a ser específico sobre o acesso baseado no proprietário se você fizer a mudança para o compartilhamento.

NESTA SEÇÃO:

Usar compartilhamento do Salesforce com o Lightning Knowledge (beta)

Aproveite os recursos de compartilhamento que você já conhece, como padrões organizacionais, acesso a hierarquias de papel do proprietário e regras baseadas em critérios. O modelo de compartilhamento do Salesforce padrão contrasta com o padrão para o Knowledge, que usa categorias de dados para controlar o acesso além de permissões do objeto. Quando você usa o compartilhamento padrão, as categorias de dados ainda classificam os arquivos, mas não controlam mais o acesso a registro.

Alterar os proprietários do registro no Lightning Knowledge

Escolha que pessoa ou fila é responsável pelo rascunho de um artigo ou adicione os campos de propriedade aos relatórios. A ação Alterar o proprietário dá suporte para organizações que estão mudando para compartilhamento padrão do Salesforce com o Knowledge. Lembre-se de que o proprietário controla o acesso ao registro apenas se você ativar o compartilhamento para o Knowledge.

Rastreie mais usos de artigo com artigos vinculados

Quando um artigo é usado em uma conversa por Chat, Messaging ou Social, ele é anexado à lista Artigos vinculados. Um artigo compartilhado em uma publicação social com um caso ainda é anexado ao caso no objeto Artigo do caso, enquanto um artigo compartilhado em conversas sociais independentes é anexado no objeto Artigo vinculado. Antes, o objeto Artigo vinculado era associado apenas a ordens de trabalho, tipos de trabalho e itens de linha de ordem de trabalho.

Filtrar relatórios do Knowledge pela categoria dos dados

Filtre relatórios do Knowledge pela categoria para retornar informações sobre todas as categorias e subcategorias dos artigos do Knowledge.

Usar compartilhamento do Salesforce com o Lightning Knowledge (beta)

Aproveite os recursos de compartilhamento que você já conhece, como padrões organizacionais, acesso a hierarquias de papel do proprietário e regras baseadas em critérios. O modelo de compartilhamento do Salesforce padrão contrasta com o padrão para o Knowledge, que usa categorias de dados para controlar o acesso além de permissões do objeto. Quando você usa o compartilhamento padrão, as categorias de dados ainda classificam os arquivos, mas não controlam mais o acesso a registro.

Onde: O compartilhamento para o Lightning Knowledge está disponível para as edições Enterprise, Essentials, Performance, Developer e Unlimited em que o Lightning Knowledge está habilitado.

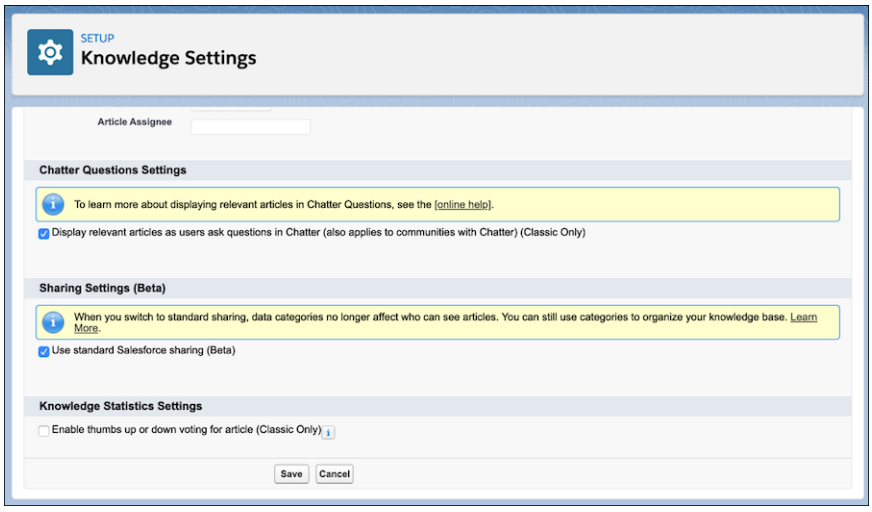
Nota: Como um recurso beta, o Compartilhamento para Lightning Knowledge é uma prévia e não faz parte dos "Serviços" estipulados no seu contrato de assinatura mestre com a Salesforce. Use esse recurso a seu exclusivo critério e tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis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

Quem: Entre em contato com o suporte da Salesforce para habilitar esse recurso na sua organização. A versão beta do Compartilhamento não é a ideal para todas as organizações. Leia as limitações e tente compartilhar em uma organização de sandbox, se não tiver certeza. Por exemplo, você não pode criar regras que compartilhem artigos com usuários convidados ou usuários de alto volume. Recomendamos que você não use o compartilhamento em organizações que você deseja que compartilhem apenas alguns artigos públicos com usuários do portal de alto volume e convidados.

Por quê: Simplifique sua estratégia de acesso ao artigo usando o mesmo modelo de compartilhamento usado para outros objetos, com algumas exceções. Por exemplo, você pode criar uma regra que modifique o acesso com base no campo Tipo de registro. Quando o Compartilhamento está habilitado, você ainda pode usar categorias de dados para classificar artigos e como filtros para pesquisas e consultas.

Como: Para mudar para o modelo de compartilhamento do Salesforce para Knowledge, edite a página Configurações do Knowledge em Configuração.

1. Em Configurações de compartilhamento, habilite **Usar compartilhamento padrão do Salesforce (beta)**.
2. Salve suas alterações.



3. Em seguida, você pode visualizar e alterar as configurações de compartilhamento para o Knowledge. Em Configuração, insira `compartilhamento` na caixa Busca rápida e selecione **Configurações de compartilhamento**.

Edite as configurações de compartilhamento e adicione regras conforme desejar. Por padrão, o objeto do Knowledge usa leitura/gravação pública para usuários internos e leitura/gravação privada para acesso externo.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Compartilhamento no Lightning Knowledge (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

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

Ideia do IdeaExchange: Permitir atribuições de Regra de compartilhamento a artigos do Knowledge

Ideia do IdeaExchange: Objeto Configurações de compartilhamento para o Knowledge__kav

Alterar os proprietários do registro no Lightning Knowledge

Escolha que pessoa ou fila é responsável pelo rascunho de um artigo ou adicione os campos de propriedade aos relatórios. A ação Alterar o proprietário dá suporte para organizações que estão mudando para compartilhamento padrão do Salesforce com o Knowledge. Lembre-se de que o proprietário controla o acesso ao registro apenas se você ativar o compartilhamento para o Knowledge.

Onde: Essa alteração se aplica às edições Enterprise, Essentials, Performance, Developer e Unlimited do Knowledge com o Lightning Knowledge habilitado.

Quem: Para usar a ação Alterar proprietário, os usuários devem ter a permissão para transferir registros, gerenciar artigos e ter a permissão de objeto do Knowledge para criar, ler e editar artigos. Para ser proprietário do artigo, o usuário ou a fila deve ter permissão para visualizar artigos em rascunho. Quando você usa categorias de dados para controlar o acesso ao registro, o proprietário precisa de acesso baseado em categoria.

Por quê: Se você mudar para um compartilhamento padrão para o objeto Knowledge, definir o proprietário do artigo torna possível ajustar quem tem acesso. Antes, não era possível alterar o proprietário do artigo. Por padrão, o proprietário é o usuário que criou o artigo ou o usuário que envia uma tradução. Com o novo recurso de propriedade por fila, tarefas como filtrar relatórios e modos de exibição de lista por proprietário ou escrever regras de validação poderão se aplicar a filas e usuários.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Alterar o proprietário de um registro (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Usar compartilhamento do Salesforce com o Lightning Knowledge (beta)

Rastreie mais usos de artigo com artigos vinculados

Quando um artigo é usado em uma conversa por Chat, Messaging ou Social, ele é anexado à lista Artigos vinculados. Um artigo compartilhado em uma publicação social com um caso ainda é anexado ao caso no objeto Artigo do caso, enquanto um artigo compartilhado em conversas sociais independentes é anexado no objeto Artigo vinculado. Antes, o objeto Artigo vinculado era associado apenas a ordens de trabalho, tipos de trabalho e itens de linha de ordem de trabalho.

Onde: Essa alteração se aplica a edições Enterprise, Essentials, Performance, Developer e Unlimited no Lightning Experience com o Lightning Knowledge habilitado.

Filtrar relatórios do Knowledge pela categoria dos dados

Filtre relatórios do Knowledge pela categoria para retornar informações sobre todas as categorias e subcategorias dos artigos do Knowledge.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as edições do Lightning Knowledge no Lightning Experience.

CONSULTE TAMBÉM:

Filtrar relatórios do Knowledge pela categoria

Roteamento: Capacidade baseada em status e habilidades adicionais priorizadas

O modelo de capacidade baseada em status está disponível ao público em geral. Meça a capacidade do agente com mais precisão usando o status do trabalho aceito. Elimine habilidades adicionais de modo iterativo, em vez de todas de uma vez.

NESTA SEÇÃO:

Determine a capacidade do agente com base no status do item de trabalho (disponível ao público em geral)

Meça a capacidade do agente com mais precisão. O Omni-Channel agora pode determinar a capacidade do agente com base no status do trabalho aceito, em vez de no método anterior de guias abertas. Se os agentes não estiverem disponíveis, o trabalho deles permanecerá atribuído e vai se refletir na capacidade deles até que o trabalho seja concluído ou reatribuído.

Priorizar habilidades de roteamento adicionais

Se você usa roteamento baseado em habilidades com o método de configuração de atributo ou o Apex code, poderá definir algumas habilidades como adicionais. Para habilidades adicionais, agora você pode especificar a ordem em que as habilidades são eliminadas se, depois do tempo limite especificado, nenhum agente com a habilidade estiver disponível. Habilidades de valor de prioridade maior são descartadas primeiro. Habilidades de valor de prioridade menor, como 0, são descartadas por último.

Determine a capacidade do agente com base no status do item de trabalho (disponível ao público em geral)

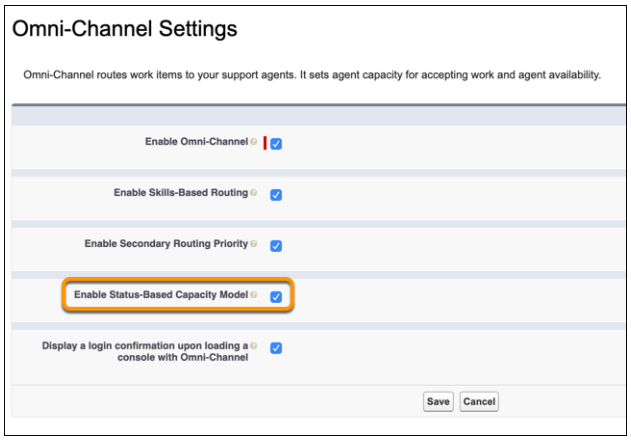
Meça a capacidade do agente com mais precisão. O Omni-Channel agora pode determinar a capacidade do agente com base no status do trabalho aceito, em vez de no método anterior de guias abertas. Se os agentes não estiverem disponíveis, o trabalho deles permanecerá atribuído e vai se refletir na capacidade deles até que o trabalho seja concluído ou reatribuído.

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

Por quê: Com o novo modelo de capacidade baseado em status, o trabalho permanece atribuído e aplicado à capacidade de um agente até ser concluído ou reatribuído a outro agente. Em contraste, o modelo de capacidade baseado em guia atual libera a capacidade de um agente quando a guia de trabalho é fechada no console de serviço.

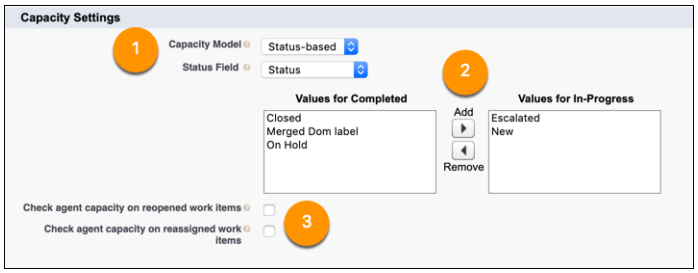
Nota: O modelo de capacidade baseado em status pode ser usado apenas para casos, leads e objetos personalizados. Ele não tem suporte para itens de trabalho em tempo real, como chat e mensagens. Além disso, o console do Supervisor do Omni-Channel não tem suporte para todos os pontos de dados relacionados a esse modelo.

Como: Nas configurações do Omni-Channel, clique em **Habilitar modelo de capacidade baseado em status**.



Para cada canal de serviço, selecione o modelo de capacidade baseado em status. (1) Em seguida, especifique o campo da lista de opções que você deseja usar para acompanhar o status do trabalho e os valores de campo que você sua para o trabalho concluído e em andamento. (2)

Para trabalho atribuído a um agente específico, você pode escolher substituir a verificação de capacidade e manter o trabalho atribuído ao agente. (3)



Nota: Se você configurar um canal para usar o modelo de capacidade baseado em status, o trabalho permanecerá atribuído mesmo que os agentes fechem as guias. A guia Meu trabalho no widget Omni-Channel mostra o trabalho atribuído ao agente até ele ser concluído ou reatribuído. Os agentes podem abrir uma guia para trabalhar usando a guia Meu trabalho.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Criar canais de serviço (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Priorizar habilidades de roteamento adicionais

Se você usa roteamento baseado em habilidades com o método de configuração de atributo ou o Apex code, poderá definir algumas habilidades como adicionais. Para habilidades adicionais, agora você pode especificar a ordem em que as habilidades são eliminadas se, depois do tempo limite especificado, nenhum agente com a habilidade estiver disponível. Habilidades de valor de prioridade maior são descartadas primeiro. Habilidades de valor de prioridade menor, como 0, são descartadas por último.

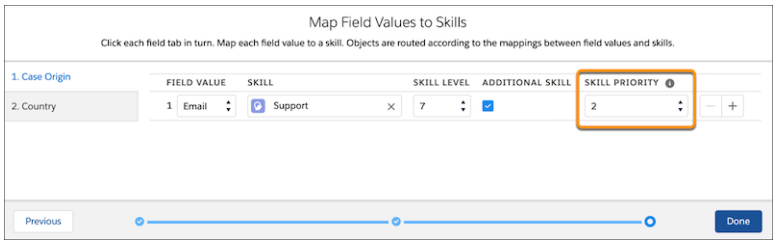
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: Inicialmente, o Omni-Channel tenta rotear um item de trabalho a um agente com todas as habilidades solicitadas. Se um agente com todas as habilidades não estiver disponível, o Omni-Channel descartará as habilidades marcadas como adicionais conforme seu valor de prioridade. Depois do período de tempo limite de habilidades adicionais, conforme especificado na configuração de roteamento, o Omni-Channel descarta as habilidades com o mesmo valor de prioridade até um agente com as habilidades restantes

estar disponível. O item de trabalho então é roteado para o agente mais adequado, mesmo que o agente não tenha todas as habilidades adicionais.

Nota: Habilidades com o mesmo valor de prioridade resultantes do método de configuração de atributo ou Apex code pertencem ao mesmo grupo e são descartadas juntas.

Como: Na Configuração de atributo para o fluxo de configuração de Roteamento baseado em habilidades, selecione **Habilidade adicional** e defina a **Prioridade da habilidade**.



Por exemplo, você pode configurar as seguintes habilidades obrigatórias e adicionais:

- Idioma: Inglês e francês são obrigatórios, não adicionais.
- Tipo de problema: Software e hardware são habilidades adicionais da prioridade mais alta, 0.
- Produto: Alto-falante, mouse e teclado são habilidades adicionais de prioridade 1.
- Local: EUA, Inglaterra, Canadá e França são habilidades adicionais de prioridade 2.

Neste exemplo, habilidades de idioma não são adicionais, assim, nunca são descartadas. Habilidades associadas ao campo Tipo de problema são da prioridade mais alta, assim, o Omni-Channel as descarta por último. Habilidades associadas ao campo Local são descartadas primeiro.

A opção **Tempo limite para descartar habilidades adicionais**, definida na configuração de roteamento, especifica o tempo a esperar antes de descartar cada conjunto de habilidades adicionais.

Nota: Se você tiver conjuntos de mapeamento de atributo existentes com habilidades adicionais, essas habilidades serão tratadas como se tivessem sido definidas para a prioridade 0 e são descartadas por último. Você pode ajustá-las editando o conjunto de mapeamento de atributos. Considere ajustar o **Tempo limite para descartar habilidades adicionais** para considerar o tempo para descartar habilidades adicionais por ordem de prioridade. O tempo necessário para rotear o item de trabalho para um agente pode ser mais longo que quando habilidades adicionais são descartadas todas de uma só vez.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Criar canais de serviço (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Outras alterações no Service Cloud

Conheça outras alterações que fizemos no Service Cloud.

NESTA SEÇÃO:

Mostrar relacionamentos polimórficos e de registro estendidos com o componente Registro relacionado

Agora seus agentes podem pesquisar mais informações com menos cliques. Os agentes podem usar o componente Registro relacionado atualizado para pesquisar dois níveis de relacionamentos de registro para obter mais contexto para os clientes.

Alterações de permissão para recursos do Service Cloud
Analise as alterações de acesso aos recursos do Service Cloud que entram em vigor com a versão Summer '20.

Mostrar relacionamentos polimórficos e de registro estendidos com o componente Registro relacionado

Agora seus agentes podem pesquisar mais informações com menos cliques. Os agentes podem usar o componente Registro relacionado atualizado para pesquisar dois níveis de relacionamentos de registro para obter mais contexto para os clientes.

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

Quem: Para criar e salvar páginas do Lightning no Criador de aplicativo Lightning, os usuários precisam da permissão "Personalizar aplicativo". Para visualizar páginas do Lightning no Criador de aplicativo Lightning, os usuários precisam da permissão "Visualizar instalação e configuração".

Por quê: Agora os agentes podem pesquisar um valor de campo no registro relacionado que está associado a outro registro. Por exemplo, um agente pode pesquisar a conta para um contato relacionado a um caso. Antes, o agente podia pesquisar apenas um nível de um relacionamento de registro. Assim, ele pode pesquisar o contato que está relacionado ao caso, mas não a conta que está associada ao contato que está naquele caso.

Agora, os agentes também podem pesquisar campos polimórficos no componente Registro relacionado. Por exemplo, o campo "Tarefas relacionadas a" pode assumir um valor de Caso, Conta ou Oportunidade e assim por diante. Então o agente pode selecionar o tipo de campo de pesquisa "Caso" e, de lá, exibir o caso. Antes, não havia suporte para campos polimórficos no componente Registro relacionado.

Como: No Criador de aplicativo Lightning, selecione a página do registro e adicione o componente Registro relacionado a ela. Especifique a primeira pesquisa de registro, então especifique a pesquisa de segundo nível. Você deve especificar uma pesquisa de primeiro nível antes de poder adicionar uma pesquisa de segundo nível. A pesquisa de segundo nível deve ser um campo acessível da primeira pesquisa de registro.

Para permitir que os usuários pesquisem campos polimórficos, selecione um tipo de campo de pesquisa polimórfico na pesquisa de primeiro nível ou na pesquisa de segundo nível.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Componentes padrão de páginas do Lightning (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Criar e configurar páginas de registro do Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Alterações de permissão para recursos do Service Cloud

Analise as alterações de acesso aos recursos do Service Cloud que entram em vigor com a versão Summer '20.

Direitos e marcos

O acesso a modelos de direito, processos de direito, marcos de ordem de trabalho e tipos de marco está limitado a administradores do Salesforce, usuários com acesso aos objetos Caso, Direito ou Ordem de trabalho e a usuários com a permissão Visualizar configuração.

Artigos vinculados

O acesso a artigos vinculados na API está limitado a usuários com acesso ao registro pai vinculado ao artigo do Knowledge.

CONSULTE TAMBÉM:

Artigo do Knowledge: Descrições de permissão de perfil do usuário

Setores: Gerenciamento de resposta à emergência, além de melhor foco do cliente com planos de ação, aprimoramentos de pesquisa, gerenciamento de visita à loja e muito mais

As soluções verticais de Setores do Salesforce são repletas de recursos feitos para aproximarem você das pessoas que contam com você. O Gerenciamento de resposta à emergência do Salesforce o ajuda a realizar o rastreamento de contato, o monitoramento e outros recursos rapidamente quando acontece uma crise. O Health Cloud tem novos recursos de resposta à emergência, além de mais maneiras de dar suporte aos funcionários do call center e conectar-se a pacientes, além de maior conveniência e usabilidade. O Financial Services Cloud facilita o uso de Planos de ação e o ajuda a aproveitar os dados de solicitação de empréstimo de seus clientes para criar contas financeiras. A Consumer Goods Cloud ajuda seus representantes de campo a se concentrarem nos dados mais importantes e gerenciarem suas programações com mais facilidade. A Manufacturing Cloud ajuda a manter seus planos de vendas em dia permitindo que os gerentes de contas definam metas da conta e prevejam melhor.

NESTA SEÇÃO:

Introdução ao Gerenciamento de resposta à emergência do Salesforce

O Gerenciamento de resposta à emergência do Salesforce ajuda você atender aos seus clientes e comunidades quando eles mais precisam. Forneça assistência a pacientes sintomáticos e acompanhe e monitore pessoas possivelmente expostas. Alocar recursos e serviços de emergência com ainda mais velocidade e eficiência.

Health Cloud: Gerenciamento de emergência, Registro de pesquisa de provedor, Suporte de vendas do dispositivo e muito mais

O Health Cloud traz a você ainda mais maneiras de se conectar com as pessoas que precisam da sua ajuda. Você pode ajudar a interromper a disseminação da infecção e prestar assistência rapidamente em uma situação de emergência de saúde pública. Os provedores de assistência podem monitorar os pacientes remotamente para acompanhar os indicadores de saúde. Os provedores de dispositivos médicos podem registrar dispositivos e acompanhar solicitações de envio para ajudar a levar o equipamento certo ao paciente certo. Empresas de dispositivos e vendedores recebem suporte para eficiência nas visitas ao local e gerenciamento de inventário, incluindo um aplicativo móvel. Você pode usar formulários de consentimento para mais tipos de interações. Os operadores do call center recebem resultados mais úteis quando eles pesquisa provedores em nome dos pacientes. Caso as pesquisas do provedor não estejam funcionando bem, agora é possível visualizar um log para ajudar a resolver o problema.

Financial Services Cloud: Mais maneiras de compartilhar dados e colaborar

O Financial Services Cloud oferece novas maneiras de exibir dados, compartilhar dados e colaborar com parceiros. Mantenha as páginas de registro dos titulares da apólice organizadas com mais controle sobre detalhes da reivindicação e da apólice que você deseja mostrar. Simplifique fluxos de trabalho do parceiro habilitando Planos de ação para Comunidades de parceiros. Facilite a menção de contas de hipoteca em outras linhas de negócio criando contas financeiras, contas pessoais, contatos, ativos e passivos com base em dados da solicitação de empréstimo. Use o Centro de relacionamento acionável para ver relacionamentos comerciais da conta em uma visualização de hierarquia.

Nuvem de bens de consumo: Um Aplicativo móvel personalizado, mapas do Salesforce integrados no aplicativo de desktop e muito mais

Ajude seus gerentes de vendas a acompanhar e gerenciar seus territórios e ajude os representantes deles em campo. Você pode personalizar o aplicativo móvel para a máxima eficiência e integrar os Mapas do Salesforce ao aplicativo de desktop, oferecendo uma visão geral da análise.

Manufacturing Cloud: Molde seus planos de crescimento dos negócios, concentre-se em previsões de conta específicas e melhore a comparação entre métricas de vendas planejadas e reais

Molde os planos de crescimento da sua organização definindo metas mensuráveis. Concretize planos de crescimento atribuindo metas aos membros da sua equipe. Concentre-se nas principais áreas de negócio distribuindo estrategicamente metas entre produtos e contas específicos e por período de tempo. Aprimore seu foco e a produtividade do usuário identificando contas e produtos chave na sua organização. Recalcule todas as previsões da conta elegíveis com um único clique. Compare valores de acordo de vendas com facilidade visualizando-os na moeda padrão do acordo de vendas. Acompanhe e compare os dados da sua organização criando relatórios detalhados para metas do gerente de conta, previsões da conta e acordos de vendas. Gerencie o volume de dados usado pelas metas do gerente de contas e as previsões da conta na sua organização do Salesforce visualizando os detalhes de uso.

Introdução ao Gerenciamento de resposta à emergência do Salesforce

O Gerenciamento de resposta à emergência do Salesforce ajuda você atender aos seus clientes e comunidades quando eles mais precisam. Forneça assistência a pacientes sintomáticos e acompanhe e monitore pessoas possivelmente expostas. Alocar recursos e serviços de emergência com ainda mais velocidade e eficiência.

Nota: O Gerenciamento de resposta à emergência para saúde pública e o Gerenciamento de resposta à emergência para o setor público estão disponíveis na versão Spring '20. Nós o incluímos nas notas de versão Summer '20. para maior visibilidade.

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**.

NESTA SEÇÃO:

Introdução ao rastreamento de contatos de funcionários

Com o Rastreamento de contato para funcionários, sua empresa pode gerenciar o processo de rastreamento manual de contato e a disseminação da doença enquanto cuida dos funcionários

Introdução ao Gerenciamento de resposta à emergência para saúde pública

Mobilize seu departamento de saúde pública para atender seu público e comunidades quando houver uma emergência de saúde. Realizar rapidamente a triagem e avaliar pacientes, fornecer engajamento e monitoramento contínuos e proteger comunidades contra novas infecções por meio de rastreamento de contato. Agências ou hospitais públicos podem usar a comunidade Resposta à emergência para solicitar suprimentos de emergência ou outros serviços. As pessoas podem solicitar a participação em programas de assistência, como serviços de entrega de alimentos ou alojamento de curto prazo. Usando os Mapas do Salesforce, envie suas equipes de campo com velocidade e eficiência aos lugares ou cidadãos que precisam de assistência. Os painéis do Einstein Analytics dão percepções mais úteis sobre a saúde da comunidade para que você possa tomar decisões mais rápidas e inteligentes.

Introdução ao Gerenciamento de resposta à emergência para o setor público

Implante rapidamente um único destino digital para constituintes e comunidades para acessar informações do programa de emergência disponíveis e atualizações de incidentes. Use a comunidade Resposta à emergência para apresentar diferentes serviços e programas que estão disponíveis para agências públicas e hospitais, como solicitações de suprimentos de emergência. Para pessoas, crie programas de assistência, como serviços de entrega de alimentos ou solicitações de alojamento de curto prazo.

O gerenciamento de resposta à emergência tem objetos novos e alterados

Acesse mais dados por meio desses objetos de Gerenciamento de resposta à emergência novos e alterados. O Gerenciamento de resposta à emergência para saúde pública usa todos os novos objetos e campos. O Gerenciamento de resposta à emergência para o setor público usa objetos e campos na seção Resposta de emergência desse tópico.

Introdução ao rastreamento de contatos de funcionários

Com o Rastreamento de contato para funcionários, sua empresa pode gerenciar o processo de rastreamento manual de contato e a disseminação da doença enquanto cuida dos funcionários

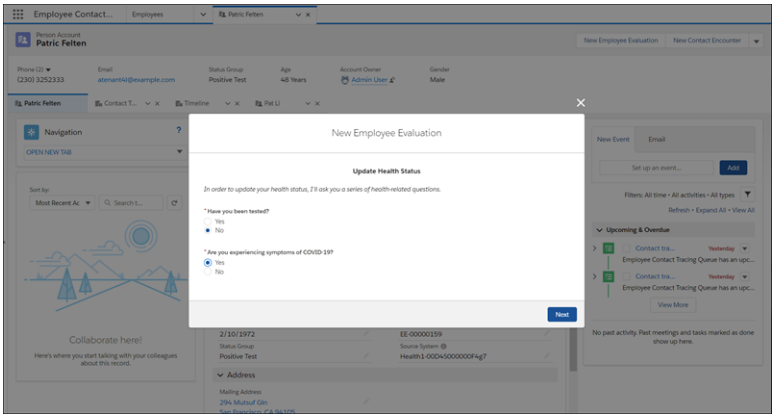
Nota: O Rastreamento de contato para funcionários está disponível na versão Spring '20. Nós o incluímos nas notas de versão Summer '20. para maior visibilidade.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance e Unlimited em que o Rastreamento de contato para funcionários está habilitado.

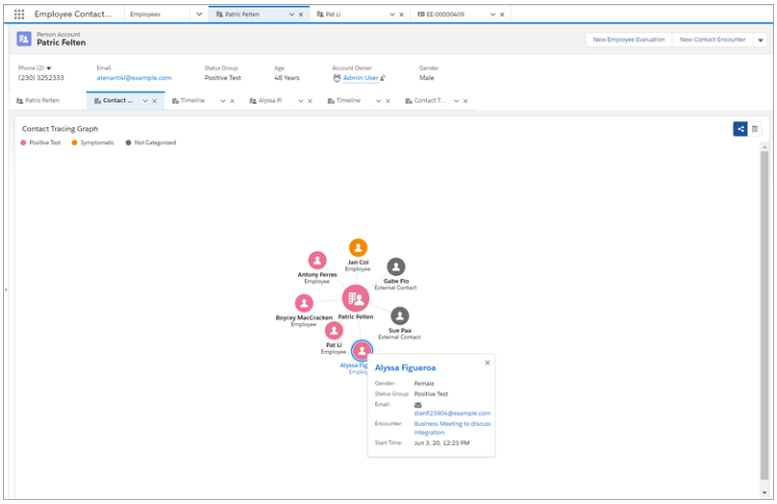
Quem: Para usar o Rastreamento de contato para funcionários, você deve ter as licenças dos conjuntos de permissões Health Cloud e Health Cloud Platform provisionadas no Salesforce. Para usar o Rastreamento de contato para funcionários no Work.com, você também deve ter a licença do conjuntos de permissões Workplace Command Center provisionada.

Por quê: O Rastreamento de contato para funcionários do Salesforce ajuda você a monitorar seus funcionários, os respectivos contatos e os eventos que foram uma possível fonte de infecção.

Rastrear e contatar pessoas que possivelmente foram expostas a alguém infectado é uma das maneiras mais eficientes de combater a transmissão comunitária da infecção. Os rastreadores escolhem tarefas para avaliar funcionários, coletar detalhes sobre contatos que possam ter sido expostos e inscrever os funcionários em programas de cuidados. Você vê o status dos funcionários, um mapa dos contatos expostos e informações sobre a condição da pessoa consolidados em um só lugar.



O fluxo de avaliação do funcionário coleta informações essenciais sobre a condição de alguém para que você inscreva os funcionários afetados em um programa de cuidados e monitore a saúde deles.



O Gráfico de rastreamento de contato apresenta uma visão abrangente dos funcionários e contatos externos para que você possa acompanhar a infecção por pessoas, lugares ou eventos. O acompanhamento, a avaliação e a triagem podem ser feitos sem sair do console.

A Salesforce recomenda disponibilizar a funcionalidade de rastreamento de contato apenas a usuários treinados em práticas recomendadas de privacidade. Recomendamos que você compartilhe os dados de rastreamento de contato apenas a quem precisar das informações.

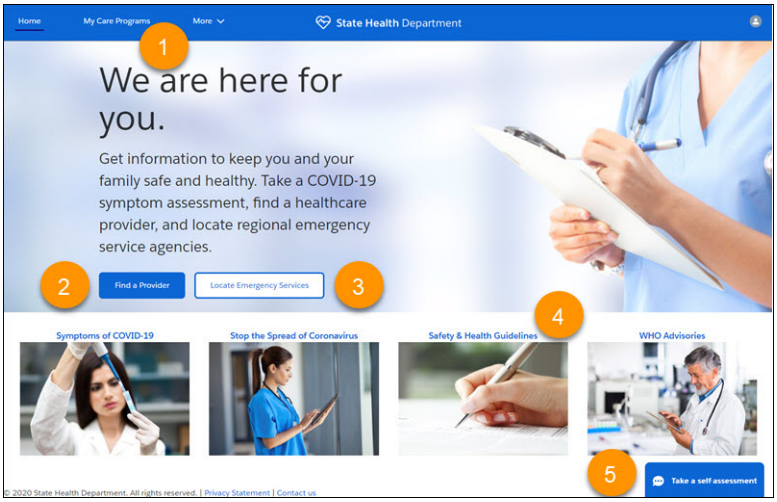
Introdução ao Gerenciamento de resposta à emergência para saúde pública

Mobilize seu departamento de saúde pública para atender seu público e comunidades quando houver uma emergência de saúde. Realizar rapidamente a triagem e avaliar pacientes, fornecer engajamento e monitoramento contínuos e proteger comunidades contra novas infecções por meio de rastreamento de contato. Agências ou hospitais públicos podem usar a comunidade Resposta à emergência para solicitar suprimentos de emergência ou outros serviços. As pessoas podem solicitar a participação em programas de assistência, como serviços de entrega de alimentos ou alojamento de curto prazo. Usando os Mapas do Salesforce, envie suas equipes de campo com velocidade e eficiência aos lugares ou cidadãos que precisam de assistência. Os painéis do Einstein Analytics dão percepções mais úteis sobre a saúde da comunidade para que você possa tomar decisões mais rápidas e inteligentes.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance e Unlimited em que o Gerenciamento de emergência para o setor público está habilitado.

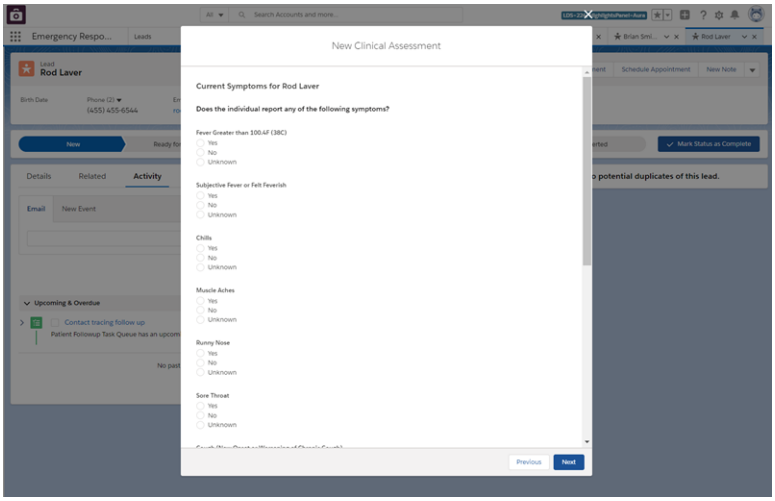
Quem: Para usar o Gerenciamento de resposta à emergência para saúde pública, é preciso ter a licença do conjunto de permissões Resposta de emergência para o setor público e Plataforma do Health Cloud provisionada no Salesforce. Os usuários da comunidade devem ter as licenças do conjunto de permissões Comunidade do setor público e Health Cloud para comunidade provisionadas no Salesforce.

Por quê: O Gerenciamento de resposta à emergência para a saúde pública oferece uma ampla gama de ferramentas pré-configuradas que ajudam você a responder a uma emergência de saúde pública em escala. Durante uma emergência de saúde pública, a segurança, a saúde e o bem-estar da sua comunidade são suas principais prioridades. Com a Comunidade de Emergência de saúde pública, os cidadãos podem agir para obter a ajuda de que precisam.



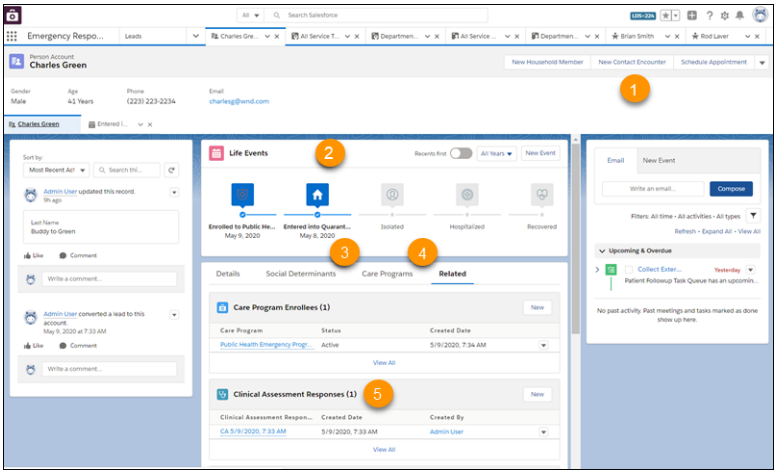
Os cidadãos podem ver os programas de assistência de emergência em que eles estão inscritos (1) e pesquisar provedores de assistência de saúde por especialidade, local e outros fatores (2). Um clique em um botão informa o local dos serviços de emergência mais próximos (3) e o acesso a informações vitais para se manter saudável e seguro (4). Uma caixa de diálogo de chatbot predefinida conduz as pessoas por uma autoavaliação com base nas diretrizes dos Centros de controle de doenças com a opção de agendar um compromisso para acompanhamento.

Durante uma emergência de saúde pública, a eficiência em avaliar as pessoas, inscrevê-las em um programa de assistência e monitorá-las é essencial. Entregamos um fluxo de avaliação clínica que reúne informações cruciais sobre a condição de uma pessoa para que você possa tomar decisões de atendimento com rapidez e precisão.



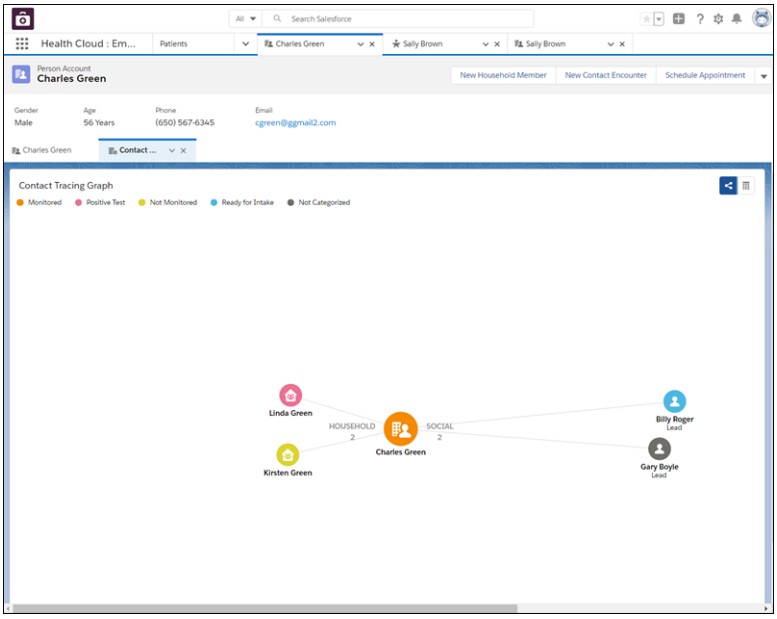
Usando o Console de gerenciamento de resposta à emergência, crie uma experiência de administração consistente usando fluxos de trabalho guiados e avaliações pré-criadas que podem rapidamente se adaptar conforme os protocolos ou diretrizes mudam.

Depois que for realizada a triagem e a inscrição de um paciente em um programa de assistência, suas equipes de assistência poderão monitorar e conectar remotamente os pacientes à assistência certa quando necessário. Os coordenadores de assistência têm todas as informações de que precisam para garantir que cada paciente tenha programas e serviços personalizados para suas necessidades.



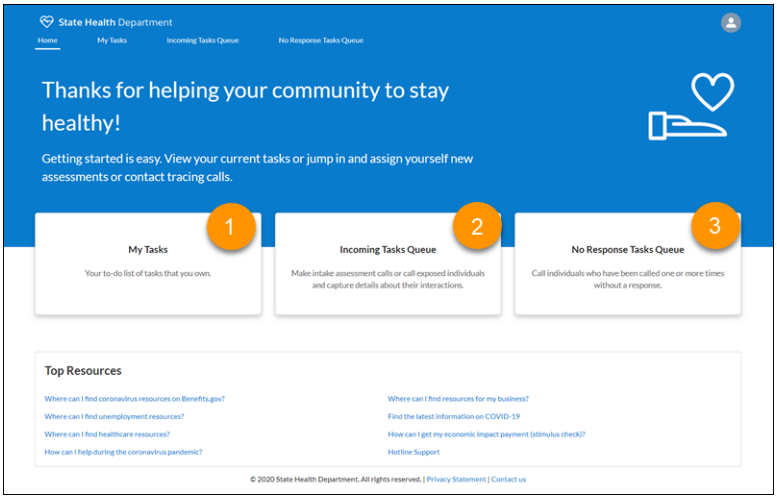
Cada registro de paciente mostra planos de serviços sociais e de assistência abrangentes que são personalizados e acionáveis para cada paciente. Adicione informações sobre pessoas com as quais o paciente teve contato (1) e acompanhe incidentes e marcos para entender melhor a condição do paciente (2). Entenda os fatores sociais e ambientais que definem serviços extras de que um paciente precisa (3) e mantenha o controle do programa de assistência em que o paciente está inscrito (4). Você pode verificar os sintomas e o progresso do paciente conforme medidos por avaliações diárias que são enviadas a pacientes inscritos no programa de assistência de emergência.

Rastrear e então entrar em contato com pessoas que possam ter sido expostas a alguém infectado é uma das maneiras mais eficientes de combater a transmissão comunitária da infecção. Você pode ver os contatos expostos para cada paciente diretamente no registro do paciente.



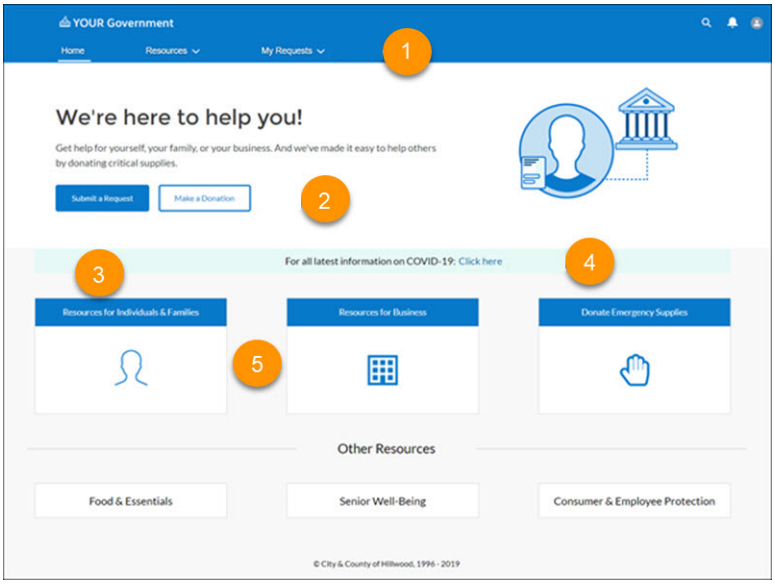
O Gráfico de rastreamento de contato apresenta uma visão abrangente dos membros da família e relacionamentos sociais para que você possa rastrear a infecção por pessoas, lugares ou eventos. O acompanhamento, a avaliação e a triagem podem ser feitos sem sair do console.

Com muitas pessoas expostas ao contato, faz sentido trazer funcionários ou voluntários cujo trabalho é ligar para esses contatos expostos.



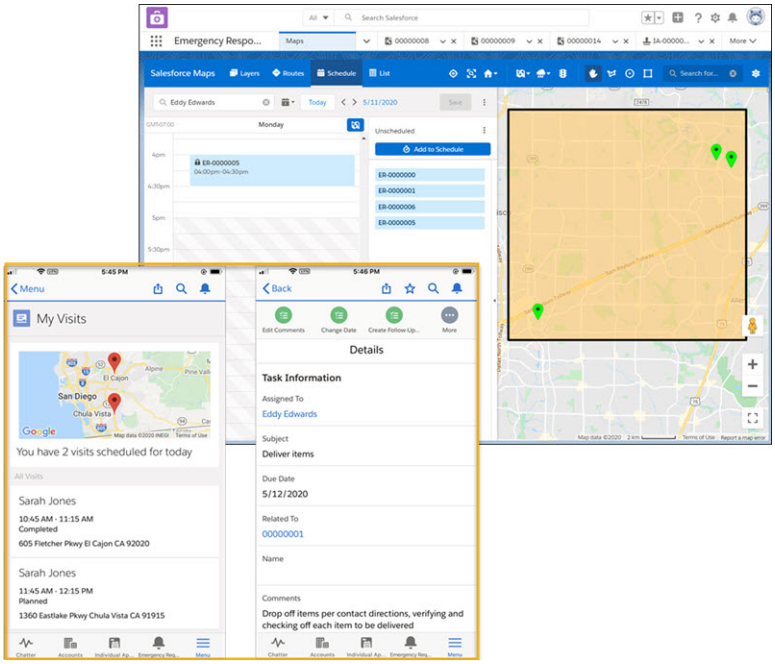
A Comunidade rastreamento de contatos dá aos rastreadores de contato uma maneira fácil e eficaz de selecionar tarefas de rastreamento de contatos em uma fila e trabalhar nelas. Os rastreadores podem encontrar as tarefas de responsabilidade deles (1), selecionar novas tarefas de chamada (2) ou adicionar tarefas para ligar para contatos que ainda não foram contatados (3).

O modelo de Comunidade de resposta à emergência pré-configurado facilita a solicitação de assistência de emergência pelos cidadãos e obtenção de informações quando eles mais precisam.



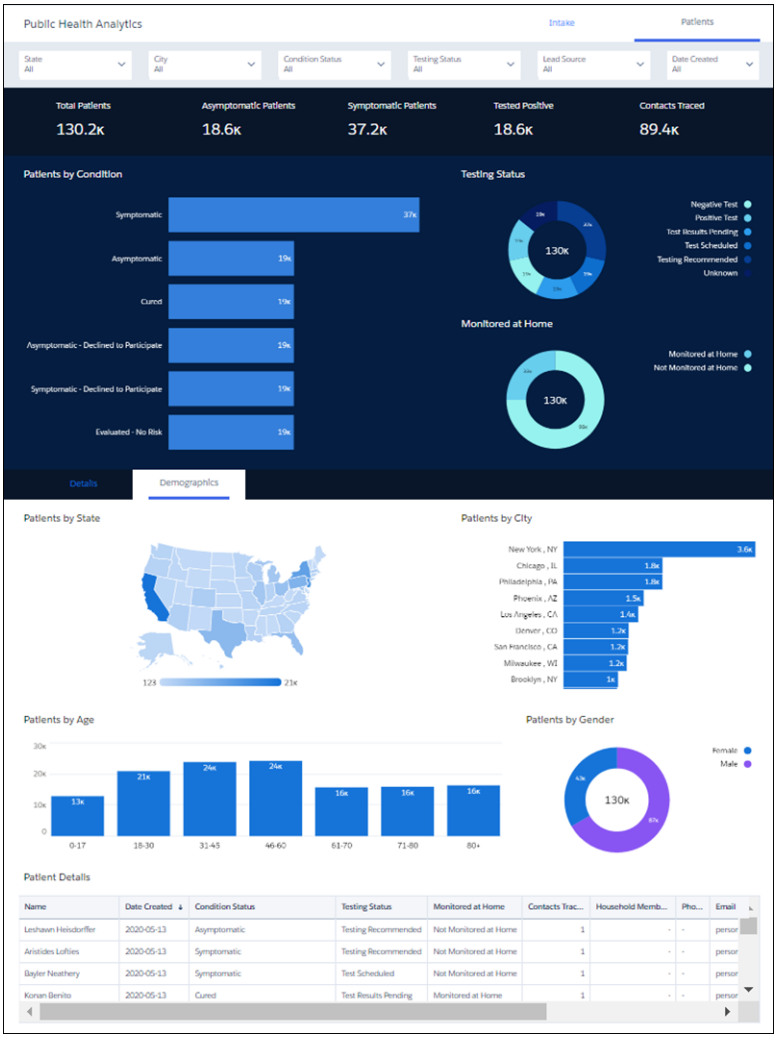
O modelo Comunidade de resposta à emergência pré-configurado permite que você crie um centro para cidadãos durante uma emergência. Os cidadãos podem verificar o status de solicitações existentes (1), doar suprimentos de emergência excedentes (2), enviar solicitações para assistência (3), visualizar atualizações de sua agência (4) ou localizar links para recursos importantes (5). As empresas podem solicitar suprimentos de emergência que lhes permitem manter os funcionários seguros e saudáveis.

Na página inicial Console de solicitação de emergência, sua agência pode rapidamente aprovar solicitações e enviá-las a um supervisor para agendar uma visita.



A ajuda estará a caminho rapidamente quando os supervisores usam Mapas do Salesforce. O recurso Mapas do Salesforce injeta inteligência de localização em operações de campo para tornar os serviços de entrega de suprimentos de emergência mais eficientes. Quando um evento de emergência é criado, o processo Agendar uma visita de emergência dá início a um fluxo que cria o registro da visita, aplica o modelo de plano de ação e cria as tarefas. Os assistentes em campo têm tudo de que precisam para concluir a visita diretamente no telefone celular. Informações de contato, instruções e uma contabilização detalhada das tarefas de fácil alcance. Quando uma visita e suas tarefas são concluídas, o assistente em campo as marca como concluídas e passa para a atribuição seguinte.

Leve percepções aprimoradas com IA acionáveis à sua organização com o Einstein Analytics para Gerenciamento de resposta à emergência. Modelos pré-criados com KPIs padrão do setor e análise de melhores práticas o ajudam a obter a resposta certa mais rapidamente ao responder a crises e emergências.



Introdução ao Gerenciamento de resposta à emergência para o setor público

Implante rapidamente um único destino digital para constituintes e comunidades para acessar informações do programa de emergência disponíveis e atualizações de incidentes. Use a comunidade Resposta à emergência para apresentar diferentes serviços e programas que estão disponíveis para agências públicas e hospitais, como solicitações de suprimentos de emergência. Para pessoas, crie programas de assistência, como serviços de entrega de alimentos ou solicitações de alojamento de curto prazo.

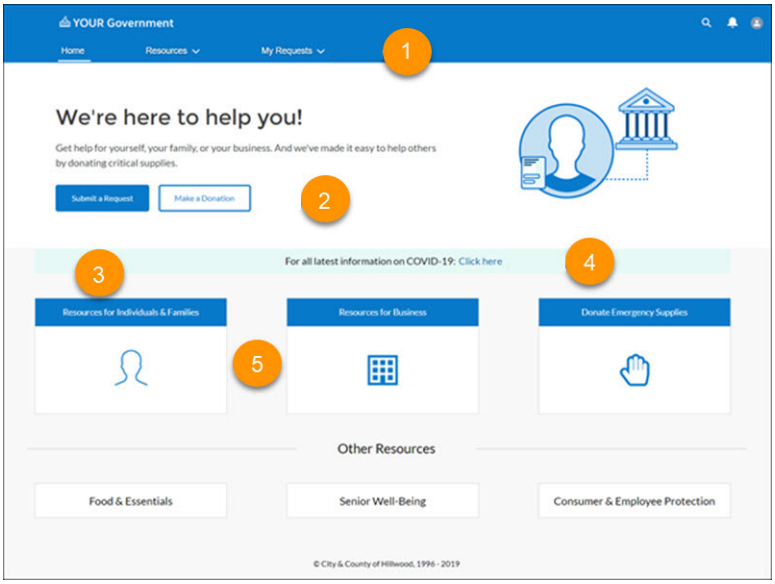
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance e Unlimited em que o Gerenciamento de resposta à emergência para o setor público está habilitado.

Quem: Para usar o Gerenciamento de resposta à emergência, é preciso ter a licença do conjunto de permissões Resposta de emergência para o setor público provisionada no Salesforce. Os usuários da comunidade devem ter as licenças do conjunto de permissões Comunidade do setor público para provisionadas no Salesforce.

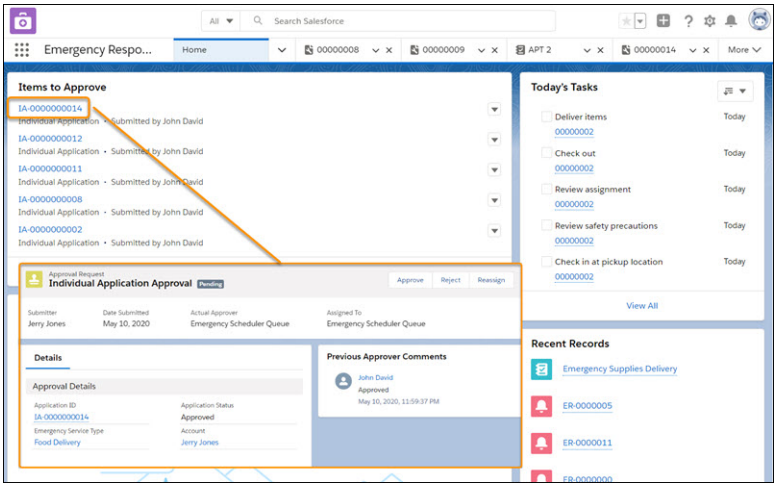
Por quê: Quando alguém solicitar um serviço de emergência, o aplicativo móvel Visit garante que você possa concluir a solicitação de modo rápido e eficiente. Você pode personalizar cada entrega ou visita de solicitação de emergência com planos de ação que criam tarefas para a solicitação. Quando você usa os Mapas do Salesforce, adiciona inteligência de localização em operações de campo para

tornar os serviços de entrega de suprimentos de emergência mais eficientes. Quando um evento de emergência é criado, o processo Agendar uma visita de emergência dá início a um fluxo que cria o registro da visita, aplica o modelo de plano de ação e cria as tarefas. Se você enviar alguém para entregar medicamentos ou realizar trabalho médico em um local, é fácil atribuir tarefas específicas e acionáveis a cada assistente em campo.

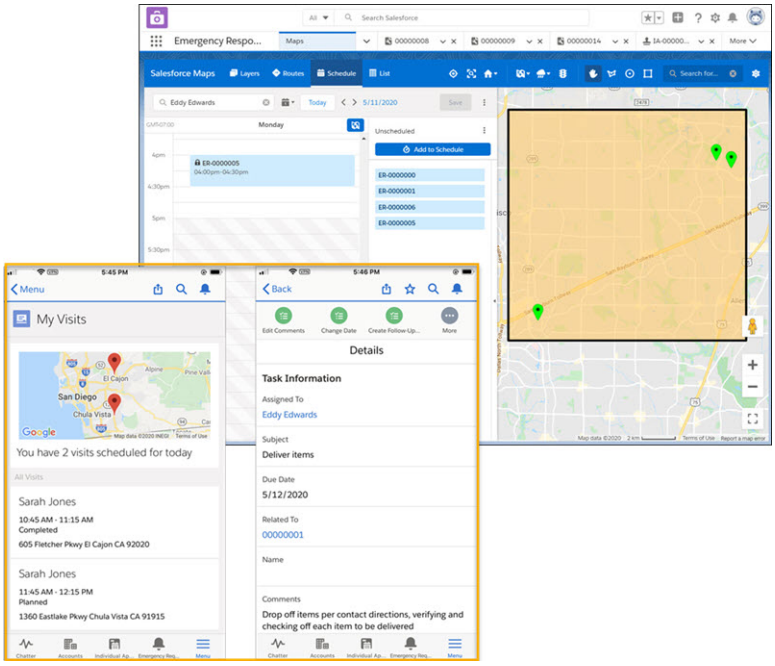
O modelo de Comunidade de resposta à emergência pré-configurado facilita a solicitação de assistência de emergência pelos cidadãos e obtenção de informações quando eles mais precisam.



O modelo Comunidade de resposta à emergência permite que você crie um centro para cidadãos durante uma emergência. Os cidadãos podem verificar o status de solicitações existentes (1), doar suprimentos de emergência excedentes (2), enviar solicitações para assistência (3), visualizar atualizações de sua agência (4) ou localizar links para recursos importantes (5). As empresas também podem solicitar suprimentos de emergência que lhes permitam manter os funcionários seguros e saudáveis.

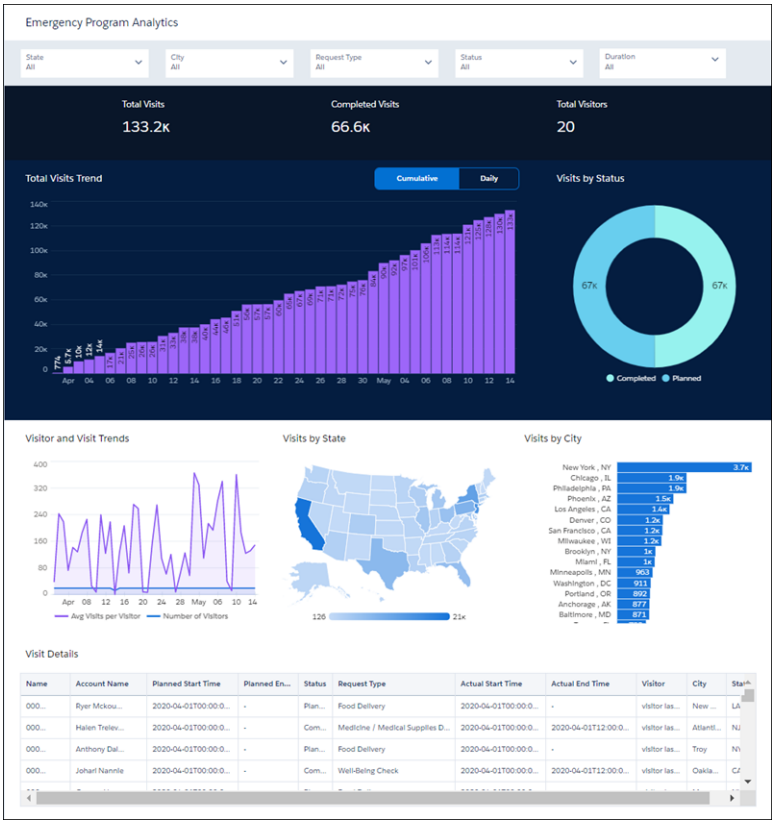


Na página inicial Console de solicitação de emergência, sua agência pode rapidamente aprovar solicitações e enviá-las a um supervisor para agendar uma visita.



A ajuda estará a caminho rapidamente quando os supervisores usam Mapas do Salesforce. O recurso Mapas do Salesforce injeta inteligência de localização em operações de campo para tornar os serviços de entrega de suprimentos de emergência mais eficientes. Quando um evento de emergência é criado, o processo Agendar uma visita de emergência dá início a um fluxo que cria o registro da visita, aplica o modelo de plano de ação e cria as tarefas. Os assistentes em campo têm tudo de que precisam para concluir a visita diretamente no telefone celular. Informações de contato, instruções e uma contabilização detalhada das tarefas de fácil alcance. Quando uma visita e suas tarefas são concluídas, o assistente em campo as marca como concluídas e passa para a atribuição seguinte.

Leve percepções aprimoradas com IA acionáveis à sua organização com o Einstein Analytics para Gerenciamento de resposta à emergência. Modelos pré-criados com KPIs padrão do setor e análise de melhores práticas o ajudam a obter a resposta certa mais rapidamente ao responder a crises e emergências.



O gerenciamento de resposta à emergência tem objetos novos e alterados

Acesse mais dados por meio desses objetos de Gerenciamento de resposta à emergência novos e alterados. O Gerenciamento de resposta à emergência para saúde pública usa todos os novos objetos e campos. O Gerenciamento de resposta à emergência para o setor público usa objetos e campos na seção Resposta de emergência desse tópico.

Saúde pública

Verifique se a condição de uma pessoa está sendo monitorada em casa, em vez de em um ambiente clínico
Use o novo campo `Monitored_at_Home__pc` no objeto `Account`.

Verifique o estágio da pessoa com o processo de teste e monitoramento
Use o novo campo `StatusGroup__pc` no objeto `Account`.

Obtenha o resultado do teste mais recente de uma pessoa
Use o novo campo `Testing_Status__pc` no objeto `Account`.

Obtenha informações sobre a condição de uma pessoa com base em sua avaliação ou exame mais recente
Use o novo campo `ConditionStatus__pc` no objeto `Contact`.

Verifique se a condição de uma pessoa está sendo monitorada em casa, em vez de em um ambiente clínico
Use o novo campo `Monitored_at_Home__pc` no objeto `Contact`.

Verifique o estágio da pessoa com o processo de teste e monitoramento
Use o novo campo `StatusGroup__pc` no objeto `Contact`.

Obtenha o resultado do teste mais recente de uma pessoa
Use o novo campo `Testing_Status__pc` no objeto `Contact`.

Obtenha a data do compromisso
Use o novo campo `AppointmentDate` no objeto `Lead`.

Obtenha o identificador do compromisso
Use o novo campo `AppointmentId` no objeto `Lead`.

Verifique o estágio da pessoa com o processo de teste e monitoramento
Use o novo campo `StatusGroup__pc` no objeto `Lead`.

Exiba os resultados de uma avaliação da condição de saúde de um paciente
Use o novo objeto `ClinicalAssessmentResponse__c`.

Exiba um período em que duas ou mais pessoas estiveram em contato direto
Use o novo objeto `ContactEncounter`.

Exiba os detalhes sobre uma pessoa que estava presente durante um encontro com contato
Use o novo objeto `ContactEncounterParticipant`.

Resposta à emergência

Crie uma autorização de uma agência reguladora para fornecer serviços ou produtos de emergência
Use o novo objeto `BusinessLicense (Emergency Service Authorization)`.

Crie um formulário de solicitação enviado por um proprietário de negócio
Use o novo objeto `BusinessLicenseApplication (Business Application)`.

Crie uma atividade de categoria de negócio
Use o novo objeto `BusinessType`.

Crie um requisito de licença ou permissão para fornecer serviço de emergência
Use o novo objeto `BusRegAuthorizationType (Business Emergency Service Type)`.

Crie uma solicitação de suprimentos ou serviços de emergência de uma organização ou indivíduo
Use o novo objeto `EmergencyRequest__c`.

Crie um formulário de solicitação enviado por uma pessoa
Use o novo objeto `IndividualApplication`.

Crie um campo que exiba um tipo de serviço de emergência
Use o novo objeto `InspectionType (Emergency Service Execution Type)`.

Crie um campo que exiba uma agência do governo ou organização que autorize prestadores de serviço de emergência
Use o novo objeto `RegulatoryAuthority (Public Sector Organization)`.

Crie uma licença ou permissão que autorize uma empresa ou pessoa a fornecer produtos ou serviços de emergência
Use o novo objeto `RegulatoryAuthorizationType (Emergency Service Type)`.

Crie um campo que exiba um tipo de autorização exigido antes de um solicitante fornecer um produto específico
Use o novo objeto `RegAuthorizationTypeProduct (Emergency Service Type Product)`.

Crie um campo que exiba uma visita relacionada a um serviço de emergência
Use o novo objeto `Visit`.

Health Cloud: Gerenciamento de emergência, Registro de pesquisa de provedor, Suporte de vendas do dispositivo e muito mais

O Health Cloud traz a você ainda mais maneiras de se conectar com as pessoas que precisam da sua ajuda. Você pode ajudar a interromper a disseminação da infecção e prestar assistência rapidamente em uma situação de emergência de saúde pública. Os provedores de assistência podem monitorar os pacientes remotamente para acompanhar os indicadores de saúde. Os provedores de dispositivos médicos podem registrar dispositivos e acompanhar solicitações de envio para ajudar a levar o equipamento certo ao paciente certo. Empresas de dispositivos e vendedores recebem suporte para eficiência nas visitas ao local e gerenciamento de inventário, incluindo um aplicativo móvel. Você pode usar formulários de consentimento para mais tipos de interações. Os operadores do call center recebem resultados mais úteis quando eles pesquisa provedores em nome dos pacientes. Caso as pesquisas do provedor não estejam funcionando bem, agora é possível visualizar um log para ajudar a resolver o problema.

NESTA SEÇÃO:

Proteja sua comunidade com o Gerenciamento de resposta à emergência

Durante uma emergência de saúde pública, o Health Cloud ajuda você a avaliar, monitorar e acompanhar contatos para interromper a disseminação da infecção. Realizar rapidamente a triagem e avaliar pacientes, fornecer engajamento e monitoramento contínuos e proteger comunidades contra novas infecções por meio de rastreamento de contato.

Acompanhe melhor as tarefas com planos de assistência aprimorados

A subguia Tarefas agora dá aos usuários mais controle sobre como eles agrupam as tarefas em planos de assistência e como acompanham o progresso do grupo.

Aprimoramentos de pesquisa de provedor

A pesquisa de provedor é mais fácil de usar com classificação de resultados e distâncias de condução precisas. E agora você pode resolver problemas quando os dados do provedor não aparecem da maneira esperada.

Engaje os pacientes por meio do monitoramento remoto

Crie uma conexão confiável e personalizada com pacientes para motivá-los na jornada para a saúde. Os coordenadores de assistência podem personalizar as Metas de métrica de assistência para cada paciente, tornando fácil correlacionar as métricas de assistência e identificar lacunas de saúde. Quando os dados biométricos de um paciente estão fora do intervalo, os coordenadores de assistência podem engajar-se proativamente com os pacientes. Gráficos que mostram dados biométricos e métricas de saúde, como frequência cardíaca, glicemia ou peso, ajudam os coordenadores de saúde a acompanhar a saúde do paciente.

Planeje e realize visitas cirúrgicas com Intelligent Sales (Vendas inteligentes) para o Health Cloud

O aplicativo para desktop Intelligent Sales (Vendas inteligentes) para Health Cloud ajuda os gerentes de vendas da empresa de dispositivos médicos e os operadores de vendas a planejarem visitas para casos cirúrgicos. E o aplicativo móvel ajuda os representantes de campo a realizar as visitas.

Registrar dispositivos de saúde ou criar solicitações de envio

Ajude os pacientes a ficarem em dia com suas metas de métricas de assistência registrando dispositivos de saúde ou criando uma solicitação de envio para entregar esses dispositivos a eles. Os coordenadores de assistência podem acompanhar dados biométricos desses dispositivos, identificar lacunas de saúde e engajar-se com pacientes para fazer o acompanhamento.

Mostrar termos de consentimento para ativos, produtos e dispositivos registrados

Obtenha consentimento facilmente quando for necessário. Além de programas de assistência, você agora pode exibir termos de consentimento para ativos, produtos e dispositivos registrados.

Inscrever um paciente no mesmo programa de assistência várias vezes

Muitos cenários de saúde exigem a inscrição de um paciente no mesmo programa de assistência várias vezes. Os coordenadores de assistência agora podem inscrever pacientes no mesmo programa de assistência mais de uma vez.

Associar um profissional da saúde a um provedor de programa de assistência

Agora você pode facilmente associar um profissional da saúde com um provedor do programa de assistência. Você também pode atribuir um profissional da saúde como o provedor primário para o provedor do programa de assistência.

Usuários convidados não obtêm de forma automática os registros de relacionamento inversos

Quando um usuário convidado fornece informações que levam à criação de um registro de relacionamento de contato a contato, o relacionamento de contato a contato inverso não é criado, mesmo que o sinalizador createinverserole esteja ativo.

Escolha entre mostrar ou ocultar status fechados no campo Status do plano de assistência

Especifique se os coordenadores de assistência podem ver os status fechados na lista de opções Status. O componente da lista de opções filtra todos os valores da lista de opções de tipo fechado quando os administradores desabilitam a configuração Mostrar status fechados no campo Status do caso nas Configurações de suporte.

Descubra percepções aprimoradas por IA com mais rapidez com os aprimoramentos do Einstein Analytics para saúde

Novas visualizações dão aos representantes de vendas de dispositivos médicos tendências sobre conta, inventário e visita, enquanto pagadores e provedores podem rapidamente detectar padrões no desempenho do plano de assistência e nas solicitações de assistência.

O Health Cloud tem objetos novos e alterados

Acesse mais dados por meio desses objetos novos e alterados do Health Cloud

Health Cloud: Tipos de metadados novos e alterados

Faça mais com esses tipos de metadados do Health Cloud novos e alterados.

Proteja sua comunidade com o Gerenciamento de resposta à emergência

Durante uma emergência de saúde pública, o Health Cloud ajuda você a avaliar, monitorar e acompanhar contatos para interromper a disseminação da infecção. Realizar rapidamente a triagem e avaliar pacientes, fornecer engajamento e monitoramento contínuos e proteger comunidades contra novas infecções por meio de rastreamento de contato.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise e Unlimited em que o Health Cloud está habilitado.

Quem: Para usar o Gerenciamento de resposta à emergência para saúde pública, você deve ter a licença do Health Cloud provisionada no Salesforce. Os usuários precisam das licenças do conjunto de permissões do Health Cloud e da Plataforma do Health Cloud. Usuários da comunidade precisam ter a licença de Comunidade de clientes Plus.

Por quê: Durante uma emergência de saúde pública, a segurança, a saúde e o bem-estar da sua comunidade dependem de avaliar as pessoas, inscrevê-las em um programa de assistência e monitorá-las. Depois que for realizada a triagem e a inscrição de um paciente em um programa de assistência, suas equipes de assistência poderão monitorar e conectar remotamente os pacientes à assistência certa quando necessário. Os coordenadores de assistência têm todas as informações de que precisam para garantir que cada paciente tenha programas e serviços personalizados para suas necessidades.

CONSULTE TAMBÉM:

https://help.salesforce.com/articleView?id=emergency_response_management_intro.htm

Acompanhe melhor as tarefas com planos de assistência aprimorados

A subguia Tarefas agora dá aos usuários mais controle sobre como eles agrupam as tarefas em planos de assistência e como acompanham o progresso do grupo.

NESTA SEÇÃO:

Agrupe tarefas por problemas e metas

Os usuários agora podem agrupar as tarefas por problemas e metas na subguia Tarefas de um plano de assistência.

Acompanhar o fechamento da tarefa com anéis de progresso

Seus usuários agora podem ver o progresso de grupos de tarefas com anéis de progresso.

Outras alterações na interface de usuário em planos de assistência

As atualizações na página Planos de assistência dão a ela uma aparência mais organizada. O layout simplificado facilita para os usuários a detecção mais rápida das informações relevantes para eles, como o progresso da tarefa.

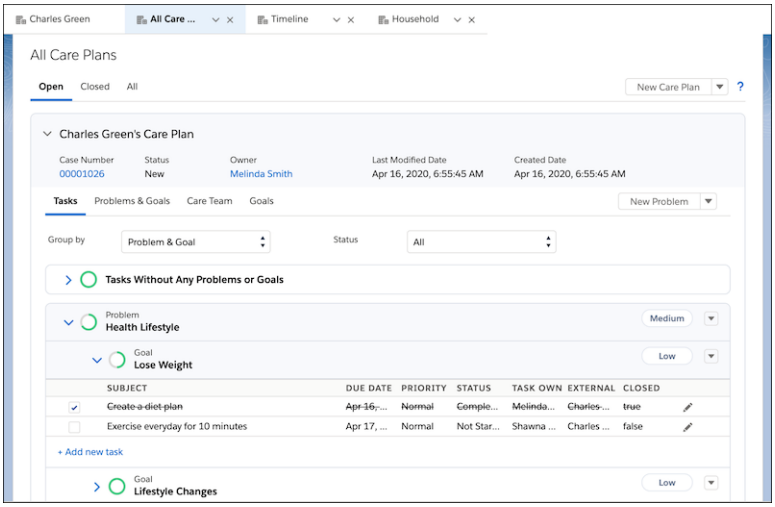
Agrupe tarefas por problemas e metas

Os usuários agora podem agrupar as tarefas por problemas e metas na subguia Tarefas de um plano de assistência.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise e Unlimited em que o Health Cloud está habilitado.

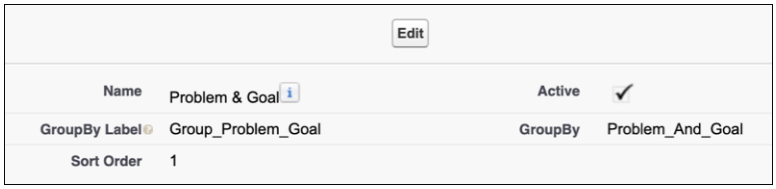
Quem: Para usar planos de saúde, você deve ter a licença do Health Cloud provisionada no Salesforce. Os usuários precisam das licenças do conjunto de permissões do Health Cloud e da Plataforma do Health Cloud. Usuários da comunidade precisam ter a licença de Comunidade de clientes Plus.

Por quê: Na visualização de grupo Problemas e metas da subguia Tarefas, os usuários podem ver as diferentes partes de um plano de assistência na hierarquia completa. Eles também podem criar problemas, metas e tarefas nas partes necessárias de seus planos de assistência desta visualização.



Como: A opção do grupo Problema e meta está disponível por padrão para novos clientes como o primeiro valor na lista de opções Agrupar por. Para clientes existentes, a nova opção de agrupar está no fim da lista de opções Agrupar por. Caso sua lista de opções Agrupar por não tenha essa opção, siga estas etapas para adicioná-la:

1. Vá para **Configuração** > **Configurações personalizadas** > **Grupos de tarefas**.
2. Clique em **Gerenciar** e adicione uma tarefa a um grupo de tarefas com estes valores:



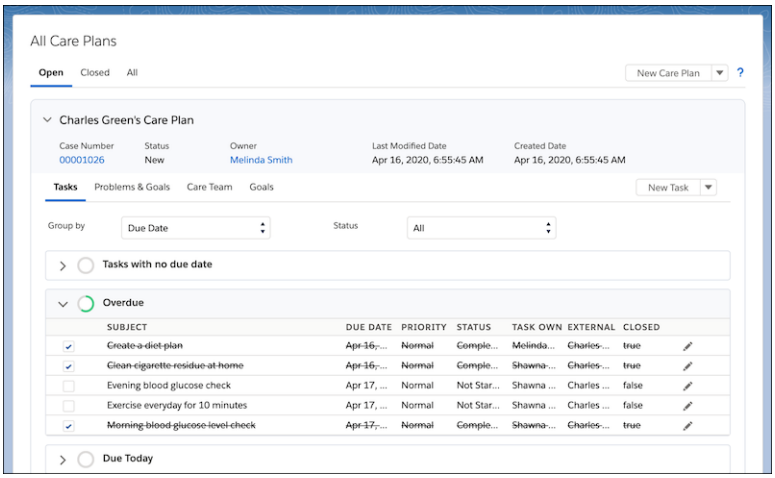
Acompanhar o fechamento da tarefa com anéis de progresso

Seus usuários agora podem ver o progresso de grupos de tarefas com anéis de progresso.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise e Unlimited em que o Health Cloud está habilitado.

Quem: Para usar planos de saúde, você deve ter a licença do Health Cloud provisionada no Salesforce. Os usuários precisam das licenças do conjunto de permissões do Health Cloud e da Plataforma do Health Cloud. Usuários da comunidade precisam ter a licença de Comunidade de clientes Plus.

Por quê: Com base na opção Agrupar por selecionada na subguia Tarefas, suas tarefas são exibidas em grupos diferentes. Cada um desses grupos tem um anel de progresso ao lado do cabeçalho. O anel fica verde gradualmente conforme as tarefas do grupo são fechadas.



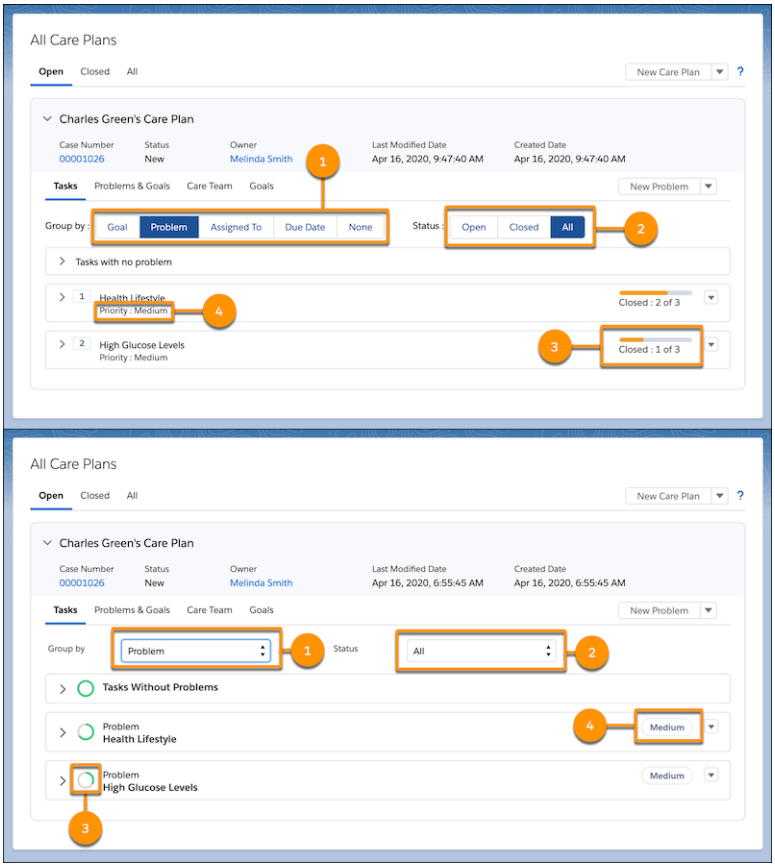
Nota: O progresso do anel é baseado no número de tarefas concluídas, não no valor especificado no campo Progresso de uma meta. Os anéis de progresso também estão disponíveis para tarefas agrupadas por prazo.

Como: Essa alteração está disponível em sua organização sem configuração adicional.

Outras alterações na interface de usuário em planos de assistência

As atualizações na página Planos de assistência dão a ela uma aparência mais organizada. O layout simplificado facilita para os usuários a detecção mais rápida das informações relevantes para eles, como o progresso da tarefa.

A primeira imagem mostra a página Planos de assistência antiga na Spring '20 e a segunda imagem mostra a página atualizada na Summer '20.



Callout	Spring '20	Summer '20
1.	O controle Agrupar por é um conjunto de botões.	O controle Agrupar por é uma lista de opções.
2.	O filtro Status é um conjunto de botões.	O filtro Status é uma lista de opções.
3.	Uma barra mostra o progresso geral de um grupo, além do número de tarefas fechadas e o número total de tarefas.	Um anel barra mostra o progresso geral de um grupo, mas não o número de tarefas fechadas nem o número total de tarefas.
4.	As prioridades do problema e da meta seguem o nome da meta ou do problema.	As prioridades do problema e da meta estão ao lado do botão de ação.

Aprimoramentos de pesquisa de provedor

A pesquisa de provedor é mais fácil de usar com classificação de resultados e distâncias de condução precisas. E agora você pode resolver problemas quando os dados do provedor não aparecem da maneira esperada.

NESTA SEÇÃO:

Solucionar problemas de sincronização de dados da pesquisa do provedor

Garanta a precisão dos resultados da pesquisa de provedor para seus pacientes e operadores do call center. Quando você atualiza o conjunto de dados que permite aos usuários pesquisar provedores de assistência de saúde, um novo registro o ajuda a determinar que registros do provedor foram sincronizados com sucesso. Você também pode ver quais não obtiveram sucesso e por quê.

Use contas pessoais na pesquisa de provedor

Se os dados incluem contas pessoais, você está com sorte. Um profissional da saúde agora pode ser representado no objeto Profissional da saúde com uma conta pessoal, e não apenas um registro de contato.

Classifique os resultados da pesquisa de provedor por nome ou distância

Os operadores do call center podem rapidamente encontrar o provedor certo de um paciente classificando os resultados das pesquisas. Os usuários podem classificar pelo nome do provedor ou pela distância do endereço do paciente.

Planeje visitas com mais precisão com distâncias do mundo real

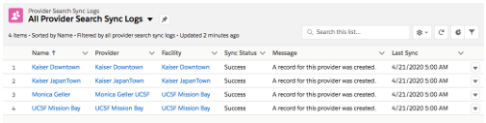
Os pacientes podem planejar suas visitas referentes à assistência de saúde com mais confiança agora que os resultados da pesquisa do provedor mostram a distância até um provedor em termos de condução do mundo real. Até o momento, mostrávamos distâncias calculadas em linha reta.

Solucionar problemas de sincronização de dados da pesquisa do provedor

Garanta a precisão dos resultados da pesquisa de provedor para seus pacientes e operadores do call center. Quando você atualiza o conjunto de dados que permite aos usuários pesquisar provedores de assistência de saúde, um novo registro o ajuda a determinar que registros do provedor foram sincronizados com sucesso. Você também pode ver quais não obtiveram sucesso e por quê.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Enterprise e Unlimited em que o Health Cloud está habilitado.

Quem: Para usar a pesquisa de provedor, sua organização do Salesforce deve ter a licença do Health Cloud. Os usuários precisam das licenças do conjunto de permissões do Health Cloud e da Plataforma do Health Cloud. Usuários da comunidade precisam ter a licença de Comunidade de clientes Plus.



Use contas pessoais na pesquisa de provedor

Se os dados incluem contas pessoais, você está com sorte. Um profissional da saúde agora pode ser representado no objeto Profissional da saúde com uma conta pessoal, e não apenas um registro de contato.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise e Unlimited em que o Health Cloud está habilitado.

Quem: Para usar esse recurso, você deve ter a licença do Health Cloud provisionada no Salesforce. Os usuários precisam das licenças do conjunto de permissões do Health Cloud e da Plataforma do Health Cloud.

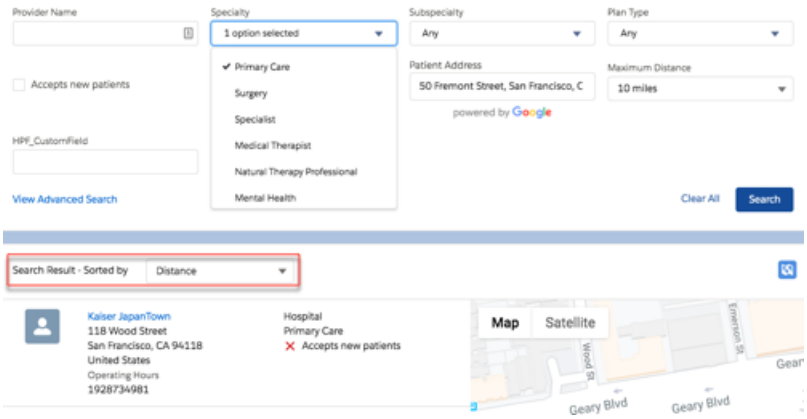
Como: Um registro de profissional da saúde pode representar um profissional ou uma instalação. Preencha o campo Conta para indicar uma instalação. Preencha o campo Contato para representar um profissional. Nunca preencha tanto o campo Conta quanto o campo Contato no objeto Provedor de saúde.

Classifique os resultados da pesquisa de provedor por nome ou distância

Os operadores do call center podem rapidamente encontrar o provedor certo de um paciente classificando os resultados das pesquisas. Os usuários podem classificar pelo nome do provedor ou pela distância do endereço do paciente.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Enterprise e Unlimited em que o Health Cloud está habilitado.

Quem: Para usar a pesquisa de provedor, sua organização do Salesforce deve ter a licença do Health Cloud. Os usuários precisam das licenças do conjunto de permissões do Health Cloud e da Plataforma do Health Cloud. Usuários da comunidade precisam ter a licença de Comunidade de clientes Plus.



Se o endereço do paciente for conhecido, a distância será a ordem de classificação padrão. As distâncias são ordenadas da mais curta à mais longa. Se o usuário não especificar o endereço de um paciente, os resultados serão classificados por nome do provedor.

Planeje visitas com mais precisão com distâncias do mundo real

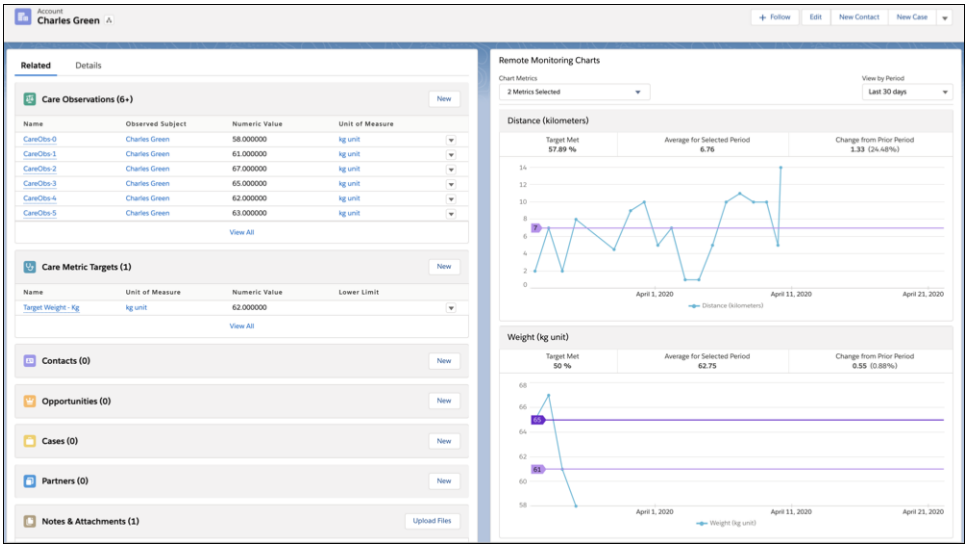
Os pacientes podem planejar suas visitas referentes à assistência de saúde com mais confiança agora que os resultados da pesquisa do provedor mostram a distância até um provedor em termos de condução do mundo real. Até o momento, mostrávamos distâncias calculadas em linha reta.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Enterprise e Unlimited em que o Health Cloud está habilitado.

Quem: Para usar a pesquisa de provedor, sua organização do Salesforce deve ter a licença do Health Cloud. Os usuários precisam das licenças do conjunto de permissões do Health Cloud e da Plataforma do Health Cloud. Usuários da comunidade precisam ter a licença de Comunidade de clientes Plus.

Engaje os pacientes por meio do monitoramento remoto

Crie uma conexão confiável e personalizada com pacientes para motivá-los na jornada para a saúde. Os coordenadores de assistência podem personalizar as Metas de métrica de assistência para cada paciente, tornando fácil correlacionar as métricas de assistência e identificar lacunas de saúde. Quando os dados biométricos de um paciente estão fora do intervalo, os coordenadores de assistência podem engajar-se proativamente com os pacientes. Gráficos que mostram dados biométricos e métricas de saúde, como frequência cardíaca, glicemia ou peso, ajudam os coordenadores de saúde a acompanhar a saúde do paciente.



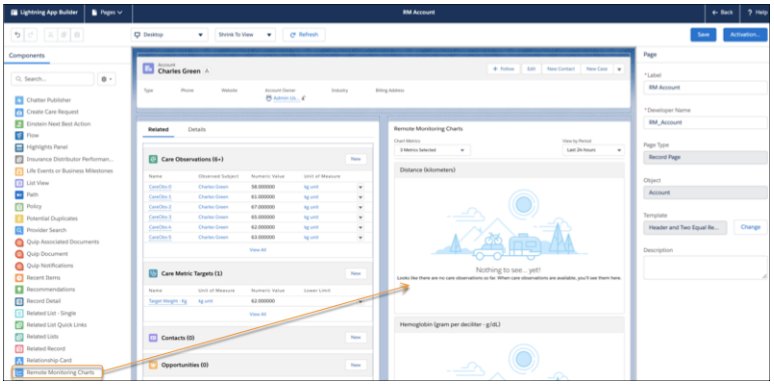
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise e Unlimited em que o Health Cloud está habilitado.

Quem: Para usar esse recurso, você deve ter a licença do Health Cloud provisionada no Salesforce. Os usuários precisam das licenças do conjunto de permissões do Health Cloud e da Plataforma do Health Cloud.

Por quê:

- **Para o consumidor de saúde:** Crie confiança com os provedores com interações mais personalizadas e baseadas em valor que tratam das causas de origem.
- **Para o coordenador de assistência**
  - Aprimore seu relacionamento com os pacientes por meio de interações mais personalizadas, bem informadas e baseadas em evidências.
  - Empregue tarefas criadas automaticamente, lacunas de assistência ou casos quando os dados biométricos dos pacientes estiverem fora do intervalo.
  - Dedique mais tempo a dar informações úteis aos pacientes do que a coletar dados para identificar problemas.
  - Melhore a eficiência operacional com menos chamadas ao coordenador de assistência.
- **Para empresas do provedor e do pagador**
  - Reduza reinternações e serviços de pronto socorro preveníveis.
  - Mude as responsabilidades para provedores não clínicos para liberar tempo do clínico.
  - Reduza o risco de diagnóstico incorreto ou de não capturar determinantes sociais de saúde a tempo.
  - Reduza os gastos gerais com doenças crônicas.
- **Para empresas de dispositivos médicos:** Habilite uma integração mais fácil com provedores e pagadores.

Como: Para habilitar o monitoramento remoto, no Gerenciador de objetos, adicione Observações de assistência à lista relacionada para o layout de página adequado. Para habilitar a visualização de gráfico, adicione o componente Gráficos de monitoramento remoto na página Layout de conta do paciente.



Planeje e realize visitas cirúrgicas com Intelligent Sales (Vendas inteligentes) para o Health Cloud

O aplicativo para desktop Intelligent Sales (Vendas inteligentes) para Health Cloud ajuda os gerentes de vendas da empresa de dispositivos médicos e os operadores de vendas a planejarem visitas para casos cirúrgicos. E o aplicativo móvel ajuda os representantes de campo a realizar as visitas.

NESTA SEÇÃO:

Planejar visitas e gerenciar o inventário de campo com o aplicativo para desktop

Equipe os gerentes de vendas e os operadores de vendas com as ferramentas de planejamento de inventário e visita para garantir que os produtos e recursos certos estejam disponíveis para cada visita. Crie e gerencie visitas cirúrgicas e adicione dispositivos médicos associados, participantes e recursos internos. Feche lacunas de produto com percepções de pedido e inventário e solicite proativamente pedidos de reposição e transferências.

Obtenha mais de visitas com o aplicativo móvel

Maximize o sucesso no local para representantes de vendas com gerenciamento de tarefas e visita de qualquer dispositivo. Visualize e conclua todas as tarefas prescritas durante uma indicação e capture informações relevantes, como tempo decorrido e informações do paciente, entre outros.

Planejar visitas e gerenciar o inventário de campo com o aplicativo para desktop

Equipe os gerentes de vendas e os operadores de vendas com as ferramentas de planejamento de inventário e visita para garantir que os produtos e recursos certos estejam disponíveis para cada visita. Crie e gerencie visitas cirúrgicas e adicione dispositivos médicos associados, participantes e recursos internos. Feche lacunas de produto com percepções de pedido e inventário e solicite proativamente pedidos de reposição e transferências.

NESTA SEÇÃO:

Criar visitas para casos cirúrgicos

Operadores de vendas e gerentes de vendas agora podem criar visitas do produto para seus casos cirúrgicos e atribuir os produtos e os representantes de vendas certos a essas visitas.

Prever faltas de produto com projeções de inventário e solicitar transferências de produto

Dê às equipes de vendas percepções sobre o inventário de campo para gerenciar as visitas delas de modo que possam se antecipar a qualquer possível falta de produto.

Criar visitas para casos cirúrgicos

Operadores de vendas e gerentes de vendas agora podem criar visitas do produto para seus casos cirúrgicos e atribuir os produtos e os representantes de vendas certos a essas visitas.

Onde: Essas alterações se aplicam ao Lightning Experience nas edições Enterprise e Unlimited em que o Health Cloud está habilitado.

Quem: Para usar Intelligent Sales (Vendas inteligentes) para Health Cloud, os usuários e a organização do Salesforce devem ter as licenças do Health Cloud e do Complemento do Health Cloud provisionadas.

Por quê: Usando visitas, os operadores de vendas, os gerentes de vendas e os representantes de vendas podem acompanhar os pedidos que eles precisam preencher. As visitas também têm informações práticas como os produtos obrigatórios, os pontos de contato no site e as tarefas que os representantes de vendas podem realizar durante a visita.

Como: Habilite as preferências de organização de Gerenciamento de inventário da visita e Intelligent Sales (Vendas inteligentes).

Prever faltas de produto com projeções de inventário e solicitar transferências de produto

Dê às equipes de vendas percepções sobre o inventário de campo para gerenciar as visitas delas de modo que possam se antecipar a qualquer possível falta de produto.

Onde: Essas alterações se aplicam ao Lightning Experience nas edições Enterprise e Unlimited em que o Health Cloud está habilitado.

Quem: Para usar Intelligent Sales (Vendas inteligentes) para Health Cloud, os usuários e a organização do Salesforce devem ter as licenças do Health Cloud e do Complemento do Health Cloud provisionadas.

Por quê: As equipes de vendas recebem projeções de disponibilidade de produto para visitas específicas com base em todos os compromissos da visita até aquele ponto. Se um representante de vendas não tiver inventário suficiente para atender a uma visita, ele poderá solicitar uma transferência de produto de outro representante. O representante solicitado então pode escolher aceitar, rejeitar ou aceitar parcialmente essa solicitação.

Como: Habilite as preferências de organização de Gerenciamento de inventário da visita e Intelligent Sales (Vendas inteligentes).

Obtenha mais de visitas com o aplicativo móvel

Maximize o sucesso no local para representantes de vendas com gerenciamento de tarefas e visita de qualquer dispositivo. Visualize e conclua todas as tarefas prescritas durante uma indicação e capture informações relevantes, como tempo decorrido e informações do paciente, entre outros.

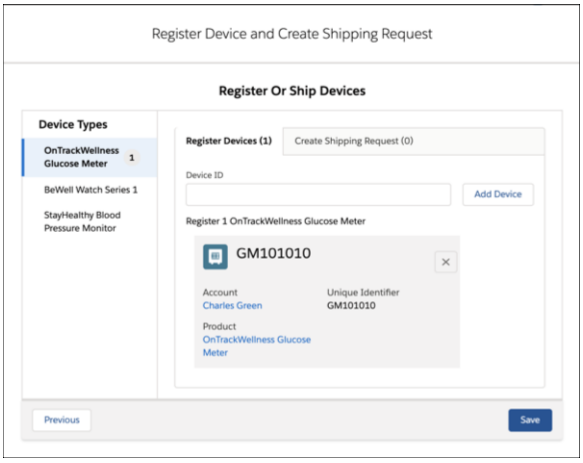
Onde: Essas alterações se aplicam ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Enterprise e Unlimited em que o Health Cloud está habilitado.

Quem: Para usar Intelligent Sales (Vendas inteligentes) para Health Cloud, os usuários e a organização do Salesforce devem ter as licenças do Health Cloud e do Complemento do Health Cloud provisionadas.

Como: Habilite as preferências de organização de Gerenciamento de inventário da visita e Intelligent Sales (Vendas inteligentes).

Registrar dispositivos de saúde ou criar solicitações de envio

Ajude os pacientes a ficarem em dia com suas metas de métricas de assistência registrando dispositivos de saúde ou criando uma solicitação de envio para entregar esses dispositivos a eles. Os coordenadores de assistência podem acompanhar dados biométricos desses dispositivos, identificar lacunas de saúde e engajar-se com pacientes para fazer o acompanhamento.



Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise e Unlimited em que o Health Cloud está habilitado.

Quem: Para usar esse recurso, você deve ter a licença do Health Cloud provisionada no Salesforce. Os usuários precisam das licenças do conjunto de permissões do Health Cloud e da Plataforma do Health Cloud.

Como: Para habilitar o registro do dispositivo para seus usuários, conceda a eles a permissão para a execução de fluxos.

Mostrar termos de consentimento para ativos, produtos e dispositivos registrados

Obtenha consentimento facilmente quando for necessário. Além de programas de assistência, você agora pode exibir termos de consentimento para ativos, produtos e dispositivos registrados.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise e Unlimited em que o Health Cloud está habilitado.

Quem: Para usar esse recurso, você deve ter a licença do Health Cloud provisionada no Salesforce. Os usuários precisam das licenças do conjunto de permissões do Health Cloud e da Plataforma do Health Cloud.

Como: No Flow Builder, edite o componente do modo de exibição de lista Termo de consentimento. No campo ID do objetivo, insira o ID do dispositivo ou o ID do produto para o qual você deseja mostrar o termo de consentimento.

Inscrever um paciente no mesmo programa de assistência várias vezes

Muitos cenários de saúde exigem a inscrição de um paciente no mesmo programa de assistência várias vezes. Os coordenadores de assistência agora podem inscrever pacientes no mesmo programa de assistência mais de uma vez.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise e Unlimited em que o Health Cloud está habilitado.

Quem: Para usar esse recurso, você deve ter a licença do Health Cloud provisionada no Salesforce. Os usuários precisam das licenças do conjunto de permissões do Health Cloud e da Plataforma do Health Cloud.

Como: Em Configuração, insira Health Cloud na caixa Busca rápida, selecione Configurações do inscrito no programa e habilite várias inscrições.

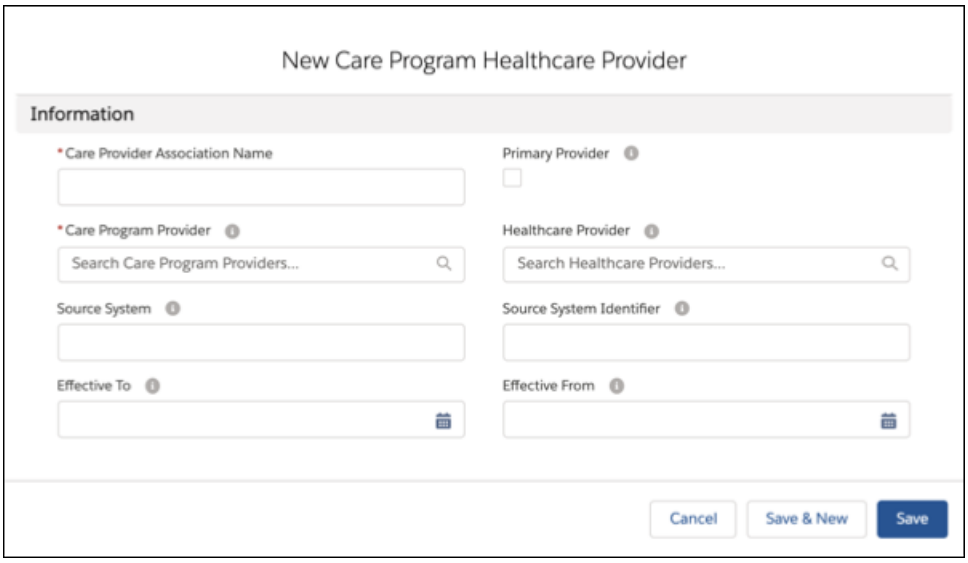
Associar um profissional da saúde a um provedor de programa de assistência

Agora você pode facilmente associar um profissional da saúde com um provedor do programa de assistência. Você também pode atribuir um profissional da saúde como o provedor primário para o provedor do programa de assistência.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise e Unlimited em que o Health Cloud está habilitado.

Quem: Para usar esse recurso, você deve ter a licença do Health Cloud provisionada no Salesforce. Os usuários precisam das licenças do conjunto de permissões do Health Cloud e da Plataforma do Health Cloud.

Como: No Iniciador de aplicativos, selecione **Provedores de saúde do programa de assistência** e clique em **Novo**.



Usuários convidados não obtêm de forma automática os registros de relacionamento inversos

Quando um usuário convidado fornece informações que levam à criação de um registro de relacionamento de contato a contato, o relacionamento de contato a contato inverso não é criado, mesmo que o sinalizador createinverserole esteja ativo.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise e Unlimited em que o Health Cloud está habilitado.

Quem: Para usar esse recurso, você deve ter a licença do Health Cloud provisionada no Salesforce. Os usuários precisam das licenças do conjunto de permissões do Health Cloud e da Plataforma do Health Cloud.

Por quê: Um usuário convidado às vezes pode fornecer informações que acionem a criação de um registro de relacionamento de contato a contato. Por exemplo, um paciente pode fazer login no site da comunidade e preencher um formulário identificando o genitor como um cuidador. Isso criaria um novo registro de relacionamento de contato a contato que define um contato como o pai do outro.

Para um usuário do Salesforce autenticado, se o sinalizador `createinverserole` estiver ativo, criar esse registro de contato a contato automaticamente acionará a criação de outro registro, especificando o outro lado desse relacionamento: um contato é o filho do outro.

Para um usuário convidado, o sinalizador `createinverserole` é ignorado e o relacionamento inverso não é criado. Isso faz parte de um amplo conjunto de aprimoramentos projetados para ajudá-lo a gerenciar os riscos de segurança associados a usuários convidados. Se você tiver o sinalizador `createinverserole` ativado, isso poderá causar um erro.

Como: Desative o sinalizador `createinverserole` para usuários convidados. Em **Configuração** > **Configurações personalizadas** > **Configuração de aplicativo de setores**, crie um novo registro para o perfil de usuário convidado com **Criar inverso** desmarcado.

CONSULTE TAMBÉM:

Usuário convidado: Políticas de segurança impostas

Escolha entre mostrar ou ocultar status fechados no campo Status do plano de assistência

Especifique se os coordenadores de assistência podem ver os status fechados na lista de opções Status. O componente da lista de opções filtra todos os valores da lista de opções de tipo fechado quando os administradores desabilitam a configuração Mostrar status fechados no campo Status do caso nas Configurações de suporte.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise e Unlimited em que o Health Cloud está habilitado.

Por quê: Antes, o campo de status mostrava todos os status. Agora você pode definir as configurações de suporte para ocultar status fechados no campo Status.

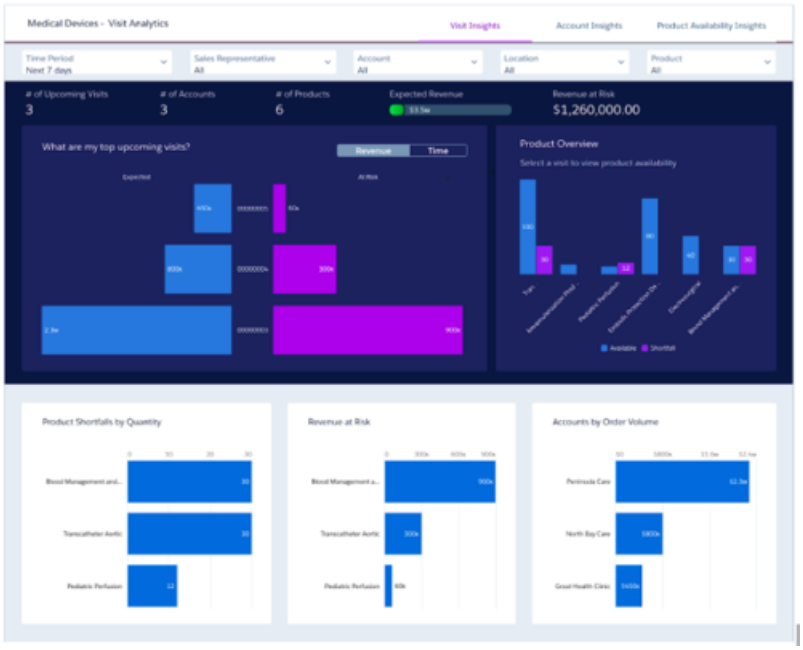
Como: Para mostrar status fechados na lista de opções Status do plano de assistência, vá até Configurações de suporte e selecione **Mostrar status fechados no campo Status do caso**. Para ocultar status fechados, desmarque **Mostrar status fechados no campo Status do caso**. Por padrão, a configuração está desabilitada, portanto, os status fechados ficam ocultos.

Descubra percepções aprimoradas por IA com mais rapidez com os aprimoramentos do Einstein Analytics para saúde

Novas visualizações dão aos representantes de vendas de dispositivos médicos tendências sobre conta, inventário e visita, enquanto pagadores e provedores podem rapidamente detectar padrões no desempenho do plano de assistência e nas solicitações de assistência.

Quem: Para criar um aplicativo usando o modelo do Einstein Analytics para Healthcare, é necessário ter uma licença do complemento Healthcare Analytics Plus.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Enterprise e Unlimited em que o Health Cloud está habilitado. O Analytics para Healthcare é apenas para usuários do Salesforce Health Cloud.



Por quê: O painel Análise de visita ajuda os representantes de vendas de dispositivos médicos a garantir que tenham o produto necessário para uma cirurgia específica disponível na hora certa. Os gerentes de vendas podem usar o painel para avaliar o desempenho da equipe, gerenciar as contas principais e ajudar os representantes de vendas a atender suas contas de modo eficiente. Com o painel Análise de comparação do plano de assistência, os provedores e pagadores de assistência podem analisar o desempenho do plano de assistência,

como saber se os pacientes estão cumprindo seus planos. A Análise de solicitação de assistência do provedor permite que os gerentes de utilização visualizem o volume da solicitação de assistência e conheçam as taxas de abertura, negação e rejeição.

Como: Vá para o Analytics Studio, clique em **Criar**, escolha **Aplicativo** e clique em **Iniciar do modelo**. Selecione o **Analytics para Health** e siga as instruções no assistente para criar seu aplicativo.

O Health Cloud tem objetos novos e alterados

Acesse mais dados por meio desses objetos novos e alterados do Health Cloud

Monitoramento remoto de pacientes

Armazene os valores esperados para métricas de assistência no nível da organização e do paciente
Use o novo objeto `CareMetricTarget`.

Obtenha informações sobre a atividade do feed de um registro de meta de métrica de assistência
Use o novo objeto `CareMetricTargetFeed`.

Obtenha informações sobre as alterações a valores nos campos de um registro de meta de métrica de assistência
Use o novo objeto `CareMetricTargetHistory`.

Obtenha informações sobre as regras para compartilhar um objeto de meta da métrica de assistência com usuários que não são o proprietário
Use o novo objeto `CareMetricTargetOwnerSharingRule`.

Obtenha informações sobre a lista de níveis de acesso para um registro de meta de métrica de assistência
Use o novo objeto `CareMetricTargetShare`.

Mapa para o campo `Device` no objeto CareObservation com `externalIdField` nos mapas de objeto Asset
Use a nova opção da lista de opções `RemoteMonitoringDevice` no campo `Role` do objeto `CareSystemFieldMapping`.

Mapa para o campo `ObservedSubject` no objeto Observação de cuidados com `externalIdField` no objeto Conta
Use a nova opção da lista de opções `RemoteMonitoringPatient` no campo `Role` do objeto `CareSystemFieldMapping`.

Adicione o prefixo de namespace associado ao objeto CareSystemFieldMapping
Use o novo campo `NamespacePrefix` no objeto `CareSystemFieldMapping`.

Armazene os valores observados quanto a métricas de atendimento originárias de sistemas externos que contêm dados biométricos
Use o novo objeto `CareObservation`.

Obtenha informações sobre a atividade do feed de um registro de observação de assistência
Use o novo objeto `CareObservationFeed`.

Obtenha informações sobre as alterações em valores nos campos de um registro de observação de assistência
Use o novo objeto `CareObservationHistory`.

Obtenha informações sobre a unidade de medida para métricas de assistência e observações de assistência
Use o novo objeto `UnitOfMeasure`.

Obtenha informações para compartilhar um objeto de unidade de medida com usuários que não sejam o proprietário
Use o novo objeto `UnitOfMeasureOwnerSharingRule`.

Obtenha informações sobre a lista de níveis de acesso para um registro de unidade de medida
Use o novo objeto `UnitOfMeasureShare`.

Solucionar problemas de pesquisa de provedor com um log de sincronização
Use o novo objeto `ProviderSearchSyncLog` para monitorar dados copiados de objetos no modelo de dados do provedor no objeto CareProviderSearchableField para pesquisas de provedor mais rápidas.

Associação de profissionais da saúde a provedores de programa de assistência

Obtenha informações sobre os profissionais da saúde primários associados a um provedor de programa de assistência e veja todos os profissionais da saúde para os provedores do programa de assistência
Use o novo objeto `CarePgmProvHealthcareProvider`.

Obtenha informações sobre a atividade do feed de um profissional da saúde para um registro de provedor do programa de assistência
Use o novo objeto `CarePgmProvHealthcareProviderFeed`.

Obtenha informações sobre as alterações a valores nos campos de um profissional da saúde para um registro de provedor do programa de assistência
Use o novo objeto `CarePgmProvHealthcareProviderHistory`.

Registro do dispositivo

Armazene informações de registro do dispositivo para um paciente ou pessoa inscrita em um programa de assistência
Use o novo objeto `CareRegisteredDevice`.

Obtenha informações sobre a atividade do feed de um registro de cadastro de dispositivo
Use o novo objeto `CareRegisteredDeviceFeed`.

Obtenha informações sobre as alterações a valores nos campos de um registro de cadastro de dispositivo
Use o novo objeto `CareRegisteredDeviceHistory`.

Obtenha informações sobre a string única que identifica o ativo
Use o novo campo `Uuid` no objeto `Asset`.

Obtenha informações sobre o ID do registro correspondente em um sistema externo
Use o novo campo `ExternalIdentifier` no objeto `Asset`.

Obtenha informações sobre a data em que o ativo foi fabricado
Use o novo campo `ManufactureDate` no objeto `Asset`.

Obtenha informações sobre por que um dispositivo está em um status específico
Use o novo campo `StatusReason` no objeto `Asset`.

Obtenha informações sobre o inscrito no programa de assistência associado à solicitação do produto
Use o novo campo `CareProgramEnrolleeId` no objeto `ProductRequest`.

Obtenha informações sobre o inscrito no programa de assistência associado ao item de linha da solicitação do produto
Use o novo campo `CareProgramEnrolleeId` no objeto `ProductRequestLineItem`.

Intelligent Sales (Vendas inteligentes)

Crie um modelo que você possa usar durante a criação da visita para adicionar um conjunto de tarefas da visita
Use o novo objeto `ActionPlanTemplate`. Esse objeto está disponível em versões anteriores da API, mas é novo no Health Cloud.

Adicione tarefas da visita à sua visita
Use o novo objeto `AssessmentTask`. Esse objeto está disponível em versões anteriores da API, mas é novo no Health Cloud.

Adicione um catálogo de preços padrão para seu produto
Use o novo objeto `PriceBook`. Esse objeto está disponível em versões anteriores da API, mas é novo no Health Cloud.

Armazene os produtos com os quais a sua organização lida
Use o novo objeto `Product`. Esse objeto está disponível em versões anteriores da API, mas é novo no Health Cloud.

Associe um usuário ao inventário e à conta pelos quais ele é responsável
Use o novo objeto `ProductFulfillmentLocation`.

Armazene a quantidade do produto e seu local no inventário
Use o novo objeto `ProductItem`. Esse objeto está disponível em versões anteriores da API, mas é novo no Health Cloud.

Adicione um produto a uma visita
Use o novo objeto `ProductRequired`. Esse objeto está disponível em versões anteriores da API, mas é novo no Health Cloud.

Crie uma transferência de produtos entre usuários
Use o novo objeto `ProductTransfer`. Esse objeto está disponível em versões anteriores da API, mas é novo no Health Cloud.

Agende visitas para atender aos seus pedidos de produto
Use o novo objeto `Visit`. Esse objeto está disponível em versões anteriores da API, mas é novo no Health Cloud.

Adicione a pessoa que seu representante de vendas conhece em uma conta durante uma visita
Use o novo objeto `VisitedParty`.

Adicione representantes de vendas às visitas pelas quais ele é responsável
Use o novo objeto `Visitor`.

Planos de saúde

Especifique a qual categoria um modelo do plano de saúde pertence
Use o campo da lista de opções `Category__c` no objeto `CarePlanTemplate__c`.

Health Cloud: Tipos de metadados novos e alterados

Faça mais com esses tipos de metadados do Health Cloud novos e alterados.

Mapeie campos do sistema de origem para objetos e campos do Salesforce
Use o novo tipo de metadados CareSystemFieldMapping.

Mapear ícones personalizados para objetos
Use o novo tipo de metadados Ícone.

Financial Services Cloud: Mais maneiras de compartilhar dados e colaborar

O Financial Services Cloud oferece novas maneiras de exibir dados, compartilhar dados e colaborar com parceiros. Mantenha as páginas de registro dos titulares da apólice organizadas com mais controle sobre detalhes da reivindicação e da apólice que você deseja mostrar. Simplifique fluxos de trabalho do parceiro habilitando Planos de ação para Comunidades de parceiros. Facilite a menção de contas de hipoteca em outras linhas de negócio criando contas financeiras, contas pessoais, contatos, ativos e passivos com base em dados da solicitação de empréstimo. Use o Centro de relacionamento acionável para ver relacionamentos comerciais da conta em uma visualização de hierarquia.

NESTA SEÇÃO:

Seguro para Financial Services Cloud: Suporte aprimorado para apólices de várias linhas, novas opções de exibição para apólices e portal do agente de seguro, além de novas listas relacionadas

Adicionamos uma configuração para permitir que você controle se métricas relacionadas à apólice consideram apenas a apólice pai ou tanto a apólice pai quanto a apólice filho ao calcular a contagem e os prêmios para apólices de várias linhas. Novas opções no componente Apólice lhe dão mais controle sobre as informações que você deseja exibir no componente. Com os componentes Apólice e Eventos da vida ou Marcos de negócio aprimorados no Portal do agente de seguro, mostre aos participantes apólices e oculte tipos de eventos da vida e marcos de negócio confidenciais. Dê aos provedores e agentes de seguro acesso rápido e fácil às suas informações relevantes com novas listas relacionadas em vários layouts de página do objeto.

Planos de ação: Atribua tarefas a filas, adicione tarefas e itens e use planos de ação em comunidades

As tarefas do modelo do plano de ação agora podem ser atribuídas a usuários, papéis ou filas de tarefas. Depois que um plano de ação é criado usando um modelo, os usuários podem adicionar tarefas e outros itens ao plano para personalizá-lo conforme o necessário. Páginas e componentes do plano de ação agora estão disponíveis na Community Cloud do Salesforce para comunidades de Parceiro que tenham licenças de Aplicativos externos para serviços financeiros.

Centro de relacionamento acionável: Promova ação contextual para seus relacionamentos e hierarquias do cliente (GA)

Gerencie relacionamentos do cliente incluindo redes de pessoas e processos de negócio com o Centro de relacionamento acionável (ARC). O ARC é uma interface hierárquica única que conecta pessoas e coisas relacionadas a um cliente. Permite que os usuários acionem facilmente ações contextuais com rapidez.

Hipoteca: Criar contas financeiras dos dados da solicitação de empréstimo residencial

Aprofunde os relacionamentos com o cliente com uma visão de 360 graus dos clientes de empréstimo hipotecário. Use dados coletados durante o processo de solicitação de empréstimo residencial para gerar contas financeiras, contas pessoais, contatos, ativos e passivos no Financial Services Cloud.

Hipoteca: Crie relacionamentos de oportunidade de empréstimo

Agora você pode relacionar várias solicitações de empréstimo residencial a um único registro de oportunidade.

Faça com que os dados do Wealth Management trabalhem ainda mais para você com os aprimoramentos do aplicativo de serviços financeiros do Einstein

Os gerentes de patrimônio podem obter percepções da conversão de lead adicionando o histórico do lead aos painéis do aplicativo Wealth Management Analytics. Além disso, o aplicativo inclui vários fluxos de dados, que você pode agendar para execução em horários diferentes para que cada um seja executado mais rapidamente.

Simplifique o comportamento de nuvem do Financial Services Cloud com a configuração Desabilitar ID do contato primário

Use a configuração Desabilitar ID do contato primário para remover as dependências entre os componentes da interface de usuário e os acionadores no campo Contato primário do objeto da Conta. No modelo Conta pessoal, os componentes e acionadores da interface de usuário que dependiam do campo Contato primário do objeto Conta agora usam o campo Contato pessoal. No modelo Individual, os componentes e acionadores da interface de usuário que dependiam do campo Contato primário agora usam o campo ID do contato do objeto Contato.

Nova licença do conjunto de permissões: Extensão do Financial Services Cloud

Use a nova licença do conjunto de permissões Extensão do Financial Services Cloud para dar aos usuários acesso aos recursos do Financial Services Cloud entregues após a Spring '20. Essa licença do conjunto de permissões inclui acesso ao Centro de relacionamento acionável (ARC) para a Summer '20.

Novo conjunto de permissões: Acesso à classe do Apex habilitada pelo Aura

Dê aos usuários acesso a todas as classes do Apex do Financial Services Cloud que contêm métodos `@AuraEnabled` atribuindo um único conjunto de permissões. Prepare-se para a atualização crítica futura na página 514 que restringe o acesso a classes do Apex habilitadas pelo Aura atribuindo permissões com antecedência.

Objetos da Financial Services Cloud novos e alterados

Faça mais com os objetos novos e atualizados do Financial Services Cloud.

Tipos de metadados do Financial Services Cloud novos e alterados

Faça mais com os tipos de metadados novos e alterados.

Novas ações invocáveis do Financial Services Cloud

Crie registros financeiros usando dados de solicitação de empréstimo residencial com a nova ação para o Financial Services Cloud.

API REST

A API REST do Financial Services Cloud inclui novas chamadas.

Seguro para Financial Services Cloud: Suporte aprimorado para apólices de várias linhas, novas opções de exibição para apólices e portal do agente de seguro, além de novas listas relacionadas

Adicionamos uma configuração para permitir que você controle se métricas relacionadas à apólice consideram apenas a apólice pai ou tanto a apólice pai quanto a apólice filho ao calcular a contagem e os prêmios para apólices de várias linhas. Novas opções no componente Apólice lhe dão mais controle sobre as informações que você deseja exibir no componente. Com os componentes Apólice e Eventos da vida ou Marcos de negócio aprimorados no Portal do agente de seguro, mostre aos participantes apólices e oculte tipos de eventos da vida e marcos de negócio confidenciais. Dê aos provedores e agentes de seguro acesso rápido e fácil às suas informações relevantes com novas listas relacionadas em vários layouts de página do objeto.

NESTA SEÇÃO:

Obtenha mais controle sobre a contagem de apólices e os cálculos de prêmio para apólices de várias linhas

Agora você pode escolher incluir apenas a apólice principal ou tanto a apólice principal quanto a apólice secundária nos cálculos de métrica, dependendo de como os prêmios são preenchidos para apólices de várias linhas. Por exemplo, se os prêmios forem preenchidos para apólices secundárias e também forem agregados no nível principal, inclua apenas apólices principais nos cálculos de métrica.

Componente de apólice: Hierarquias de apólice, Filtros de tipo de apólice, Listas de reivindicações opcionais e muito mais

Mantenha as páginas de registro do titular da apólice mais organizadas e mostre apenas as informações de que seus agentes precisam para entender melhor e atender às necessidades dos clientes. Quando você adiciona várias instâncias do componente Apólice em uma página, pode mostrar diferentes níveis de detalhes em cada instância. Por exemplo, você pode personalizar cada instância para mostrar um conjunto diferente de tipos de apólice e mostrar ou ocultar as listas de reivindicações de apólices e as apólices pai e filha.

Obtenha visibilidade das apólices e reivindicações de família com resumos de distribuição por pesquisa

Apresente aos agentes de seguro uma visão consolidada de todas as apólices de propriedade da família principal do titular da apólice. Vários resumos de totalização por pesquisa na página da família mostram o total de apólices da família, prêmios da apólice, reivindicações de apólices e valor da reivindicação pago. Os agentes podem detalhar para ver quem detêm cada apólice.

Ocultar eventos confidenciais da vida ou tipos de marco de negócios no portal do agente de seguro

A opção para ocultar tipos de evento da vida ou tipos de marcos de negócios agora está disponível na versão Comunidades do componente Eventos da vida ou Marcos de negócios. Quando você oculta um evento da vida ou um tipo de marco de negócios, ele não aparece no componente até você adicionar um evento ou marco do tipo.

Mostrar as apólices do participante no componente Apólice no portal do agente de seguro

A opção de mostrar apólices do participante agora está disponível na versão Comunidades do componente Apólice. Na lista de apólices, você pode incluir as apólices do participante além das apólices próprias. Selecione os papéis do participante para incluir apólices das quais o usuário participa. Por exemplo, selecione Beneficiário para incluir as apólices em que o usuário é um beneficiário.

Faça com que os dados de seguro trabalhem ainda mais para você com os aprimoramentos do aplicativo de serviços financeiros do Einstein

O aplicativo Análise de seguro agora inclui o painel Clientes ganhos/perdidos, que dá aos agentes um gráfico em cascata para ajudar a visualizar tendências de retenção de clientes de seguro.

Outras alterações no seguro para o Financial Services Cloud

Conheça outras alterações pequenas, mas importantes, que melhoram a sua experiência com o Seguro para Financial Services Cloud.

Obtenha mais controle sobre a contagem de apólices e os cálculos de prêmio para apólices de várias linhas

Agora você pode escolher incluir apenas a apólice principal ou tanto a apólice principal quanto a apólice secundária nos cálculos de métrica, dependendo de como os prêmios são preenchidos para apólices de várias linhas. Por exemplo, se os prêmios forem preenchidos para apólices secundárias e também forem agregados no nível principal, inclua apenas apólices principais nos cálculos de métrica.

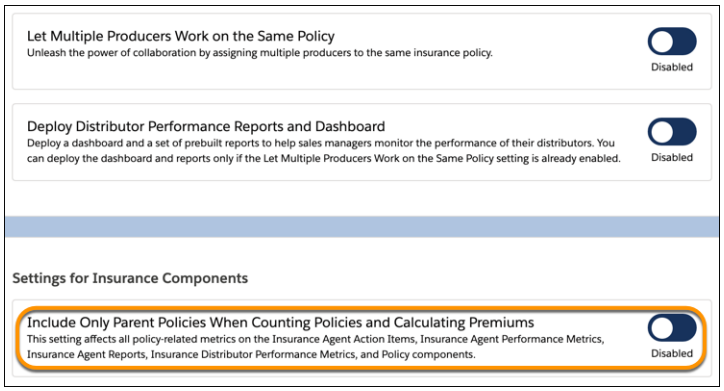
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Professional e Unlimited que tenham o Financial Services Cloud habilitado.

Essa alteração afeta as métricas relacionadas à apólice e os gráficos nos componentes Itens de ação do agente de seguro, Métricas de desempenho do agente de seguro, Relatórios do agente de seguro, Métricas de desempenho do distribuidor de seguro e Apólice.

Quem: Os usuários precisam do conjunto de permissões Seguro do FSC para usar esse recurso.

Por quê: Quando essa configuração é desabilitada, os cálculos de métrica incluem a apólice principal e as apólices secundárias.

Como: Na página Configurações de seguro em Configuração, habilite a opção **Incluir apenas apólices principais ao contar apólices e calcular prêmios**.



CONSULTE TAMBÉM:

Guia do administrador do Financial Services Cloud: Escolha uma opção para cálculos de métricas para políticas de várias linhas (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Componente de apólice: Hierarquias de apólice, Filtros de tipo de apólice, Listas de reivindicações opcionais e muito mais

Mantenha as páginas de registro do titular da apólice mais organizadas e mostre apenas as informações de que seus agentes precisam para entender melhor e atender às necessidades dos clientes. Quando você adiciona várias instâncias do componente Apólice em uma página, pode mostrar diferentes níveis de detalhes em cada instância. Por exemplo, você pode personalizar cada instância para mostrar um conjunto diferente de tipos de apólice e mostrar ou ocultar as listas de reivindicações de apólices e as apólices pai e filha.

NESTA SEÇÃO:

Ver a apólice principal e as apólices secundárias
Dê aos agentes acesso fácil às apólices principais ou secundárias diretamente da lista de apólices na página de registro do cliente. Para uma apólice de várias linhas, os agentes veem tanto a apólice principal quanto as apólices secundárias. Os agentes podem clicar em uma apólice para visualizar os detalhes da apólice.

Simplificar as métricas relacionadas e a lista de apólices
A lista de apólices é mais fácil de ler e navegar, com menos tipos de apólice na lista. Quando você exclui o tipo de apólice, essas apólices não aparecem mais na lista de apólices nem em nenhuma métrica relacionada à apólice na página de registro do titular da apólice.

Ocultar reivindicações associadas a apólices
Você poderá ocultar a lista de reivindicações para apólices se não quiser mostrá-la ou quando não tiver dados de reivindicações.

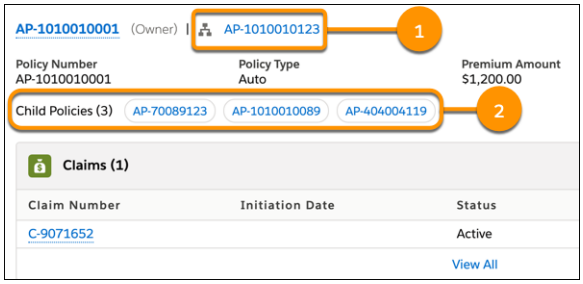
Ver a apólice principal e as apólices secundárias

Dê aos agentes acesso fácil às apólices principais ou secundárias diretamente da lista de apólices na página de registro do cliente. Para uma apólice de várias linhas, os agentes veem tanto a apólice principal quanto as apólices secundárias. Os agentes podem clicar em uma apólice para visualizar os detalhes da apólice.

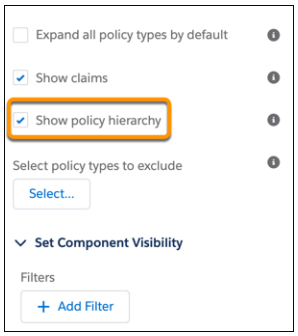
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Professional e Unlimited que tenham o Financial Services Cloud habilitado.

Quem: Os usuários precisam do conjunto de permissões Seguro do FSC para usar esse recurso.

Por quê: É mais fácil acompanhar as apólices com uma visualização hierárquica disponível em uma visão geral. Os agentes podem ver a apólice principal (1) e as apólices secundárias (2) para uma apólice de várias linhas em um só lugar, sem precisarem percorrer várias listas relacionadas.



Como: Edite a página de registro da conta e selecione o componente Apólice. No painel de propriedades, selecione **Mostrar hierarquia da política**.



CONSULTE TAMBÉM:

Guia do administrador do Financial Services Cloud: Mostrar a política principal e secundária de uma política (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

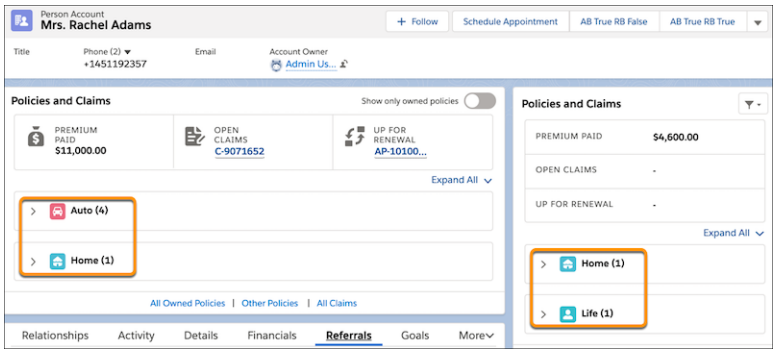
Simplificar as métricas relacionadas e a lista de apólices

A lista de apólices é mais fácil de ler e navegar, com menos tipos de apólice na lista. Quando você exclui o tipo de apólice, essas apólices não aparecem mais na lista de apólices nem em nenhuma métrica relacionada à apólice na página de registro do titular da apólice.

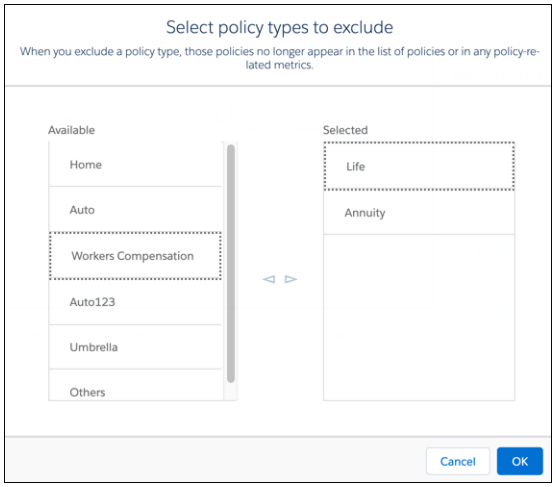
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Professional e Unlimited que tenham o Financial Services Cloud habilitado.

Quem: Os usuários precisam do conjunto de permissões Seguro do FSC para usar esse recurso.

Por quê: Quando você adiciona várias instâncias do componente Apólice em uma página de registro do titular da apólice, pode mostrar um conjunto diferente de tipos de apólice em cada instância. Você não precisa mostrar repetidamente cada tipo de apólice em cada instância.



Como: Edite a página de registro da conta e selecione o componente Apólice. No painel de propriedades, clique em **Selecionar** e selecione os tipos de política que você deseja excluir.



CONSULTE TAMBÉM:

Guia do administrador do Financial Services Cloud: Filtrar políticas por tipo de política (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

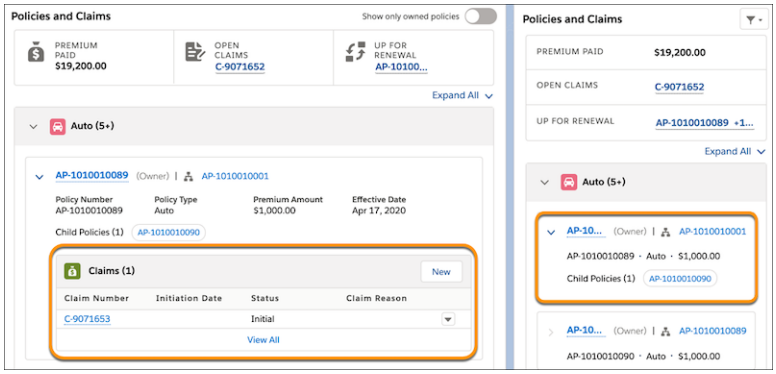
Ocultar reivindicações associadas a apólices

Você poderá ocultar a lista de reivindicações para apólices se não quiser mostrá-la ou quando não tiver dados de reivindicações.

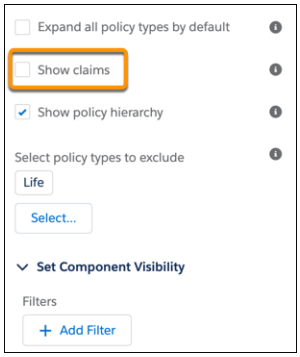
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Professional e Unlimited que tenham o Financial Services Cloud habilitado.

Quem: Os usuários precisam do conjunto de permissões Seguro do FSC para usar esse recurso.

Por quê: Você pode ter duas instâncias do componente Apólice na página de registro do policyholder: uma para as suas apólices e outra para as apólices de seus concorrentes. Você pode ocultar a lista de reivindicações para as apólices do concorrente porque ela não é relevante para seus agentes.



Como: Edite a página de registro da conta e selecione o componente Apólice. No painel de propriedades, desmarque **Mostrar reivindicações**.



CONSULTE TAMBÉM:

Guia do administrador do Financial Services Cloud: Ocultar reivindicações relacionadas às políticas (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

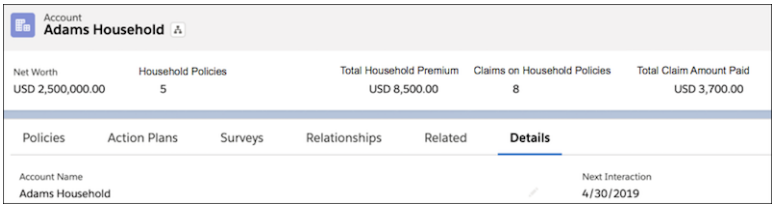
Obtenha visibilidade das apólices e reivindicações de família com resumos de distribuição por pesquisa

Apresente aos agentes de seguro uma visão consolidada de todas as apólices de propriedade da família principal do titular da apólice. Vários resumos de totalização por pesquisa na página da família mostram o total de apólices da família, prêmios da apólice, reivindicações de apólices e valor da reivindicação pago. Os agentes podem detalhar para ver quem detêm cada apólice.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Professional e Unlimited que têm o Financial Services Cloud ativado.

Quem: Os usuários precisam do conjunto de permissões Seguro do FSC para usar esse recurso.

Por quê: Com maior visibilidade desses detalhes, os agentes podem criar estratégias de engajamento e definir planos de venda cruzada e venda adicional.



Como: Adicione as métricas de totalização por pesquisa fornecidas ao layout da página Família.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do administrador do Financial Services Cloud: Implantações no Financial Services Cloud (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ocultar eventos confidenciais da vida ou tipos de marco de negócios no portal do agente de seguro

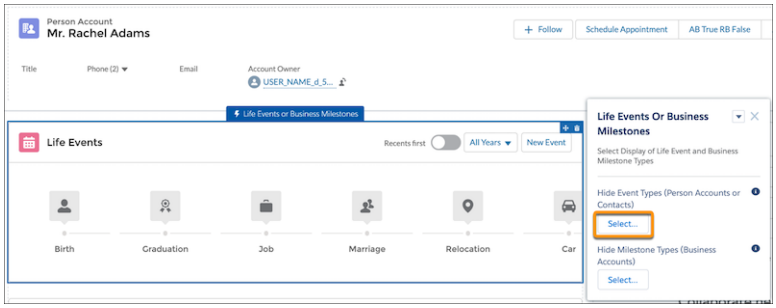
A opção para ocultar tipos de evento da vida ou tipos de marcos de negócios agora está disponível na versão Comunidades do componente Eventos da vida ou Marcos de negócios. Quando você oculta um evento da vida ou um tipo de marco de negócios, ele não aparece no componente até você adicionar um evento ou marco do tipo.

Onde: Essa alteração se aplica a comunidades criadas usando o modelo Portal do agente de seguro do Lightning.

Quem: Os usuários precisam do conjunto de permissões Usuário da comunidade de serviços financeiros para usar esse recurso.

Por quê: Nem todos os eventos da vida ou marcos de negócios aplicam-se a todos os clientes. Para criar uma melhor experiência do cliente, você pode ocultar os eventos da vida ou os marcos de negócio que um cliente não alcançou ou que provavelmente não alcançará no futuro.

Como: No Criador de experiências, selecione o componente Eventos da vida ou Marcos de negócio na página de registro. No painel de propriedades, clique em **Selecionar** e escolha os tipos de evento da vida ou tipos de marco de negócio que você deseja ocultar.



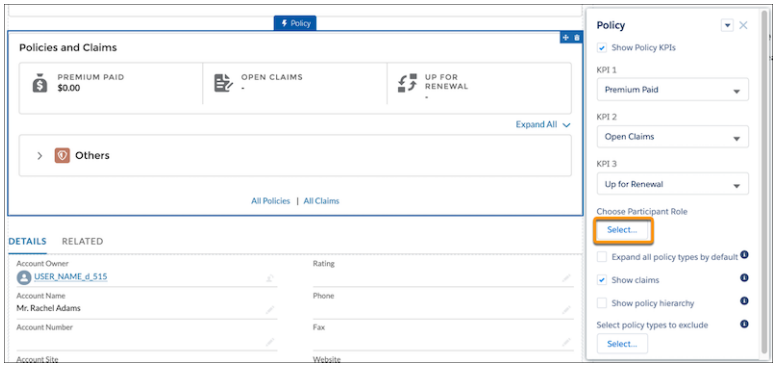
Mostrar as apólices do participante no componente Apólice no portal do agente de seguro

A opção de mostrar apólices do participante agora está disponível na versão Comunidades do componente Apólice. Na lista de apólices, você pode incluir as apólices do participante além das apólices próprias. Selecione os papéis do participante para incluir apólices das quais o usuário participa. Por exemplo, selecione Beneficiário para incluir as apólices em que o usuário é um beneficiário.

Onde: Essa alteração se aplica a comunidades criadas usando o modelo Portal do agente de seguro do Lightning.

Quem: Os usuários precisam do conjunto de permissões Usuário da comunidade de serviços financeiros para usar esse recurso.

Como: No Criador de experiências, selecione o componente Apólice na página de registro. No painel de propriedades, em Escolher papel do participante, clique em **Selecionar** e selecione os papéis do participante adequados.



Faça com que os dados de seguro trabalhem ainda mais para você com os aprimoramentos do aplicativo de serviços financeiros do Einstein

O aplicativo Análise de seguro agora inclui o painel Clientes ganhos/perdidos, que dá aos agentes um gráfico em cascata para ajudar a visualizar tendências de retenção de clientes de seguro.

Como: Vá para o Analytics Studio, clique em **Criar**, escolha **Aplicativo** e clique em **Iniciar do modelo**. Selecione o **Analytics para Insurance** e siga as instruções no assistente para criar seu aplicativo.



Outras alterações no seguro para o Financial Services Cloud

Conheça outras alterações pequenas, mas importantes, que melhoram a sua experiência com o Seguro para Financial Services Cloud.

NESTA SEÇÃO:

Visualizar o histórico de reivindicações da conta

O componente Apólice tem um novo link Todas as reivindicações que mostra as reivindicações relacionadas de uma conta, qualquer que seja o status da reivindicação.

Visualize a lista de produtores em uma agência de seguro

É mais fácil para provedores de seguro visualizarem a lista de produtores em uma agência com a lista relacionada Produtores na página de registro da conta.

Mostrar as distribuições de registro de participante da apólice e participante da reivindicação no nível da família

Dê aos seus agentes uma visualização consolidada de todos os participantes da apólice e participantes da reivindicação de uma família organizando os registros do participante da apólice e da participante da reivindicação em nível da família.

Gerencie arquivos de suporte para apólices, reivindicações e itens da reivindicação com a lista de arquivos relacionados

Permita aos agentes adicionar facilmente arquivos a um registro de apólice, reivindicação ou item de reivindicação e ver uma lista de arquivos associados ao registro. Os agentes podem manter todos os arquivos relacionados em um só lugar e gerenciá-los facilmente.

Mostrar a linha do tempo de atividades para apólices e reivindicações no Portal do agente de seguro

Agentes de seguro independentes agora podem acompanhar suas atividades em aberto e o histórico de atividades para apólices e reivindicações com o componente Atividades no Portal do agente de seguro.

Visualizar o histórico de reivindicações da conta

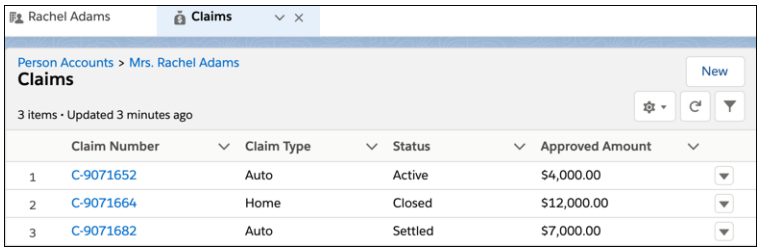
O componente Apólice tem um novo link Todas as reivindicações que mostra as reivindicações relacionadas de uma conta, qualquer que seja o status da reivindicação.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Professional e Unlimited que tenham o Financial Services Cloud habilitado.

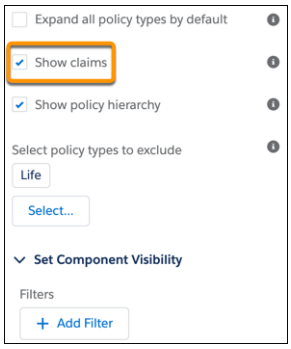
Quem: Os usuários precisam do conjunto de permissões Seguro do FSC para usar esse recurso.

Por quê: Os agentes podem rapidamente ver o histórico de reivindicações para uma conta.





Como: Edite a página de registro da conta e selecione o componente Apólice. No painel de propriedades, selecione **Mostrar reivindicações**.



CONSULTE TAMBÉM:

Guia do administrador do Financial Services Cloud: Visualizar o histórico de reivindicações da conta (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Visualize a lista de produtores em uma agência de seguro

É mais fácil para provedores de seguro visualizarem a lista de produtores em uma agência com a lista relacionada Produtores na página de registro da conta.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Professional e Unlimited que tenham o Financial Services Cloud habilitado.

Quem: Os usuários precisam do conjunto de permissões Seguro do FSC para usar esse recurso.

Como: Adicione a lista relacionada Produtores ao layout de página da Conta.

Mostrar as distribuições de registro de participante da apólice e participante da reivindicação no nível da família

Dê aos seus agentes uma visualização consolidada de todos os participantes da apólice e participantes da reivindicação de uma família organizando os registros do participante da apólice e da participante da reivindicação em nível da família.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Professional e Unlimited que tenham o Financial Services Cloud habilitado.

Quem: Os usuários precisam do conjunto de permissões Seguro do FSC para usar esse recurso.

Como: Adicione as listas relacionadas Participantes da apólice e Participantes da reivindicação ao layout de página Família.

Gerencie arquivos de suporte para apólices, reivindicações e itens da reivindicação com a lista de arquivos relacionados

Permita aos agentes adicionar facilmente arquivos a um registro de apólice, reivindicação ou item de reivindicação e ver uma lista de arquivos associados ao registro. Os agentes podem manter todos os arquivos relacionados em um só lugar e gerenciá-los facilmente.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Professional e Unlimited que tenham o Financial Services Cloud habilitado.

Quem: Os usuários precisam do conjunto de permissões Seguro do FSC para usar esse recurso.

Como: Adicione a lista relacionada Arquivos aos layouts de página Apólice de seguro, Reivindicação e Item de reivindicação.

Mostrar a linha do tempo de atividades para apólices e reivindicações no Portal do agente de seguro

Agentes de seguro independentes agora podem acompanhar suas atividades em aberto e o histórico de atividades para apólices e reivindicações com o componente Atividades no Portal do agente de seguro.

Onde: Essa alteração se aplica a comunidades criadas usando o modelo Portal do agente de seguro do Lightning.

Quem: Os usuários precisam do conjunto de permissões Usuário da comunidade de serviços financeiros para usar esse recurso.

Como: No Criador de experiências, adicione o componente Atividades às páginas de registro de apólices e reivindicação de seguro.

Planos de ação: Atribua tarefas a filas, adicione tarefas e itens e use planos de ação em comunidades

As tarefas do modelo do plano de ação agora podem ser atribuídas a usuários, papéis ou filas de tarefas. Depois que um plano de ação é criado usando um modelo, os usuários podem adicionar tarefas e outros itens ao plano para personalizá-lo conforme o necessário. Páginas e componentes do plano de ação agora estão disponíveis na Community Cloud do Salesforce para comunidades de Parceiro que tenham licenças de Aplicativos externos para serviços financeiros.

NESTA SEÇÃO:

Atribua tarefas do modelo de plano de ação a filas

Distribua a carga de trabalho do plano de ação usando filas de tarefas. Atribua uma tarefa de modelo de plano de ação a uma fila de tarefas predefinida. Quando um plano de ação é criado usando o modelo, a tarefa aparece na lista de tarefas de tal fila. Qualquer membro da fila pode intervir para assumir a responsabilidade pela tarefa.

Permita que usuários de plano de ação adicionem tarefas e itens

Adapte planos de ação para situações únicas permitindo que os usuários adicionem tarefas e outros itens conforme necessário. Depois que os usuários criam um plano de ação usando um modelo, eles podem adicionar tarefas suplementares ou documentar itens da lista de verificação. Os usuários podem personalizar um plano de ação padrão para atender ás próprias necessidades.

Usar planos de ação em comunidades de parceiro

Simplifique seu fluxo de trabalho de parceiro habilitando Planos de ação para comunidades de parceiros com as licenças de Aplicativos externos para Serviços financeiros. Permita que usuários parceiros criem os próprios modelos de plano de ação e gerem planos de ação.

Atribua tarefas do modelo de plano de ação a filas

Distribua a carga de trabalho do plano de ação usando filas de tarefas. Atribua uma tarefa de modelo de plano de ação a uma fila de tarefas predefinida. Quando um plano de ação é criado usando o modelo, a tarefa aparece na lista de tarefas de tal fila. Qualquer membro da fila pode intervir para assumir a responsabilidade pela tarefa.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise e Unlimited, em que o Financial Services Cloud ou a Nuvem do governo do Salesforce com o Lightning Scheduler estão habilitados.

Como: Garanta que haja uma ou mais filas configuradas com Tarefa como um objeto compatível. Adicione uma tarefa a um modelo do plano de ação. Na seção Atribuído a, escolha Fila e pesquise e selecione uma das filas predefinidas.

CONSULTE TAMBÉM:

Configurar filas

IdeaExchange: Permitir que tarefas sejam atribuídas a uma fila

Permita que usuários de plano de ação adicionem tarefas e itens

Adapte planos de ação para situações únicas permitindo que os usuários adicionem tarefas e outros itens conforme necessário. Depois que os usuários criam um plano de ação usando um modelo, eles podem adicionar tarefas suplementares ou documentar itens da lista de verificação. Os usuários podem personalizar um plano de ação padrão para atender ás próprias necessidades.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise e Unlimited, em que o Financial Services Cloud ou a Nuvem do governo do Salesforce com o Lightning Scheduler estão habilitados.

Como: Ao criar um modelo de plano de ação, a propriedade `Permitir que os usuários adicionem itens a planos` permite que os usuários adicionem tarefas ou outros itens a planos gerados usando o modelo. Se permitido, o proprietário do plano pode adicionar um item da lista de verificação do documento ou tarefa ao plano usando a página de detalhes do plano de ação.

CONSULTE TAMBÉM:

Considerações para criar modelos do plano de ação

Usar planos de ação em comunidades de parceiro

Simplifique seu fluxo de trabalho de parceiro habilitando Planos de ação para comunidades de parceiros com as licenças de Aplicativos externos para Serviços financeiros. Permita que usuários parceiros criem os próprios modelos de plano de ação e gerem planos de ação.

Onde: Essa alteração se aplica a comunidades do Lightning com as licenças Aplicativos externos para Serviços financeiros, acessadas por meio do Lightning Experience nas edições Enterprise e Unlimited, em que o Financial Services Cloud ou a Nuvem do governo do Salesforce com o Lightning Scheduler estão habilitados.

Como: Páginas e componentes para planos de ação e modelos de plano de ação estão disponíveis no modelo do Partner Central para comunidades de parceiros. Adicione páginas ao menu de navegação e adicione componentes a páginas para objetos relacionados, como contas ou leads. Depois, atribua os usuários e os membros da comunidade às licenças e aos papéis que lhes dão o acesso necessário.

CONSULTE TAMBÉM:

Gerenciar relacionamentos do parceiro em comunidades

Centro de relacionamento acionável: Promova ação contextual para seus relacionamentos e hierarquias do cliente (GA)

Gerencie relacionamentos do cliente incluindo redes de pessoas e processos de negócio com o Centro de relacionamento acionável (ARC). O ARC é uma interface hierárquica única que conecta pessoas e coisas relacionadas a um cliente. Permite que os usuários acionem facilmente ações contextuais com rapidez.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Professional, Enterprise e Unlimited em que o Financial Services Cloud está habilitado.

Por quê: Tradicionalmente, o Financial Services Cloud analisa os clientes de três maneiras: quem é o cliente, o que ele quer e do que ele precisa. O ARC redefine e expande essa representação do cliente.

Quem é o cliente e quais são os relacionamentos?
Veja e gerencie os relacionamentos dos clientes em um só lugar. Represente todos os relacionamentos B2B e B2C para uma visão abrangente do seu cliente.

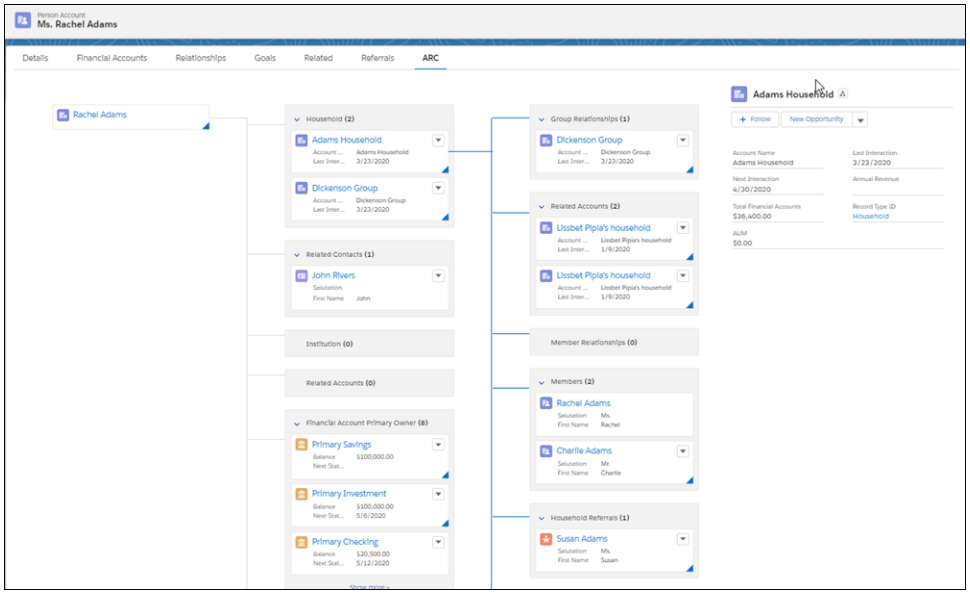
O que o cliente tem?
Veja todas as contas financeiras, políticas, oportunidades, casos e outras informações relacionadas em um só lugar. Saiba o que o cliente tem para reconhecer mais rapidamente oportunidades de venda adicional.

Do que o cliente precisa?
Veja e gerencie oportunidades e leads e identifique o que está faltando. Amplie os dados do cliente com Análise e inteligência para identificar as necessidades do cliente com mais eficiência.

Que ações fazem sentido no contexto do cliente?
Crie ações com base no contexto completo do cliente.

Como: Adicione o componente padrão ARC – Financial Services Cloud aos layouts de página. Em seguida, atribua a permissão da Extensão do Financial Services Cloud a usuários ou perfis de usuário que precisem de acesso ao ARC.

Dica: A permissão Extensão do Financial Services Cloud estará disponível em 24 horas depois que uma organização for atualizada para a versão Summer '20 e um usuário tiver feito login na organização.



CONSULTE TAMBÉM:

Guia do administrador do Financial Services Cloud: Promover ação contextual para seus relacionamentos e hierarquias do cliente (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Nova licença do conjunto de permissões: Extensão do Financial Services Cloud

Hipoteca: Criar contas financeiras dos dados da solicitação de empréstimo residencial

Aprofunde os relacionamentos com o cliente com uma visão de 360 graus dos clientes de empréstimo hipotecário. Use dados coletados durante o processo de solicitação de empréstimo residencial para gerar contas financeiras, contas pessoais, contatos, ativos e passivos no Financial Services Cloud.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Professional, Enterprise e Unlimited em que o Financial Services Cloud está habilitado.

Por quê: O processo de solicitação de empréstimo captura uma variedade de dados essenciais do cliente. Facilite a consulta de contas de hipoteca ou de outras linhas de negócio levando os dados para contas financeiras e outros registros do Financial Services Cloud.

Como: Nove novas configurações de Criação de registro de hipoteca controlam quais registros financeiros o processo gera. Inicie o processo de criação de registro usando uma chamada à API REST ou acionando sua ação invocável. Chame a ação invocável dos controles da interface do usuário de componentes de Fluxo.

Hipoteca: Crie relacionamentos de oportunidade de empréstimo

Agora você pode relacionar várias solicitações de empréstimo residencial a um único registro de oportunidade.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Professional, Enterprise e Unlimited em que o Financial Services Cloud está habilitado.

Por quê: Para fornecer flexibilidade do processo de negócios, não há mais uma restrição no número de Solicitações de empréstimo residencial que podem ser criadas para uma oportunidade.

Faça com que os dados do Wealth Management trabalhem ainda mais para você com os aprimoramentos do aplicativo de serviços financeiros do Einstein

Os gerentes de patrimônio podem obter percepções da conversão de lead adicionando o histórico do lead aos painéis do aplicativo Wealth Management Analytics. Além disso, o aplicativo inclui vários fluxos de dados, que você pode agendar para execução em horários diferentes para que cada um seja executado mais rapidamente.

Como: Vá para o Analytics Studio, clique em **Criar**, escolha **Aplicativo** e clique em **Iniciar do modelo**. Selecione o **Analytics para Wealth Management** e siga as instruções no assistente para criar seu aplicativo.

Simplifique o comportamento de nuvem do Financial Services Cloud com a configuração Desabilitar ID do contato primário

Use a configuração Desabilitar ID do contato primário para remover as dependências entre os componentes da interface de usuário e os acionadores no campo Contato primário do objeto da Conta. No modelo Conta pessoal, os componentes e acionadores da interface de usuário que dependiam do campo Contato primário do objeto Conta agora usam o campo Contato pessoal. No modelo Individual, os componentes e acionadores da interface de usuário que dependiam do campo Contato primário agora usam o campo ID do contato do objeto Contato.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Professional, Enterprise e Unlimited em que o Financial Services Cloud está habilitado.

Por quê: Selecionar Desabilitar ID do contato primário remove o componente da interface de usuário do cliente e aciona dependências no campo Contato primário. Depois que a configuração é selecionada, o campo Contato primário não é mais atualizado. Remover essas dependências gera os seguintes benefícios:

- É possível aumentar as velocidades de conversão de dados para grandes volumes de dados sem a execução da lógica de acionador.
- As velocidades de upload de dados podem aumentar sem a necessidade de definir o Contato primário no acionador.
- As atualizações do sistema podem ser mais rápidas, pois o Contato primário não é mais atualizado.
- A criação de registros com pesquisas para contas pode ser mais rápida, pois a pesquisa não faz mais o Contato primário ser atualizado em um trabalho assíncrono.

Importante: Se algum de seus códigos de acionador, layouts de página ou lógicas de negócio se referir a PrimaryContact__c, não use a configuração Desabilitar ID do contato primário.

Importante: Desabilitar ID do contato primário não deve ser desativado depois de selecionado. Desativar essa configuração leva a inconsistências de dados no campo PrimaryContact__c.

Como: O uso do ID do contato primário é desabilitado automaticamente em novas instalações do Financial Services Cloud. Para deixar de usar o ID do contato primário em organizações existentes do Financial Services Cloud, edite Desabilitar ID do contato primário na configuração personalizada Configurações do setor e selecione Desabilitar o ID de contato primário.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do administrador do Financial Services Cloud: Desabilitar atualizações no campo de contato principal em contas no Financial Services Cloud (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Nova licença do conjunto de permissões: Extensão do Financial Services Cloud

Use a nova licença do conjunto de permissões Extensão do Financial Services Cloud para dar aos usuários acesso aos recursos do Financial Services Cloud entregues após a Spring '20. Essa licença do conjunto de permissões inclui acesso ao Centro de relacionamento acionável (ARC) para a Summer '20.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Professional, Enterprise e Unlimited em que o Financial Services Cloud está habilitado.

Dica: A licença do conjunto de permissões Extensão do Financial Services Cloud estará disponível em 24 horas depois que uma organização for atualizada para a versão Summer '20 e um usuário tiver feito login na organização.

CONSULTE TAMBÉM:

Centro de relacionamento acionável: Promova ação contextual para seus relacionamentos e hierarquias do cliente (GA)

Novo conjunto de permissões: Acesso à classe do Apex habilitada pelo Aura

Dê aos usuários acesso a todas as classes do Apex do Financial Services Cloud que contêm métodos `@AuraEnabled` atribuindo um único conjunto de permissões. Prepare-se para a atualização crítica futura na página 514 que restringe o acesso a classes do Apex habilitadas pelo Aura atribuindo permissões com antecedência.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Professional, Enterprise e Unlimited em que o Financial Services Cloud está habilitado.

Por quê: Uma atualização crítica futura restringe o acesso a métodos do Apex `@AuraEnabled` por padrão. Quando essa atualização for ativada, os usuários precisarão de acesso explícito a cada classe do Apex que contenha métodos `@AuraEnabled` para usarem o componentes da Web do Lightning ou do Aura que chamam os métodos. O novo conjunto de permissões **Acesso à classe do Apex habilitada pelo Aura para o Financial Services Cloud** inclui todas as classes do Apex afetadas para atribuição fácil.

Como: Para atribuir o conjunto de permissões a usuários individuais, acesse Configuração, digite *`Habilitada pelo Aura`* na caixa Busca rápida e selecione **Acesso à classe do Apex habilitada pelo Aura para o Financial Services Cloud**. Clique em **Gerenciar atribuições** e selecione **Adicionar atribuições**. Selecione os usuários aos quais atribuir o conjunto de permissões e clique em **Atribuir**.

O novo conjunto de permissões também pode ser atribuído em massa a vários usuários usando o Data Loader ou a API REST.

CONSULTE TAMBÉM:

Restringir o acesso a métodos do Apex @AuraEnabled para usuários autenticados com base no perfil do usuário (atualização, adiada)

Atribuir conjuntos de permissão a vários usuários

Artigo do Knowledge: Usar o Data Loader para atribuir conjuntos de permissões em massa

Melhor prática de conjuntos de permissões: Atribuir em massa conjuntos de permissões usando a API

Objetos da Financial Services Cloud novos e alterados

Faça mais com os objetos novos e atualizados do Financial Services Cloud.

Planos de ação

Permita que os usuários adicionem itens a Planos de ação

Use o novo campo `IsAdHocItemCreationEnabled` do objeto `ActionPlanTemplate` para permitir que os usuários adicionem tarefas e documentem itens da lista de verificação para gerar planos de ação.

Associe um modelo de plano de ação a uma execução de visita
Use a nova opção da lista de opções `VisitExecution` para o campo `ActionPlanType` no objeto `ActionPlanTemplate`.

Novo campo em InsurancePolicy

Consulte a entidade legal que subscreveu a apólice de seguro
Use o novo campo `UnderwritingEntityId`.

Tipos de metadados do Financial Services Cloud novos e alterados

Faça mais com os tipos de metadados novos e alterados.

Permita aos usuários adicionar tarefas e documentar itens da lista de verificação para planos de ação gerados
Use o novo campo `isAdHocItemCreationEnabled` no tipo de metadados ActionPlanTemplate existente.

Use a ação Criar registros financeiros com fluxos
Use o novo valor de enumeração `createFinancialRecords` no campo `actionType` (FlowActionCall subtype) do tipo de metadados de Fluxo.

Mapear ícones personalizados para objetos
Use o novo tipo de metadados Ícone.

Novas ações invocáveis do Financial Services Cloud

Crie registros financeiros usando dados de solicitação de empréstimo residencial com a nova ação para o Financial Services Cloud.

Crie registros financeiros usando dados de solicitação de empréstimo.
Use a nova ação padrão `createFinancialRecords` para criar registros de conta financeira, conta pessoal, contato, ativo e passivo de uma solicitação de empréstimo residencial.

API REST

A API REST do Financial Services Cloud inclui novas chamadas.

Hipoteca

Criar registros financeiros usando dados de solicitação de empréstimo

Use a nova chamada `mapper` para gerar contas financeiras e outros registros da Financial Services Cloud usando dados de solicitação de empréstimo residencial. Faça uma solicitação `POST` para `/services/data/vXX.X/connect/financialservices/mapper` para criar registros de conta financeira, conta pessoal, contato, ativo e passivo usando os dados capturados durante o processo de solicitação de empréstimo.

Nuvem de bens de consumo: Um Aplicativo móvel personalizado, mapas do Salesforce integrados no aplicativo de desktop e muito mais

Ajude seus gerentes de vendas a acompanhar e gerenciar seus territórios e ajude os representantes deles em campo. Você pode personalizar o aplicativo móvel para a máxima eficiência e integrar os Mapas do Salesforce ao aplicativo de desktop, oferecendo uma visão geral da análise.

EDIÇÕES

Disponível em: Edições Enterprise, Performance e Unlimited.

NESTA SEÇÃO:

Personalizar o aplicativo móvel de acordo com as necessidades dos representantes de campo
Desenvolva o aplicativo móvel Bens de consumo de modo que ele exiba as informações-chave de que seus representantes de campo precisam quando estão em trânsito. Por exemplo, se os representantes de campo dependerem de aplicativos de terceiros para ver atualizações de tráfego ou previsões climáticas, crie componentes do Lightning para adicionar esses aplicativos ao aplicativo móvel Bens de consumo. Você também pode escolher entre vários componentes do Lightning padrão.

Gerenciar lojas, contas e promoções com os Mapas do Salesforce integrados
Ajude os gerentes de vendas a visualizar e acompanhar lojas nos seus territórios integrando o recurso Mapas do Salesforce no aplicativo para desktop Bens de consumo. Por exemplo, você pode configurar um mapa para identificar lojas que estão apresentando um desempenho bom ou ruim. Os gerentes de vendas podem ver os resultados no mapa. Com os resultados da pesquisa codificados por cor com base no desempenho da loja, seus gerentes de vendas podem facilmente identificar as lojas que precisam de atenção.

Planeje visitas mais rapidamente com modelos
Agora os gerentes de vendas podem criar de modo eficiente planos de visita para seus representantes de campo com o Modelo de rota avançado dos Mapas do Salesforce. Eles podem economizar tempo criando várias visitas com apenas um modelo, dar aos representantes de campo um plano de rota ideal e garantir que os representantes visitem as lojas certas na hora certa.

Expanda seus negócios e melhore a execução do varejo
Os painéis do aplicativo Einstein Analytics para Bens de consumo oferecem percepções úteis sobre a conformidade da loja, a última visita à loja, a conformidade do inventário, o desempenho do produto e a hierarquia da conta. Você pode analisar o desempenho comparativo de lojas, contas ou produtos para um período selecionado. Use a história do Einstein Discovery pré-configurada para obter percepções inteligentes sobre produtos que provavelmente ficarão sem estoque. Os representantes de vendas podem acompanhar o desempenho e compará-lo com o desempenho médio da equipe.

Faça mais na loja adicionando fluxos a modelos de plano de ação
Os gerentes de vendas podem ajudar os representantes de campo a aumentar o impacto das visitas adicionando fluxos aos modelos de plano de ação. A habilidade de adicionar fluxos aumenta o escopo de atividades que os representantes de campo podem realizar em uma loja.

Aumentar a eficiência em visitas
Os representantes de campo mantêm a agilidade criando visitas no aplicativo móvel sempre que precisarem.

Outras alterações de nome de campo
Renomeamos o campo Tipo de dados no objeto Definição de indicador da avaliação. O novo nome de campo é Tipo de campo do indicador.

Detecção de objetos do Einstein: Segurança de dados, detecção aprimorada e algumas atualizações importantes
Exclua os dados de Detecção de objeto armazenados em suas organizações do Salesforce inativas. Os objetos são detectados por modelos com precisão mais alta. Os administradores têm mais informações sobre seus modelos e conjuntos de dados. Use a lista de todos os registros e a lista relacionada para visualizar facilmente os registros de Detecção de objeto do Einstein.

A Consumer Goods Cloud tem objetos alterados
Acesse mais dados por meio destes objetos da Consumer Goods Cloud alterados.

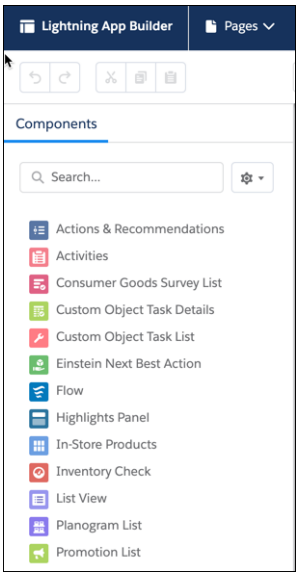
Personalizar o aplicativo móvel de acordo com as necessidades dos representantes de campo

Desenvolva o aplicativo móvel Bens de consumo de modo que ele exiba as informações-chave de que seus representantes de campo precisam quando estão em trânsito. Por exemplo, se os representantes de campo dependerem de aplicativos de terceiros para ver atualizações de tráfego ou previsões climáticas, crie componentes do Lightning para adicionar esses aplicativos ao aplicativo móvel Bens de consumo. Você também pode escolher entre vários componentes do Lightning padrão.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce móvel nas edições Enterprise, Performance e Unlimited em que a Execução do varejo esteja habilitada.

Quem: Esse recurso está disponível para usuários com a licença da Consumer Goods Cloud.

Como: Edite a página e arraste componentes, como **Lista de visitas** e **Detalhes da visita** para a página.



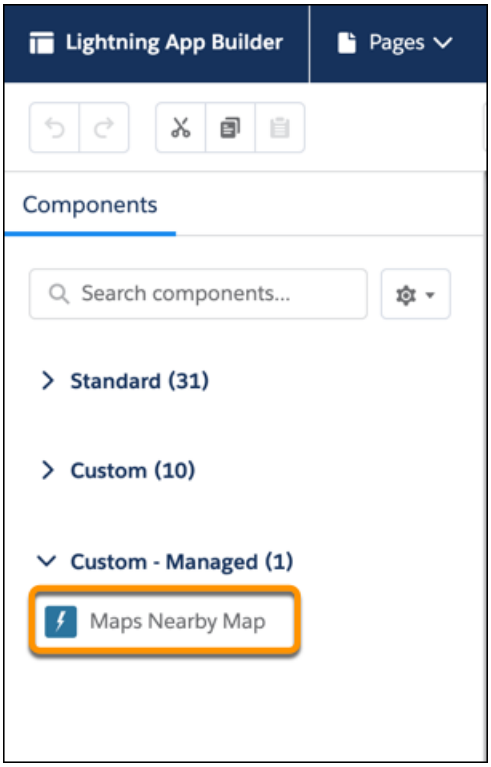
Gerenciar lojas, contas e promoções com os Mapas do Salesforce integrados

Ajude os gerentes de vendas a visualizar e acompanhar lojas nos seus territórios integrando o recurso Mapas do Salesforce no aplicativo para desktop Bens de consumo. Por exemplo, você pode configurar um mapa para identificar lojas que estão apresentando um desempenho bom ou ruim. Os gerentes de vendas podem ver os resultados no mapa. Com os resultados da pesquisa codificados por cor com base no desempenho da loja, seus gerentes de vendas podem facilmente identificar as lojas que precisam de atenção.

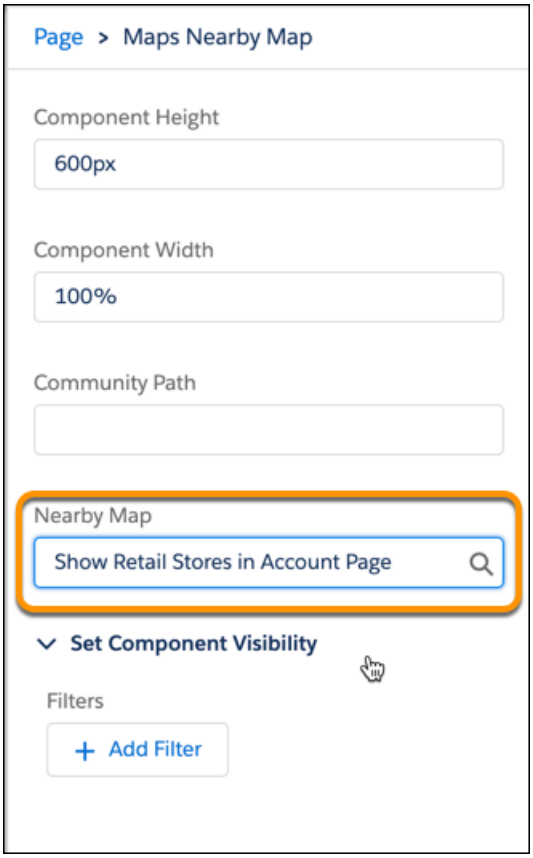
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões de desktop do aplicativo Salesforce nas edições Enterprise, Performance e Unlimited em que a Execução do varejo está habilitada.

Quem: Esse recurso está disponível para usuários com a licença da Consumer Goods Cloud.

Como: Arraste o componente **Mapas do Salesforce** para uma página de registro.



Insira os critérios de pesquisa no campo **Mapa das proximidades**.



Planeje visitas mais rapidamente com modelos

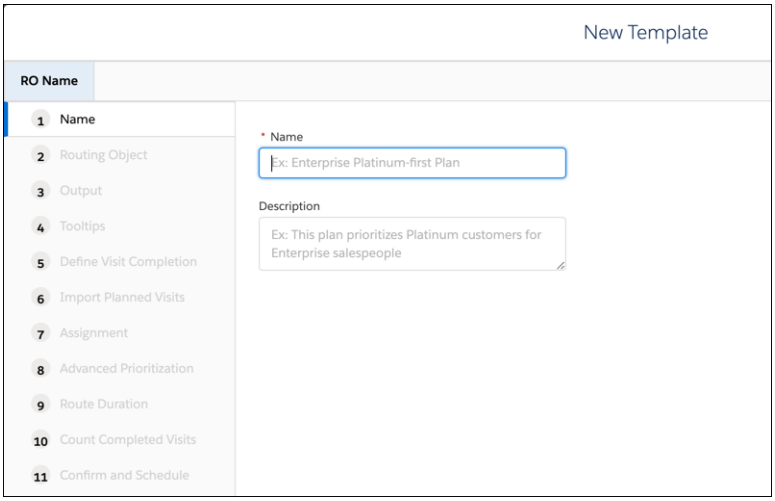
Agora os gerentes de vendas podem criar de modo eficiente planos de visita para seus representantes de campo com o Modelo de rota avançado dos Mapas do Salesforce. Eles podem economizar tempo criando várias visitas com apenas um modelo, dar aos representantes de campo um plano de rota ideal e garantir que os representantes visitem as lojas certas na hora certa.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Enterprise, Performance e Unlimited em que a Execução do varejo esteja habilitada e o Mapas do Salesforce esteja instalado.

Quem: Esse recurso está disponível para usuários com a licença da Consumer Goods Cloud.

Por quê: Os gerentes de vendas podem selecionar restrições como período de tempo, número de visitas e horário de operação da loja para criar um modelo. Em seguida, com o modelo em mãos, eles podem criar uma rota de várias visitas com um único clique.

Como: No Iniciador de aplicativos, selecione **Mapas do Salesforce**. Na guia **Modelo avançado de rota dos Mapas**, clique em **Novo plano de visita** para criar um modelo.



Expanda seus negócios e melhore a execução do varejo

Os painéis do aplicativo Einstein Analytics para Bens de consumo oferecem percepções úteis sobre a conformidade da loja, a última visita à loja, a conformidade do inventário, o desempenho do produto e a hierarquia da conta. Você pode analisar o desempenho comparativo de lojas, contas ou produtos para um período selecionado. Use a história do Einstein Discovery pré-configurada para obter percepções inteligentes sobre produtos que provavelmente ficarão sem estoque. Os representantes de vendas podem acompanhar o desempenho e compará-lo com o desempenho médio da equipe.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Professional, Performance e Unlimited em que a Nuvem de bens de consumo está habilitada.

Quem: O Analytics para Bens de consumo é apenas para usuários da Nuvem de bens de consumo do Salesforce. Para criar um aplicativo usando o modelo do Einstein Analytics para Bens de consumo, é necessário também ter uma licença do complemento Einstein Analytics para bens de consumo.

Por quê: Use o painel Desempenho do produto para acompanhar o desempenho dos produtos, as categorias do produto, as marcas ou os sortimentos. Você também pode medir a eficácia de uma promoção entre produtos ou categorias de produto.

O painel aprimorado Desempenho da loja ajuda a determinar a correlação entre os KPIs da execução do varejo e o desempenho da loja e a melhorar a eficiência da execução do varejo.

Como: Acesse o Analytics Studio, clique em **Criar** e selecione **Aplicativo**. Selecione o modelo **Analytics para Bens de consumo** e siga as instruções no assistente para criar seu aplicativo.

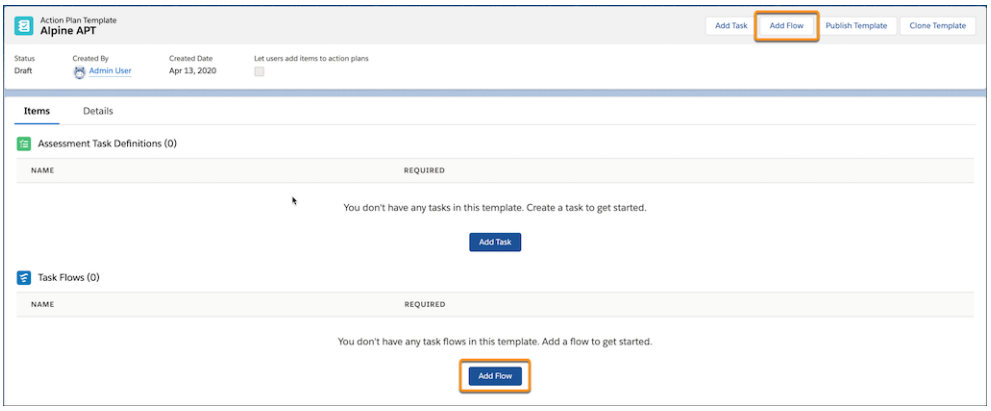
Faça mais na loja adicionando fluxos a modelos de plano de ação

Os gerentes de vendas podem ajudar os representantes de campo a aumentar o impacto das visitas adicionando fluxos aos modelos de plano de ação. A habilidade de adicionar fluxos aumenta o escopo de atividades que os representantes de campo podem realizar em uma loja.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Enterprise, Performance e Unlimited em que a Execução do varejo está habilitada.

Quem: Esse recurso está disponível para usuários com a licença da Consumer Goods Cloud.

Como: Ao criar um modelo de plano de ação, clique em **Adicionar fluxos**.



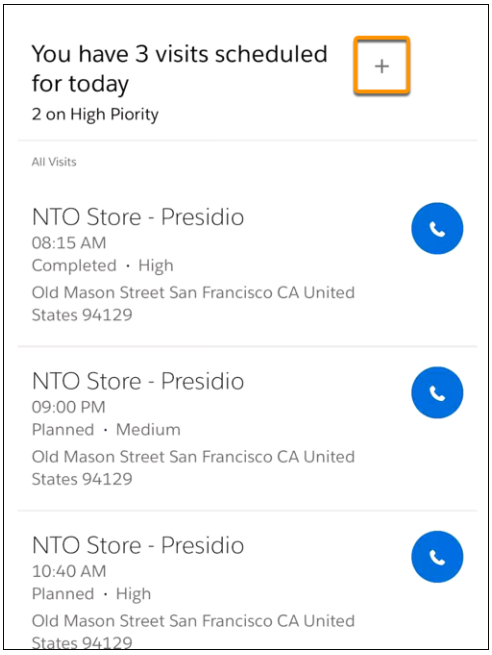
Aumentar a eficiência em visitas

Os representantes de campo mantêm a agilidade criando visitas no aplicativo móvel sempre que precisarem.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Enterprise, Performance e Unlimited em que a Execução do varejo está habilitada.

Quem: Esse recurso está disponível para usuários com a licença da Consumer Goods Cloud.

Por quê: Se os representantes de campo receberem uma chamada de uma loja que esteja com um problema, eles poderão criar uma visita à loja no mesmo dia.



Outras alterações de nome de campo

Renomeamos o campo Tipo de dados no objeto Definição de indicador da avaliação. O novo nome de campo é Tipo de campo do indicador.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Enterprise, Performance e Unlimited em que a Execução do varejo está habilitada.

Quem: Esse recurso está disponível para usuários com a licença da Consumer Goods Cloud.

Detecção de objetos do Einstein: Segurança de dados, detecção aprimorada e algumas atualizações importantes

Exclua os dados de Detecção de objeto armazenados em suas organizações do Salesforce inativas. Os objetos são detectados por modelos com precisão mais alta. Os administradores têm mais informações sobre seus modelos e conjuntos de dados. Use a lista de todos os registros e a lista relacionada para visualizar facilmente os registros de Detecção de objeto do Einstein.

Os direitos de ALBERT EINSTEIN são usados com a permissão da Universidade Hebraica de Jerusalém. Representado exclusivamente pela Greenlight.

NESTA SEÇÃO:

Obtenha segurança de dados aprimorada para organizações inativas
Os dados de Detecção de objetos do Einstein são excluídos permanentemente 60 dias depois de uma organização do Salesforce ser colocada em espera, bloqueada ou em um estado de exclusão pendente.

Detecte um objeto usando os modelos mais precisos
Se você tiver vários modelos que detectem o mesmo objeto, o modelo que tiver a maior precisão será selecionado para detectar o objeto.

Melhore os modelos com ampliação de dados

Ao criar ou atualizar um modelo, o Einstein automaticamente duplica as imagens e as modifica. Ele gira as imagens duplicadas na horizontal e as redimensiona. Agora, seus modelos podem identificar objetos em diferentes ângulos horizontais e em diferentes tamanhos com mais precisão.

Conheça detalhes críticos sobre seus modelos

Use o campo Criar estatísticas nos registros do Modelo de visão para conhecer a duração das tarefas no processo de criação.

Conheça o status de seus conjuntos de dados e modelo

Em registros do Conjunto de dados, você pode usar o novo campo Mensagem de erro para saber por que o arquivo do conjunto de dados não foi carregado. Em registros do Modelo de visão, você pode usar o campo Mensagem erro para saber por que o modelo não foi criado.

Carregar um arquivo do conjunto de dados

Ao criar registros do Conjunto de dados, agora você poderá editar a opção Adicionar o arquivo do conjunto de dados da sua organização do Salesforce ou adicionar o URL do local na nuvem em que seu conjunto de dados é carregado. Em versões anteriores, ao adicionar um arquivo e um URL a um registro do conjunto de dados, considerávamos apenas o URL.

Visualizar registros relacionados para conjuntos de dados e métricas de modelo

Para visualizar modelos criados usando um conjunto de dados, use a lista relacionada Modelos de visão em registros do Conjunto de dados. Para visualizar a precisão com que um modelo detecta os objetos, use a lista relacionada Métricas do objeto em registros de Métrica do modelo.

Visualize todos os registros facilmente

A lista de todos os registros é adicionada para Conjuntos de dados, Modelos de visão, Objetos excluídos, Objetos de exemplo, Métricas de modelo e Métricas de objeto. Use essa lista para ver todos os registros de objeto em sua organização do Salesforce.

Obtenha segurança de dados aprimorada para organizações inativas

Os dados de Detecção de objetos do Einstein são excluídos permanentemente 60 dias depois de uma organização do Salesforce ser colocada em espera, bloqueada ou em um estado de exclusão pendente.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Unlimited e Enterprise que tenham a Consumer Goods Cloud habilitada.

Detecte um objeto usando os modelos mais precisos

Se você tiver vários modelos que detectem o mesmo objeto, o modelo que tiver a maior precisão será selecionado para detectar o objeto.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Unlimited e Enterprise que tenham a Consumer Goods Cloud habilitada.

Melhore os modelos com ampliação de dados

Ao criar ou atualizar um modelo, o Einstein automaticamente duplica as imagens e as modifica. Ele gira as imagens duplicadas na horizontal e as redimensiona. Agora, seus modelos podem identificar objetos em diferentes ângulos horizontais e em diferentes tamanhos com mais precisão.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Unlimited e Enterprise que tenham a Consumer Goods Cloud habilitada.

Conheça detalhes críticos sobre seus modelos

Use o campo Criar estatísticas nos registros do Modelo de visão para conhecer a duração das tarefas no processo de criação.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Unlimited e Enterprise que tenham a Consumer Goods Cloud habilitada.

Conheça o status de seus conjuntos de dados e modelo

Em registros do Conjunto de dados, você pode usar o novo campo Mensagem de erro para saber por que o arquivo do conjunto de dados não foi carregado. Em registros do Modelo de visão, você pode usar o campo Mensagem erro para saber por que o modelo não foi criado.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Unlimited e Enterprise que tenham a Consumer Goods Cloud habilitada.

Carregar um arquivo do conjunto de dados

Ao criar registros do Conjunto de dados, agora você poderá editar a opção Adicionar o arquivo do conjunto de dados da sua organização do Salesforce ou adicionar o URL do local na nuvem em que seu conjunto de dados é carregado. Em versões anteriores, ao adicionar um arquivo e um URL a um registro do conjunto de dados, considerávamos apenas o URL.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Unlimited e Enterprise que tenham a Consumer Goods Cloud habilitada.

Visualizar registros relacionados para conjuntos de dados e métricas de modelo

Para visualizar modelos criados usando um conjunto de dados, use a lista relacionada Modelos de visão em registros do Conjunto de dados. Para visualizar a precisão com que um modelo detecta os objetos, use a lista relacionada Métricas do objeto em registros de Métrica do modelo.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Unlimited e Enterprise que tenham a Consumer Goods Cloud habilitada.

Visualize todos os registros facilmente

A lista de todos os registros é adicionada para Conjuntos de dados, Modelos de visão, Objetos excluídos, Objetos de exemplo, Métricas de modelo e Métricas de objeto. Use essa lista para ver todos os registros de objeto em sua organização do Salesforce.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Unlimited e Enterprise que tenham a Consumer Goods Cloud habilitada.

A Consumer Goods Cloud tem objetos alterados

Acesse mais dados por meio destes objetos da Consumer Goods Cloud alterados.

Onde: Esse recurso se aplica ao aplicativo Bens de consumo nas edições Developer, Enterprise, Performance e Professional.

Quem: Para acessar os objetos, os administradores devem atribuir as licenças do conjunto de permissões da Consumer Goods Cloud aos usuários.

Novos campos para o objeto AssessmentTask

Saiba a duração de uma visita

Use os novos campos `StartTime` e `EndTime` no objeto `AssessmentTask`.

Novos campos para o objeto de detecção de objetos do Einstein

Conheça o status de seus conjuntos de dados e modelo

Use o novo campo `ErrorMessage` nos objetos `AiDataset` e `AiVisionModel`.

Manufacturing Cloud: Molde seus planos de crescimento dos negócios, concentre-se em previsões de conta específicas e melhore a comparação entre métricas de vendas planejadas e reais

Molde os planos de crescimento da sua organização definindo metas mensuráveis. Concretize planos de crescimento atribuindo metas aos membros da sua equipe. Concentre-se nas principais áreas de negócio distribuindo estrategicamente metas entre produtos e contas específicos e por período de tempo. Aprimore seu foco e a produtividade do usuário identificando contas e produtos chave na sua organização. Recalcule todas as previsões da conta elegíveis com um único clique. Compare valores de acordo de vendas com facilidade visualizando-os na moeda padrão do acordo de vendas. Acompanhe e compare os dados da sua organização criando relatórios detalhados para metas do gerente de conta, previsões da conta e acordos de vendas. Gerencie o volume de dados usado pelas metas do gerente de contas e as previsões da conta na sua organização do Salesforce visualizando os detalhes de uso.

NESTA SEÇÃO:

Metas do gerente de contas: Traduzir planos de crescimento em metas mensuráveis (disponível ao público em geral)

Use metas do gerente de contas: para converter os planos de crescimento da sua organização em metas mensuráveis. Atenda aos seus requisitos de negócio criando metas para receita, quantidade e outros tipos de medida monetária e não monetária. Alcance essas metas alocando percentuais de meta específicos aos membros da sua equipe. Atenda às demandas de mercado e aos requisitos organizacionais distribuindo de modo estratégico metas por produtos e contas. Obtenha visibilidade periódica para metas distribuindo-as por mês, trimestre ou ano.

Previsões de conta: Relatórios granulares e previsões focadas

Planeje melhor suas previsões identificando as principais contas e produtos. Apenas as contas e os produtos identificados são elegíveis para previsões da conta, aguçando o foco nessas áreas essenciais. Recalcule todas as previsões da conta elegíveis com um único clique. Monitore o uso de previsões da conta em sua organização do Salesforce com detalhes sobre volume de dados e o número de vezes em que as previsões da conta são recalculadas e regeneradas. Acompanhe e compare as previsões da conta criando relatórios.

Acordos de vendas: Visualize as métricas de receita em uma única moeda e refine seus dados com relatórios

Leve uniformidade a acordos de vendas visualizando métricas de receita na moeda padrão do acordo de vendas. Compare e acompanhe todos os dados granulares de seus acordos de vendas criando relatórios personalizados.

Monitorar o desempenho comercial com um único painel (beta)

Os gerentes de contas podem acompanhar o desempenho de negócios em um único painel, facilitando a navegação e o acesso a esses dados. Eles podem comparar e acompanhar a realização de receitas, o desempenho da conta e futuras renovações de acordos de vendas nesse painel.

Analisar alterações de previsão e melhorar seus negócios

Use o painel aprimorado Análise de previsão para analisar as alterações em previsões da conta e do produto e ajustar seu planejamento de demanda. Obtenha recomendações de preço para produtos e agendamentos com base em tendências históricas de acordos de vendas. Quando você cria um aplicativo usando o modelo Analytics para manufatura, pode selecionar qualquer moeda configurada na sua organização do Salesforce. Agora você pode filtrar dados por anos fiscais, meses ou trimestres conforme as configurações de calendário fiscal em sua organização do Salesforce. Você também pode criar uma versão mais leve do aplicativo com base nos recursos habilitados na sua organização.

Manufacturing Cloud tem novos objetos

Crie, distribua e configure metas do gerente de contas com os novos objetos da Manufacturing Cloud. Além disso, você pode acessar o histórico de alterações a acordos de vendas.

A Manufacturing Cloud tem tipos de metadados novos e alterados

Habilite, atualize e configure as metas do gerente de contas com os novos tipos de metadados da Manufacturing Cloud. Além disso, configure melhor as previsões da conta com o tipo de metadados alterado.

A Manufacturing Cloud tem objetos da API de ferramentas novos e alterados

Configure as metas do gerente de contas e obtenha detalhes sobre o uso para previsões da conta com os objetos novos e alterados da API de ferramentas para a Manufacturing Cloud.

A Manufacturing Cloud tem ações invocáveis novas e alteradas

Atualize os valores de atribuição de meta do gerente de contas usando a nova ação para a Manufacturing Cloud. Além disso, recalcule todas as previsões da conta usando a ação alterada.

Metas do gerente de contas: Traduzir planos de crescimento em metas mensuráveis (disponível ao público em geral)

Use metas do gerente de contas: para converter os planos de crescimento da sua organização em metas mensuráveis. Atenda aos seus requisitos de negócio criando metas para receita, quantidade e outros tipos de medida monetária e não monetária. Alcance essas metas alocando percentuais de meta específicos aos membros da sua equipe. Atenda às demandas de mercado e aos requisitos organizacionais distribuindo de modo estratégico metas por produtos e contas. Obtenha visibilidade periódica para metas distribuindo-as por mês, trimestre ou ano.

NESTA SEÇÃO:

Defina expectativas para os membros da sua equipe atribuindo metas

Os gerentes de contas podem ajudar a alcançar metas organizacionais atribuindo-as aos seus membros da equipe imediatos. Eles podem atribuir um percentual de meta específico. A soma das atribuições de meta pode ser menor, maior ou igual ao valor da meta. Essa flexibilidade permite que os gerentes de contas atualizem seus valores de meta e editem as atribuições de meta.

Atualizar valores da atribuição com um único clique

A mudança nos requisitos de mercados e negócios afeta diretamente as metas dos gerentes de conta. Para lidar com esse fluxo constante, os gerentes de contas podem mudar seus valores de meta. Os gerentes de contas então podem garantir que as atribuições dos membros da equipe tenham os valores mais recentes que reflitam proporcionalmente essas mudanças.

Distribuir metas por conta e produto e por período de tempo

Os gerentes de contas podem ajudar suas organizações a concentrarem-se nas principais áreas do negócio distribuindo metas por contas e produtos. Os gerentes de conta podem, ainda, distribuir essas metas e suas próprias metas por período de tempo, fornecendo visibilidade a elas. Os administradores podem ajudar os gerentes de contas selecionando o período de tempo para essa distribuição como mensal, trimestral ou anual.

Responda a alterações na hierarquia da sua organização

Os gerentes de contas podem responder a mudanças organizacionais que invalidem as atribuições de meta, como correntes de relatórios reestruturadas, mesclagens de equipe e a entrada e saída de funcionários. Atribuições de meta inválidas são identificadas automaticamente para gerentes de contas e mostradas na seção Atribuições de equipe inválidas. Os gerentes da conta podem gerenciar uma atribuição inválida reatribuindo-a a outro membro da equipe, alterando o proprietário, movendo-a para o destino pai ou excluindo-a.

Acompanhe as atribuições de meta para uma conta em uma única página

Os gerentes de contas podem comparar e acompanhar todas as metas relacionadas a uma conta em uma única página. Eles podem visualizar todas as atribuições da equipe e as metas atribuídas a eles na guia Metas do gerente de contas do registro da conta.

Analisar dados de meta do gerente de contas granulares com relatórios

Os gerentes de contas podem criar relatórios personalizados que mostram informações (por meta, conta e distribuição de produto) e distribuição periódica. Além disso, os gerentes de contas podem criar painéis usando esses relatórios.

Gerenciar o consumo do volume de dados das metas do gerente de contas

Em um único instantâneo, visualize o volume de dados usado em sua organização do Salesforce por metas do gerente de contas. Compare seu uso do volume de dados com os limites definidos consultando o percentual do limite usado. Você pode garantir o desempenho ideal da sua organização do Salesforce revisando esses detalhes periodicamente.

Defina expectativas para os membros da sua equipe atribuindo metas

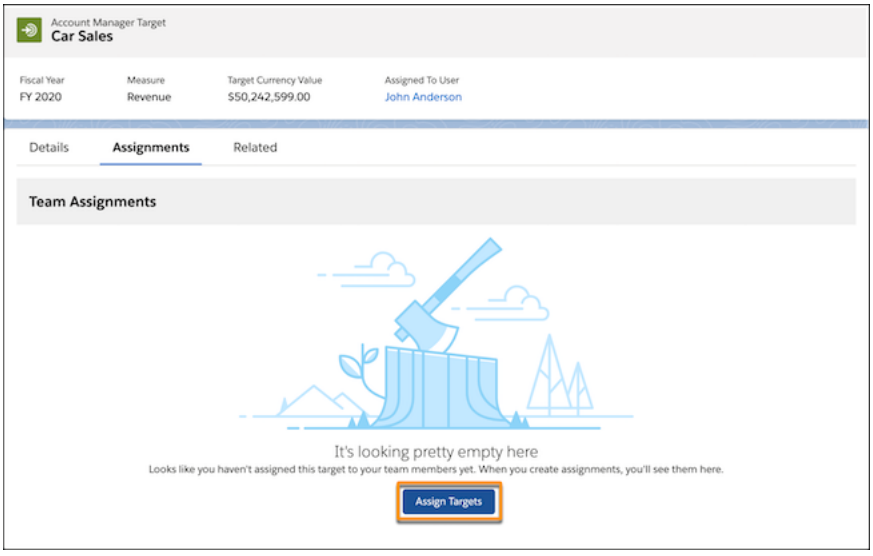
Os gerentes de contas podem ajudar a alcançar metas organizacionais atribuindo-as aos seus membros da equipe imediatos. Eles podem atribuir um percentual de meta específico. A soma das atribuições de meta pode ser menor, maior ou igual ao valor da meta. Essa flexibilidade permite que os gerentes de contas atualizem seus valores de meta e editem as atribuições de meta.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, nas edições Developer, Enterprise e Unlimited que tenham a licença da Manufacturing Cloud.

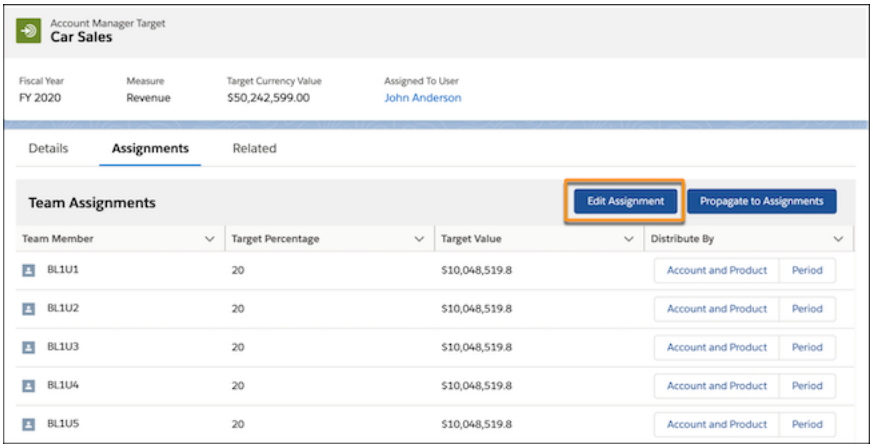
Quem: Essa alteração está disponível a usuários com o conjunto de permissões Metas do gerente de contas de manufatura.

Por quê: Atribuir metas dá aos gerentes de contas a flexibilidade para gerenciar metas conforme as necessidades comerciais. Por exemplo, os gerentes de contas podem atribuir valores de meta específicos a membros da equipe e reter o valor restante com a própria meta. Esses valores de meta também podem ser atualizados para refletir mudanças subsequentes nas demandas de mercado ou decisões de negócios.

Como: Na guia Atribuições do registro da meta de um novo gerente de contas, clique em **Atribuir metas**.



Clique em **Editar atribuição** para alterar as atribuições.



Atualizar valores da atribuição com um único clique

A mudança nos requisitos de mercados e negócios afeta diretamente as metas dos gerentes de conta. Para lidar com esse fluxo constante, os gerentes de contas podem mudar seus valores de meta. Os gerentes de contas então podem garantir que as atribuições dos membros da equipe tenham os valores mais recentes que reflitam proporcionalmente essas mudanças.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, nas edições Developer, Enterprise e Unlimited que tenham a licença da Manufacturing Cloud.

Quem: Essa alteração está disponível a usuários com o conjunto de permissões Metas do gerente de contas de manufatura.

Como: Na guia Atribuições do registro da meta de um gerente de contas, clique em **Propagar para atribuições**. Você também pode adicionar essa funcionalidade a criadores de fluxo e processo com a nova ação Atualizar meta do gerente de contas.

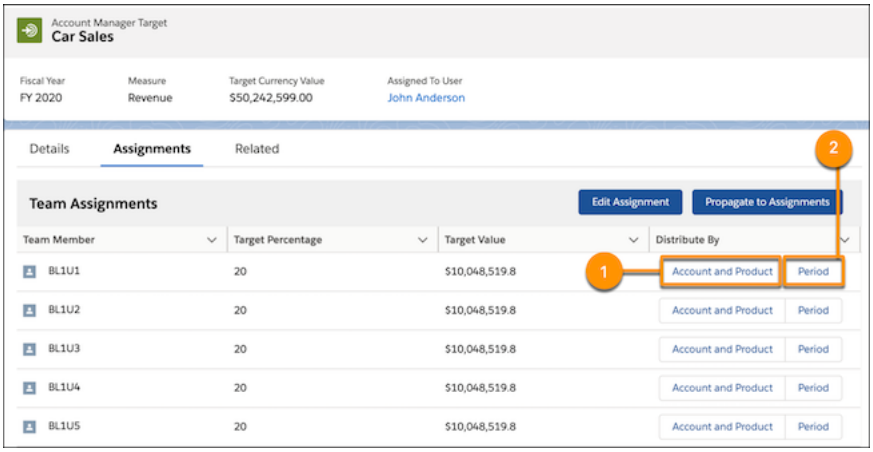
Distribuir metas por conta e produto e por período de tempo

Os gerentes de contas podem ajudar suas organizações a concentrarem-se nas principais áreas do negócio distribuindo metas por contas e produtos. Os gerentes de conta podem, ainda, distribuir essas metas e suas próprias metas por período de tempo, fornecendo visibilidade a elas. Os administradores podem ajudar os gerentes de contas selecionando o período de tempo para essa distribuição como mensal, trimestral ou anual.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, nas edições Developer, Enterprise e Unlimited que tenham a licença da Manufacturing Cloud.

Quem: Essa alteração está disponível a usuários com o conjunto de permissões Metas do gerente de contas de manufatura.

Como: Para distribuir metas por conta e produto, clique em **Conta e produto** (1) na coluna "Distribuir por", na guia Atribuições do registro da meta de um gerente de contas. Para distribuir metas por período, clique em **Período** (2) na coluna Distribuir por.



Responda a alterações na hierarquia da sua organização

Os gerentes de contas podem responder a mudanças organizacionais que invalidem as atribuições de meta, como correntes de relatórios reestruturadas, mesclagens de equipe e a entrada e saída de funcionários. Atribuições de meta inválidas são identificadas automaticamente para gerentes de contas e mostradas na seção Atribuições de equipe inválidas. Os gerentes da conta podem gerenciar uma atribuição inválida reatribuindo-a a outro membro da equipe, alterando o proprietário, movendo-a para o destino pai ou excluindo-a.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, nas edições Developer, Enterprise e Unlimited que tenham a licença da Manufacturing Cloud.

Quem: Essa alteração está disponível a usuários com o conjunto de permissões Metas do gerente de contas de manufatura.

Acompanhe as atribuições de meta para uma conta em uma única página

Os gerentes de contas podem comparar e acompanhar todas as metas relacionadas a uma conta em uma única página. Eles podem visualizar todas as atribuições da equipe e as metas atribuídas a eles na guia Metas do gerente de contas do registro da conta.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, nas edições Developer, Enterprise e Unlimited que tenham a licença da Manufacturing Cloud.

Quem: Essa alteração está disponível a usuários com o conjunto de permissões Metas do gerente de contas de manufatura.

Analisar dados de meta do gerente de contas granulares com relatórios

Os gerentes de contas podem criar relatórios personalizados que mostram informações (por meta, conta e distribuição de produto) e distribuição periódica. Além disso, os gerentes de contas podem criar painéis usando esses relatórios.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, nas edições Developer, Enterprise e Unlimited que tenham a licença da Manufacturing Cloud.

Quem: Essa alteração está disponível a usuários com o conjunto de permissões Metas do gerente de contas de manufatura.

Como: Em Configuração, na caixa de Busca rápida, insira `Relatórios e painéis`. Selecione **Tipos de relatório**. Na página Tipos de relatório, clique em **Continuar**. Crie um tipo de relatório personalizado usando o objeto principal Meta do gerente de contas. Adicione sua Distribuição de meta do gerente de contas e sua Distribuição de meta periódica do gerente de contas como objetos relacionados. Você pode criar painéis usando o relatório gerado.

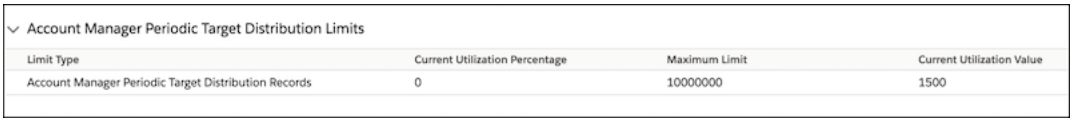
Gerenciar o consumo do volume de dados das metas do gerente de contas

Em um único instantâneo, visualize o volume de dados usado em sua organização do Salesforce por metas do gerente de contas. Compare seu uso do volume de dados com os limites definidos consultando o percentual do limite usado. Você pode garantir o desempenho ideal da sua organização do Salesforce revisando esses detalhes periodicamente.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, nas edições Developer, Enterprise e Unlimited que tenham a licença da Manufacturing Cloud.

Quem: Essa alteração está disponível a usuários com o conjunto de permissões Metas do gerente de contas de manufatura.

Como: Em Configuração, na caixa de Busca rápida, insira `Manufatura`. Selecione **Metas do gerente de contas**. Na página Configuração de metas do gerente de contas, expanda Limites de distribuição de meta periódica do gerente de contas. Você pode visualizar o percentual do limite usado, o uso atual e o limite de registro para o objeto Distribuição de meta periódica do gerente de contas.


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

Previsões de conta: Relatórios granulares e previsões focadas

Planeje melhor suas previsões identificando as principais contas e produtos. Apenas as contas e os produtos identificados são elegíveis para previsões da conta, aguçando o foco nessas áreas essenciais. Recalcule todas as previsões da conta elegíveis com um único clique. Monitore o uso de previsões da conta em sua organização do Salesforce com detalhes sobre volume de dados e o número de vezes em que as previsões da conta são recalculadas e regeneradas. Acompanhe e compare as previsões da conta criando relatórios.

NESTA SEÇÃO:

Planejar previsões da conta melhor com previsões para contas e produtos chave

Identifique as principais contas e produtos em sua organização com base nas prioridades de negócio. Apenas as contas e os produtos identificados são elegíveis para previsões da conta, ajudando os gerentes de contas a focarem e gerenciarem o crescimento nessas áreas essenciais.

Recalcule todas as previsões da conta com um único clique

Alterações nas demandas de mercado e nas prioridades comerciais podem mudar a lista de contas e produtos chave de uma empresa. Com um clique, você pode recalcular as previsões para todas as combinações de produto e conta identificadas a qualquer momento durante o ano fiscal da sua empresa.

Analisar dados de previsões de conta granulares com relatórios

Crie relatórios personalizados que mostrem informações por conta, produto, período e métrica. Além disso, os gerentes de contas podem criar painéis usando esses relatórios.

Gerenciar o consumo do volume de dados das previsões da conta

Em um único instantâneo, veja o volume de dados usado em sua organização do Salesforce por previsões de conta. Compare seu uso do volume de dados com os limites definidos consultando o percentual do limite usado. Você pode garantir o desempenho ideal da sua organização do Salesforce revisando esses detalhes periodicamente.

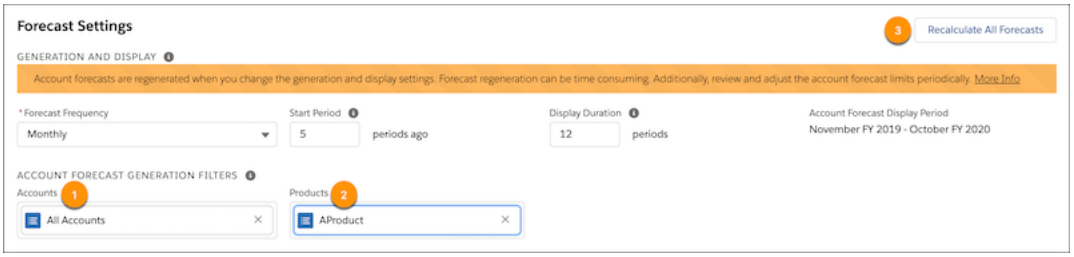
Planejar previsões da conta melhor com previsões para contas e produtos chave

Identifique as principais contas e produtos em sua organização com base nas prioridades de negócio. Apenas as contas e os produtos identificados são elegíveis para previsões da conta, ajudando os gerentes de contas a focarem e gerenciarem o crescimento nessas áreas essenciais.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, nas edições Developer, Enterprise e Unlimited que tenham a licença da Manufacturing Cloud.

Quem: Essa alteração está disponível a usuários com o conjunto de permissões Previsão da conta de manufatura.

Como: Em Configuração, na caixa de Busca rápida, insira `Manufatura`. Selecione **Previsões da conta**. Na seção Filtro de geração de previsão da conta da página Configuração de previsões da conta, selecione os dois modo de exibição de lista que têm contas chave (1) e produtos chave (2). Salve suas alterações e clique em **Recalcular todas as previsões** (3) para ajudar os gerentes de contas a ver os valores de previsão mais recentes.



Recalcule todas as previsões da conta com um único clique

Alterações nas demandas de mercado e nas prioridades comerciais podem mudar a lista de contas e produtos chave de uma empresa. Com um clique, você pode recalcular as previsões para todas as combinações de produto e conta identificadas a qualquer momento durante o ano fiscal da sua empresa.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, nas edições Developer, Enterprise e Unlimited que tenham a licença da Manufacturing Cloud.

Quem: Essa alteração está disponível a usuários com o conjunto de permissões Previsão da conta de manufatura.

Como: Em Configuração, na caixa de Busca rápida, insira `Manufatura`. Selecione **Previsões da conta**. Na página Configuração de previsões da conta, clique em **Recalcular todas as previsões**. Você também pode recalcular todas as previsões de conta usando a ação existente Recalcular previsões tanto no criador de processos quanto de fluxo.

Analisar dados de previsões de conta granulares com relatórios

Crie relatórios personalizados que mostrem informações por conta, produto, período e métrica. Além disso, os gerentes de contas podem criar painéis usando esses relatórios.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, nas edições Developer, Enterprise e Unlimited que tenham a licença da Manufacturing Cloud.

Quem: Essa alteração está disponível a usuários com o conjunto de permissões Previsão da conta de manufatura.

Como: Em Configuração, na caixa de Busca rápida, insira `Relatórios e painéis`. Selecione **Tipos de relatório**. Na página Tipos de relatório, clique em **Continuar**. Crie um tipo de relatório personalizado usando o objeto principal Previsão da conta. Adicione Previsão do produto da conta e Previsão do período do produto da conta como objetos relacionados. Você pode criar painéis usando o relatório gerado.

Gerenciar o consumo do volume de dados das previsões da conta

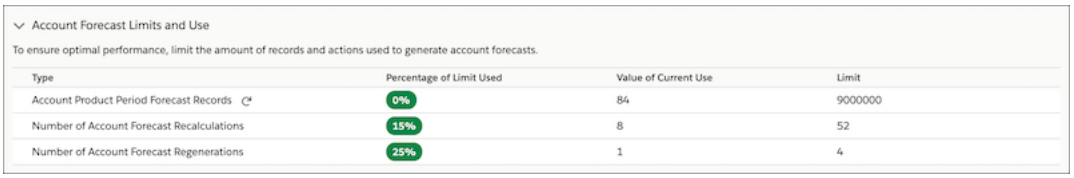
Em um único instantâneo, veja o volume de dados usado em sua organização do Salesforce por previsões de conta. Compare seu uso do volume de dados com os limites definidos consultando o percentual do limite usado. Você pode garantir o desempenho ideal da sua organização do Salesforce revisando esses detalhes periodicamente.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, nas edições Developer, Enterprise e Unlimited que tenham a licença da Manufacturing Cloud.

Quem: Essa alteração está disponível a usuários com o conjunto de permissões Previsão da conta de manufatura

Como: Em Configuração, na caixa de Busca rápida, insira `Manufatura`. Selecione **Previsões da conta**. Na página Configuração de previsões da conta, expanda Limites e uso de previsões da conta. Você pode visualizar o percentual do limite usado, o uso atual e o limite para:

- Número de registros no objeto Previsão de período do produto da conta. Você pode usar o ícone de atualização nesta linha para ver os valores mais recentes.
- Número de vezes que as previsões para todas as contas foram recalculadas.
- Número de vezes que as previsões para todas as contas foram regeneradas.



Acordos de vendas: Visualize as métricas de receita em uma única moeda e refine seus dados com relatórios

Leve uniformidade a acordos de vendas visualizando métricas de receita na moeda padrão do acordo de vendas. Compare e acompanhe todos os dados granulares de seus acordos de vendas criando relatórios personalizados.

NESTA SEÇÃO:

Veja todas as métricas de receita de um acordo de vendas na mesma moeda

Melhore a tomada de decisão e a produtividade visualizando todas as métricas de receita na moeda padrão de um acordo de vendas. Quando os pedidos e os contratos associados a um acordo de vendas usam moedas diferentes, as métricas de receita relacionadas são convertidas e exibidas na moeda padrão do acordo.

Analisar dados do acordo de vendas granular com relatórios

Crie relatórios personalizados que mostrem informações por acordo de vendas, conta, produto e programação. Além disso, os gerentes de contas podem criar painéis usando esses relatórios.

Veja todas as métricas de receita de um acordo de vendas na mesma moeda

Melhore a tomada de decisão e a produtividade visualizando todas as métricas de receita na moeda padrão de um acordo de vendas. Quando os pedidos e os contratos associados a um acordo de vendas usam moedas diferentes, as métricas de receita relacionadas são convertidas e exibidas na moeda padrão do acordo.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, nas edições Developer, Enterprise e Unlimited que tenham a licença da Manufacturing Cloud.

Quem: Essa alteração está disponível a usuários com o conjunto de permissões Acordos de vendas de manufatura.

Por quê: Os gerentes de contas podem facilmente verificar e comparar métricas de receita em um acordo de vendas quando estão todos na mesma moeda. Por exemplo, vamos presumir que as quantidades reais de seus acordos de vendas sejam calculadas de modo automático com base em pedidos. O preço dos produtos associados a esses pedidos é definido em euros, enquanto a moeda padrão dos acordos de vendas é o dólar dos EUA (USD). As métricas de receita obtidas de pedidos em euros são convertidas para USD.

Analisar dados do acordo de vendas granular com relatórios

Crie relatórios personalizados que mostrem informações por acordo de vendas, conta, produto e programação. Além disso, os gerentes de contas podem criar painéis usando esses relatórios.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, nas edições Developer, Enterprise e Unlimited que tenham a licença da Manufacturing Cloud.

Quem: Essa alteração está disponível a usuários com o conjunto de permissões Acordos de vendas de manufatura.

Como: Em Configuração, na caixa de Busca rápida, insira `Relatórios e painéis`. Selecione **Tipos de relatório**. Na página Tipos de relatório, clique em **Continuar**. Crie um tipo de relatório personalizado usando o objeto principal Acordo de vendas. Adicione o produto do acordo de vendas e a programação do produto do acordo de vendas como objetos relacionados. Você pode criar painéis usando o relatório gerado.

Monitorar o desempenho comercial com um único painel (beta)

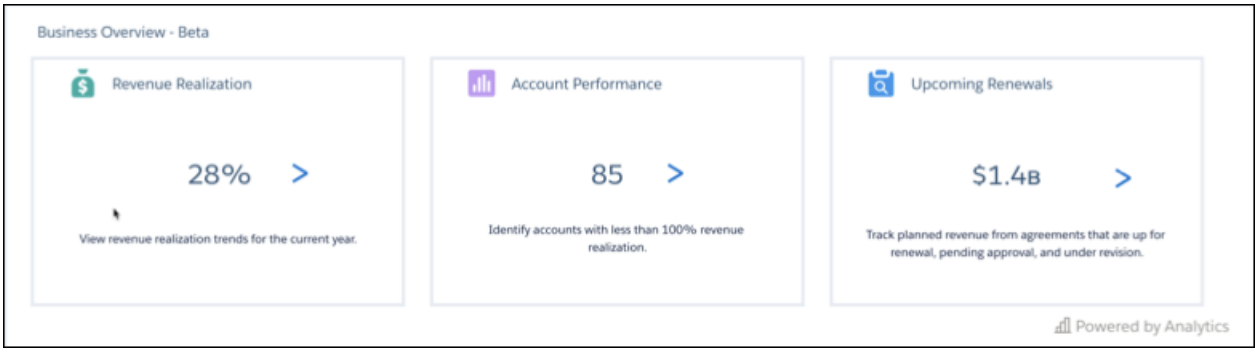
Os gerentes de contas podem acompanhar o desempenho de negócios em um único painel, facilitando a navegação e o acesso a esses dados. Eles podem comparar e acompanhar a realização de receitas, o desempenho da conta e futuras renovações de acordos de vendas nesse painel.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, nas edições Developer, Enterprise e Unlimited que tenham a licença da Manufacturing Cloud.

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

Quem: Essa alteração está disponível a usuários com o conjunto de permissões Acordos de vendas de manufatura.

Como: Em Configuração, na caixa de Busca rápida, insira `Manufatura`. Selecione **Acordos de vendas**. Na página Configuração de acordos de vendas, habilite o Painel de análise padrão.



Analisar alterações de previsão e melhorar seus negócios

Use o painel aprimorado Análise de previsão para analisar as alterações em previsões da conta e do produto e ajustar seu planejamento de demanda. Obtenha recomendações de preço para produtos e agendamentos com base em tendências históricas de acordos de vendas. Quando você cria um aplicativo usando o modelo Analytics para manufatura, pode selecionar qualquer moeda configurada na sua organização do Salesforce. Agora você pode filtrar dados por anos fiscais, meses ou trimestres conforme as configurações de calendário fiscal em sua organização do Salesforce. Você também pode criar uma versão mais leve do aplicativo com base nos recursos habilitados na sua organização.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Developer, Enterprise e Unlimited em que a Manufacturing Cloud está habilitada. O Analytics para Manufatura é apenas para usuários da Manufacturing Cloud do Salesforce.

Quem: Para criar um aplicativo do modelo do Einstein Analytics para Manufatura, você também deve ter a licença do complemento Manufacturing Analytics Plus.

Por quê: Os gerentes de contas e os planejadores de demanda podem usar o painel aprimorado Análise de previsão para monitorar alterações em previsões e melhorar a previsão e o planejamento de demanda.

Como: Acesse o Analytics Studio, clique em **Criar** e selecione **Aplicativo**. Selecione o modelo **Analytics para Manufatura** e siga as instruções no assistente para criar seu aplicativo.

Manufacturing Cloud tem novos objetos

Crie, distribua e configure metas do gerente de contas com os novos objetos da Manufacturing Cloud. Além disso, você pode acessar o histórico de alterações a acordos de vendas.

Crie metas do gerente de contas para um ano fiscal usando moeda e outros tipos de medida
Use o novo objeto `AcctMgrTarget`.

Obtenha informações sobre a atividade de feed de um registro de meta do gerente de contas
Use o novo objeto `AcctMgrTargetFeed`.

Obtenha informações sobre as alterações em valores nos campos de um registro de meta do gerente de contas
Use o novo objeto `AcctMgrTargetHistory`.

Obtenha informações sobre a lista de níveis de acesso para um registro de meta do gerente de contas
Use o novo objeto `AcctMgrTargetShare`.

Registre os valores de uma meta do gerente de contas distribuídos por conta e produto
Use o novo objeto `AcctMgrTargetDstr`.

Registre os valores de distribuição de uma meta de gerente de contas por período, e registre esses valores por conta e produto
Use o novo objeto `AcctMgrPeriodicTargetDstr`.

Obtenha informações sobre alterações em valores nos campos de um registro de distribuição de meta periódica do gerente de contas
Use o novo objeto `AcctMgrPeriodicTargetDstrHistory`.

Obtenha informações sobre as alterações em valores nos campos de um registro de distribuição de meta do gerente de contas
Use o novo objeto `AcctMgrTargetDstrHistory`.

Capture moeda e outros tipos de medida para metas do gerente de contas
Use o novo objeto `AcctMgrTargetMeasure`.

Obtenha informações sobre alterações em valores nos campos de um registro de produto do acordo de vendas
Use o novo objeto `SalesAgreementProductHistory`.

Obtenha informações sobre alterações em valores nos campos de um registro de agendamento de produto do acordo de vendas

Use o novo objeto `SalesAgreementProductScheduleHistory`.

A Manufacturing Cloud tem tipos de metadados novos e alterados

Habilite, atualize e configure as metas do gerente de contas com os novos tipos de metadados da Manufacturing Cloud. Além disso, configure melhor as previsões da conta com o tipo de metadados alterado.

Habilitar metas do gerente de contas

Use o campo `enableIndustriesMfgTargets` no tipo de metadados IndustriesManufacturingSettings existente.

Configurar metas do gerente de contas

Use o novo tipo de metadados `AcctMgrTargetSettings`.

Especifique contas e produtos chave

Use os novos campos `accountFilter` e `productFilter` no tipo de metadados AccountForecastSettings existente.

Obtenha o número de registros de Previsão do período do produto da conta

Use os novos campos `acctPrdctPrdFrcstVolCnt`, `recalculateAllFrcstCnt` e `regenerateForecastCnt` no tipo de metadados AccountForecastSettings existente.

Use a ação Atualizar meta do gerente de contas com fluxos

Use o novo valor de enumeração `updateAcctMgrTarget` no campo actionType (subtipo FlowActionCall) do tipo de metadados de fluxo.

A Manufacturing Cloud tem objetos da API de ferramentas novos e alterados

Configure as metas do gerente de contas e obtenha detalhes sobre o uso para previsões da conta com os objetos novos e alterados da API de ferramentas para a Manufacturing Cloud.

Configurar metas do gerente de contas

Use o novo objeto `AcctMgrTargetSettings`.

Obtenha o número de registros e vezes que as previsões da conta são calculadas e geradas novamente

Use os novos campos `AcctPrdctPrdFrcstVolCnt`, `RecalculateAllFrcstCnt` e `RegenerateForecastCnt` no objeto AccountForecastSettings existente.

A Manufacturing Cloud tem ações invocáveis novas e alteradas

Atualize os valores de atribuição de meta do gerente de contas usando a nova ação para a Manufacturing Cloud. Além disso, recalcule todas as previsões da conta usando a ação alterada.

MUDANÇA DE COMPORTAMENTO: Recalcular todas as previsões da conta

Use a ação padrão `recalculateForecast` para recalcular todas as previsões da conta além de uma única previsão da conta.

Atualizar os valores de atribuição de meta do gerente de contas

Use a nova ação padrão `updateAcctMgrTarget` para atualizar os valores de atribuição de meta do gerente de contas quando o valor da meta muda.

Analítica: Filtros de categoria do Knowledge, nova ferramenta Preparador de dados, modelos baseados em árvore

Obtenha percepções mais detalhadas sobre seus artigos do Knowledge filtrando relatórios do Knowledge pela categoria. Crie receitas com o novo editor fácil de usar Preparador de dados (beta). Obtenha as melhores previsões de três algoritmos de modelagem.

NESTA SEÇÃO:

Relatórios e painéis: Filtros de categoria de conhecimento, anexos de arquivo .csv por assinatura (beta), compartilhamento de pasta aprimorado (atualização)

Obtenha percepções mais detalhadas sobre seus artigos do Knowledge filtrando relatórios do Knowledge pela categoria. Para trabalhar com dados de relatório em um aplicativo de planilha, anexe dados de relatório a emails por assinatura como um arquivo .csv. Se a sua organização tiver sido criada antes da Summer '13 e ainda estiver usando compartilhamento de pasta legado, uma atualização de versão ajudará a fazer o upgrade para compartilhamento de pasta aprimorado.

Einstein Analytics: Nova ferramenta de Preparador de dados, modelos baseados em árvore, conexões ativas com o Snowflake

Crie receitas com o novo editor fácil de usar Preparador de dados (beta). Obtenha as melhores previsões de três algoritmos de modelagem. Execute explorações em seus dados no warehouse do Snowflake sem carregar os dados para o Salesforce.

Relatórios e painéis: Filtros de categoria de conhecimento, anexos de arquivo .csv por assinatura (beta), compartilhamento de pasta aprimorado (atualização)

Obtenha percepções mais detalhadas sobre seus artigos do Knowledge filtrando relatórios do Knowledge pela categoria. Para trabalhar com dados de relatório em um aplicativo de planilha, anexe dados de relatório a emails por assinatura como um arquivo .csv. Se a sua organização tiver sido criada antes da Summer '13 e ainda estiver usando compartilhamento de pasta legado, uma atualização de versão ajudará a fazer o upgrade para compartilhamento de pasta aprimorado.

NESTA SEÇÃO:

Filtrar relatórios do Knowledge pela categoria

Retorne informações sobre categorias e subcategorias inteiras de artigos do Knowledge com um novo tipo de filtro, os filtros de categoria.

Anexe arquivos .csv a assinaturas de relatório (beta)

Quando as pessoas assinam um relatório, uma nova opção permite que elas escolham receber resultados como um arquivo .csv anexado ao email de assinatura. O email em si inclui o nome do relatório na linha de assunto, mas não há corpo de email. Os detalhes do registro no nível da linha são incluídos no arquivo .csv anexado em vez disso. Além disso, pequenas alterações ao design do menu Editar assinatura incluem um novo botão Anexar arquivo e um layout refinado.

Habilitar compartilhamento de pasta aprimorado (atualização)

O compartilhamento de pasta aprimorado introduz novas permissões de usuário e altera o acesso de cada usuário para relatórios e painéis existentes. Na versão Winter '21 (sujeito a mudança para uma versão posterior), o compartilhamento de pasta de legado está sendo descontinuado e o compartilhamento de pasta aprimorado o substituirá.

Trabalhe com até cinco campos únicos nas fórmulas em nível de linha do relatório

Estamos aumentando o limite de a quantos campos únicos uma fórmula em nível de linha do relatório pode fazer referência de 3 para 5.

Crie relatórios com base em entradas do catálogo de preços

Crie tipos de relatório personalizados com base nas entradas do catálogo de preços. Gerenciar e atualizar o preço ficou mais fácil e eficiente porque os usuários podem criar relatórios com base em produtos e preços. Ao criar tipos de relatório personalizados, você pode usar entradas do catálogo de preços como um objeto primário. Para tipos de relatório personalizados que tenham produto como o objeto primário, adicionamos entradas do catálogo de preços como um objeto secundário.

Descubra detalhes sobre os fluxos que você cria com o Relatório de fluxos de tela

Analise o tempo gasto em fluxos de tela usando um relatório predefinido. Veja quem está executando os fluxos de tela que você cria. Analise o status de uma entrevista de fluxo. O novo Relatório de fluxo de amostra: fluxos de tela estão prontos para uso. Nenhuma configuração de sua parte é necessária.

No console do Salesforce, links de relatório são abertos em uma nova subguia

Quando você abre um link em um relatório usando o console do Salesforce, o link agora é aberto em uma nova subguia, em vez de em uma nova guia do espaço de trabalho.

Filtrar relatórios do Knowledge pela categoria

Retorne informações sobre categorias e subcategorias inteiras de artigos do Knowledge com um novo tipo de filtro, os filtros de categoria.

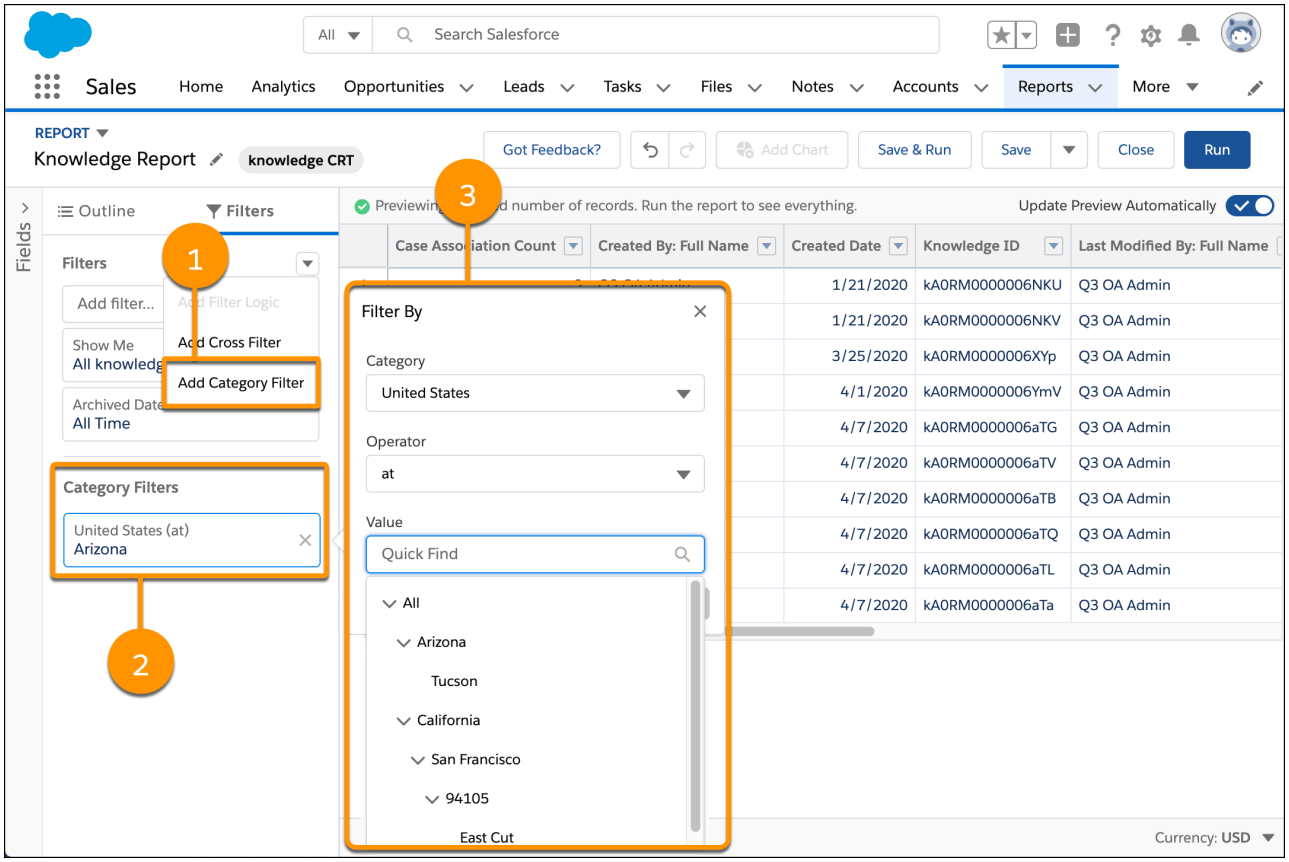
Onde: Essa alteração se aplica a todas as edições do Knowledge no Lightning Experience.

Por quê: Digamos que você tenha categorias definidas por região geográfica. A categoria raiz lista países como Estados Unidos, México e Canadá. Em Estados Unidos, as categorias incluem estados individuais, como Arizona, Califórnia e Oregon. Em cada estado, as categorias incluem cidades. Filtros de categoria têm os próprios operadores:

- **em** – retorna artigos do Knowledge em uma categoria especificada.
- **acima** – retorna artigos do Knowledge acima e dentro da categoria especificada.
- **abaixo** – retorna artigos do Knowledge abaixo e dentro da categoria especificada.
- **acima ou abaixo** – retorna todos os artigos do Knowledge acima, abaixo e dentro da categoria especificada. Se houver mais de uma categoria raiz, o filtro retornará apenas artigos do Knowledge que façam parte da categoria raiz pai.

Assim, com um filtro de categoria em `Estados Unidos abaixo de Arizona`, seu relatório retorna artigos do Knowledge sobre cidades como Tucson e Phoenix. Ou, com um filtro de categoria em `Estados Unidos acima de Arizona`, seu relatório, em vez disso, exclui artigos do Knowledge sobre cidades no Arizona.

Como: Ao editar um relatório, adicione um filtro de categoria do painel Filtros. Para filtrar por Estados Unidos no Arizona, clique em ▼ > **Adicionar filtro de categoria** (1). Uma seção de filtro de categoria aparece no painel de filtros (2). Selecione **Estados Unidos** para Categoria, **acima** para operador e **Arizona** para Valor, então clique em **Aplicar** (3).



Nota: Os filtros de categoria de dados estão disponíveis apenas em tipos de relatório que incluem o objeto do Knowledge, como Artigos do Knowledge ou Knowledge com casos.

Anexe arquivos .csv a assinaturas de relatório (beta)

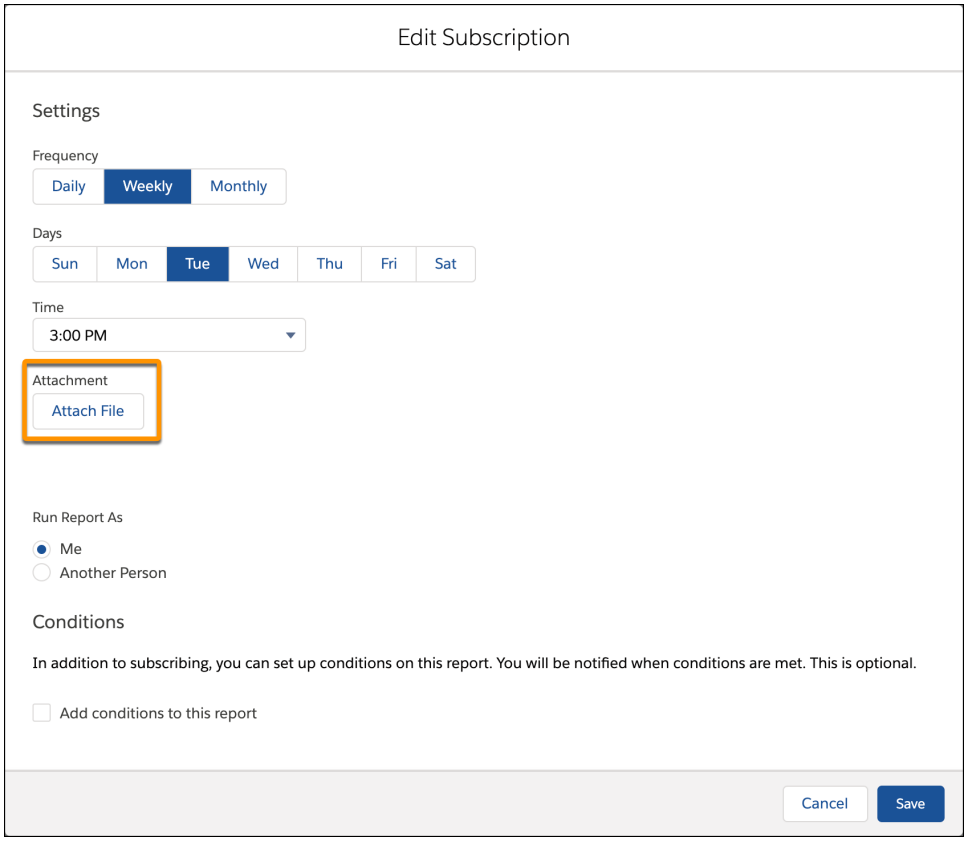
Quando as pessoas assinam um relatório, uma nova opção permite que elas escolham receber resultados como um arquivo .csv anexado ao email de assinatura. O email em si inclui o nome do relatório na linha de assunto, mas não há corpo de email. Os detalhes do registro no nível da linha são incluídos no arquivo .csv anexado em vez disso. Além disso, pequenas alterações ao design do menu Editar assinatura incluem um novo botão Anexar arquivo e um layout refinado.

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

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

Como: Em Configuração, nas Configurações de relatórios e painéis, selecione **Permitir que os usuários anexem relatórios como arquivos a emails de assinatura de relatório no Lightning Experience** e salve suas alterações.

Para anexar arquivos a uma assinatura de relatório, assine um relatório, clique em **Anexar arquivo**, escolha **Apenas detalhes**. O formato de anexo é **.csv delimitado por vírgula** por padrão. Opcionalmente, altere e codificação ou mantenha o padrão e salve suas alterações. O diálogo para editar assinatura mostra que a assinatura inclui um anexo. Conclua a configuração de outros critérios de assinatura, como frequência, e clique em **Salvar**.



Nota: Mesmo que sua organização tenha participado da versão beta encerrada da Spring '20, para anexar arquivos a emails de assinatura de relatório, um administrador do Salesforce deve habilitar esse recurso na configuração.

Habilitar compartilhamento de pasta aprimorado (atualização)

O compartilhamento de pasta aprimorado introduz novas permissões de usuário e altera o acesso de cada usuário para relatórios e painéis existentes. Na versão Winter '21 (sujeito a mudança para uma versão posterior), o compartilhamento de pasta de legado está sendo descontinuado e o compartilhamento de pasta aprimorado o substituirá.

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

Quando: A descontinuidade está planejada para a versão Winter '21 e está sujeita a alteração. Para datas específicas, acesse https://status.salesforce.com/ e verifique as informações para a sua instância.

Por quê: Depois de habilitar o compartilhamento de pasta aprimorado, seus usuários do Salesforce recebem acesso de visualização às pastas de relatório e painel, exceto por pastas ocultas, mesmo que tenham recebido acesso de editor anteriormente. As pastas ocultas não são compartilhadas com ninguém, mas os usuários com as permissões de usuário Visualizar relatórios em pastas públicas e Gerenciar relatórios em pastas públicas, e seus painéis equivalentes podem visualizar ou gerenciar pastas ocultas. Para restaurar o acesso de editor para o usuário, pode ser necessário atribuir a ele novas permissões de usuário e, então, conceder acesso no nível da pasta.

O compartilhamento de pasta aprimorado apresenta um compartilhamento de painel e relatório mais personalizável usando um modelo de compartilhamento baseado em pasta. Os benefícios incluem:

- Conceitos de compartilhamento consistentes entre usuários, papéis e grupos
- Compartilhamento de relatórios e painéis com usuários individuais
- Três níveis de acesso para cada pasta: visualização, edição e gerenciamento
- Um conjunto simétrico de permissões de usuário para relatórios e painéis

Por exemplo, no compartilhamento de pasta legado, Sally e Tim criam um painel salvo em uma pasta pública com acesso de leitura e gravação. Sally tem as permissões de usuário Gerenciar painéis e Visualizar todos os dados, mas Tim tem apenas Visualizar todos os dados. Após ativar o compartilhamento de pasta aprimorado, Sally receberá automaticamente as permissões de usuário Gerenciar painéis em pastas públicas e Criar pastas de painéis, mas Tim receberá apenas a permissão de usuário Visualizar painéis em pastas públicas. Antes que Tim possa receber acesso de edição à pasta, um administrador deve atribuir a ele a permissão de usuário Criar e personalizar painéis. Em seguida, Sally poderá conceder ao Tim acesso de edição à pasta do painel e eles podem continuar colaborando no painel.

Como: Para familiarizar-se com as novas permissões de usuário e os novos níveis de acesso a pasta, o Salesforce recomenda ativar o compartilhamento de pasta aprimorado em uma organização de sandbox ou Developer Edition primeiro. Depois de ativar o compartilhamento de pasta, não será possível reverter para o compartilhamento de pasta de legado.

Nota: Se sua organização tiver sido criada na versão Summer '13 ou após ela, você já terá compartilhamento de pasta aprimorado e não observará nenhuma alteração. Nenhuma ação é necessária.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Fazer a transição de sua organização para compartilhamento aprimorado de pastas para relatórios e painéis (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Permissões de usuário para compartilhamento de relatórios e painéis (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Comparar níveis de acesso a pastas de relatórios e painéis (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Atualizações de versão (beta)

Trabalhe com até cinco campos únicos nas fórmulas em nível de linha do relatório

Estamos aumentando o limite de a quantos campos únicos uma fórmula em nível de linha do relatório pode fazer referência de 3 para 5.

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

Crie relatórios com base em entradas do catálogo de preços

Crie tipos de relatório personalizados com base nas entradas do catálogo de preços. Gerenciar e atualizar o preço ficou mais fácil e eficiente porque os usuários podem criar relatórios com base em produtos e preços. Ao criar tipos de relatório personalizados, você pode usar entradas do catálogo de preços como um objeto primário. Para tipos de relatório personalizados que tenham produto como o objeto primário, adicionamos entradas do catálogo de preços como um objeto secundário.

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

CONSULTE TAMBÉM:

Simplifique o gerenciamento de produto com tipos de relatório personalizados de produto e precificação

Descubra detalhes sobre os fluxos que você cria com o Relatório de fluxos de tela

Analise o tempo gasto em fluxos de tela usando um relatório predefinido. Veja quem está executando os fluxos de tela que você cria. Analise o status de uma entrevista de fluxo. O novo Relatório de fluxo de amostra: fluxos de tela estão prontos para uso. Nenhuma configuração de sua parte é necessária.

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

CONSULTE TAMBÉM:

Analisar o uso do fluxo de tela

No console do Salesforce, links de relatório são abertos em uma nova subguia

Quando você abre um link em um relatório usando o console do Salesforce, o link agora é aberto em uma nova subguia, em vez de em uma nova guia do espaço de trabalho.

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

Einstein Analytics: Nova ferramenta de Preparador de dados, modelos baseados em árvore, conexões ativas com o Snowflake

Crie receitas com o novo editor fácil de usar Preparador de dados (beta). Obtenha as melhores previsões de três algoritmos de modelagem. Execute explorações em seus dados no warehouse do Snowflake sem carregar os dados para o Salesforce.

NESTA SEÇÃO:

Integração de dados: Preparação de dados mais fácil, conectores de gravação, análise de sentimento

Crie receitas com o novo editor visual, Preparador de dados (beta). Grave o resultado das receitas em sistemas externos, como Amazon S3 e Snowflake. Detecte o sentimento do texto, como análises de produto e publicações em redes sociais.

Aplicativos pré-construídos do Analytics: Aplicativo de análise de compromisso, galeria de modelos, aprimoramentos em setores e aplicativos de ciclo de vida do cliente

Ofereça um serviço personalizado com painéis da Análise de compromisso preenchidos com dados do Lightning Scheduler. Encontre os melhores modelos para seus aplicativos na Galeria de modelos. Obtenha percepções sobre a conversão de leads e melhore os compromissos de serviço do gerente de filial com a Análise do Wealth Management. Entenda as tendências de retenção do cliente de seguro por meio do painel Análise de seguro de clientes ganhos/perdidos. Adicione automaticamente os dados certos de pesquisa à Análise do ciclo de vida do cliente com um assistente aprimorado.

Criação de aplicativo do Analytics: Extensão do VS Code do Analytics, combinação de dados no explorador, exploração direta de dados com o Snowflake (beta)

A extensão do VS Code do Analytics torna o desenvolvimento de modelos do Analytics mais rápida e fácil. Expanda as percepções de negócio combinando os dados de vários conjuntos de dados no explorador. Explore dados diretamente no Snowflake sem primeiro carregá-los para o Salesforce ou prepará-los em conjuntos de dados (beta).

Einstein Discovery: Tipos de modelagem baseada em árvore, modelos de floresta aleatória (piloto) e limites de linha maiores

Obtenha as melhores previsões de três algoritmos de modelagem. Crie modelos precisos usando algoritmos de floresta aleatória (piloto). Processe até 100 milhões de linhas de dados.

Analytics para todos: Assinaturas para tabelas, aprimoramentos na lista de favoritos, painel de recursos de aprendizado

Assine widgets de tabela e receba os dados da tabela em um arquivo `.csv` anexado ao seu email de assinatura (beta). Experimente a lista de observação aprimorada em uma nova interface na página inicial (beta). Adicione a integração personalizada para cada gráfico a fim de criar uma progressão de aprendizado passo a passo pelo painel.

Integração de dados: Preparação de dados mais fácil, conectores de gravação, análise de sentimento

Crie receitas com o novo editor visual, Preparador de dados (beta). Grave o resultado das receitas em sistemas externos, como Amazon S3 e Snowflake. Detecte o sentimento do texto, como análises de produto e publicações em redes sociais.

NESTA SEÇÃO:

Preparar os dados com a próxima geração do Preparador de dados (beta)

A versão mais recente do Preparador de dados, chamada *Preparador de dados (beta)*, expande-se na interface visual intuitiva que permite que você aponte e clique facilmente para criar receitas. Use a nova visualização gráfica de uma receita para ver em uma visão geral de onde os dados vêm e como eles fluem pela receita até o destino. Para validar a receita conforme você a cria, é possível continuar visualizando como os dados brutos são transformados em cada etapa do caminho.

Entenda como seus clientes e clientes potenciais se sentem

Informações de texto como análises de produto e publicações em redes sociais podem ser uma mina de informações para seus negócios. Use a transformação Detectar sentimento em uma receita do Preparador de dados (beta) para compartimentar rapidamente essas informações em categorias de sentimentos: positivo, negativo e neutro. Por exemplo, detecte o sentimento das respostas à pesquisa para avaliar como os clientes se sentem sobre seu suporte ao produto. Se mais de um percentual, como 30% dos comentários, for negativo, dimensione o feedback para dar suporte ao gerenciamento.

Envie seus dados do Einstein Analytics para o Amazon S3 (beta)

Os conectores de saída agora permitem que você envie seus dados do Analytics para o Amazon S3 ao usar o Preparador de dados (beta). Você projetou receitas eficientes que combinam dados de várias fontes, adicionam campos de fórmula e transformam dados em conjuntos de dados feitos para suas necessidades de negócio. Com conectores de saída e Preparador de dados (beta), os conjuntos de dados são liberados do Analytics e gravados com um ou mais arquivos .csv para você melhorar seus processos de negócio gerais com dados melhores. Por exemplo, gere dados de atendimento ao cliente transformados e processados para agentes individuais para entender o que eles poderiam fazer para aumentar a satisfação do cliente.

Sincronizar valores de coluna TinyInt completos de conectores AWS RDS selecionados

A gama completa de valores da coluna de dados TinyInt, de -127 a 127, agora é sincronizada de conexões AWS RDS MySQL, Maria DB e Aurora MySQL. Antes, esses tipos de dados eram interpretados como um bit que mostrava 0 ou 1. Atualize sua lógica, filtros ou transformações que contam com o comportamento 0 ou 1 para usar valores reais em vez disso.

Filtrar dados sincronizados do conector SQL padrão do Google BigQuery

Para acelerar a sincronização de dados e obter apenas os dados de que você precisa, agora é possível usar filtros de sincronização de dados com objetos conectados por meio do conector SQL padrão do Google BigQuery. Anteriormente, você importava todos os dados de um objeto remoto e usava um fluxo de dados ou um filtro de receita para limitar os dados externos em um conjunto de dados. Agora você pode excluir dados desnecessários ou confidenciais da sincronização com o Analytics em primeiro lugar. Por exemplo, configure um filtro para importar apenas dados de marketing canadenses se você estiver analisando o progresso da sua unidade de negócios canadense.

Sincronizar dados remotos com organizações da Nuvem do governo com conectores que cumprem os requisitos FIPS 140

Junto com os requisitos de criptografia do governo dos EUA, os conectores do Analytics agora usam criptografia validada FIPS 140. A lista de conectores disponíveis a organizações da Nuvem do governo será expandida conforme a criptografia FIPS 140 validada é confirmada.

Sempre obtenha os dados mais recentes agendando a execução das receitas para após as sincronizações

Determinar a hora certa de agendar uma receita é difícil quando você não sabe quanto tempo a sincronização de dados leva. Assim, pare de adivinhar o tempo para executar a receita e agende-a para começar automaticamente depois do fim da sincronização de dados.

Mantenha seus dados mais atualizados com intervalos de agendamento mais curtos

Agora você pode agendar os trabalhos de sincronização de dados, fluxo de dados e receita para execução a cada 15, 20, 30 ou 60 minutos com agendamento inferior a uma hora, caso sua organização use uma licença do Einstein Analytics Plus. Anteriormente, você contatou o suporte do Salesforce para habilitar agendamento inferior a uma hora. Se você não tiver uma licença do Einstein Analytics Plus, ainda deverá entrar em contato com o suporte do Salesforce. Essa alteração não se aplica a sandboxes.

Manter guias em trabalhos de receita com notificações

Defina as notificações de receita para receber uma notificação por email quando uma receita for concluída. Você pode ser notificado apenas quando houver avisos, apenas quando a receita falhar ou sempre que a receita for concluída. Você também pode definir uma notificação de tempo decorrido para notificá-lo quando uma receita levou mais tempo que o especificado.

Restaure facilmente versões do fluxo de dados anteriores com o recurso de histórico

Usando o Histórico de fluxo de dados, edite um fluxo de dados e salve novas versões junto com breves descrições do que mudou. Quando você salva uma nova versão, ela se torna a versão ativa que mantém os dados do Analytics atualizados. Todas as versões anteriores podem ser visualizadas por meio do Gerenciador de dados do Analytics e você pode rapidamente reverter ou excluir qualquer uma delas.

Preparar os dados com a próxima geração do Preparador de dados (beta)

A versão mais recente do Preparador de dados, chamada *Preparador de dados (beta)*, expande-se na interface visual intuitiva que permite que você aponte e clique facilmente para criar receitas. Use a nova visualização gráfica de uma receita para ver em uma visão geral de onde os dados vêm e como eles fluem pela receita até o destino. Para validar a receita conforme você a cria, é possível continuar visualizando como os dados brutos são transformados em cada etapa do caminho.

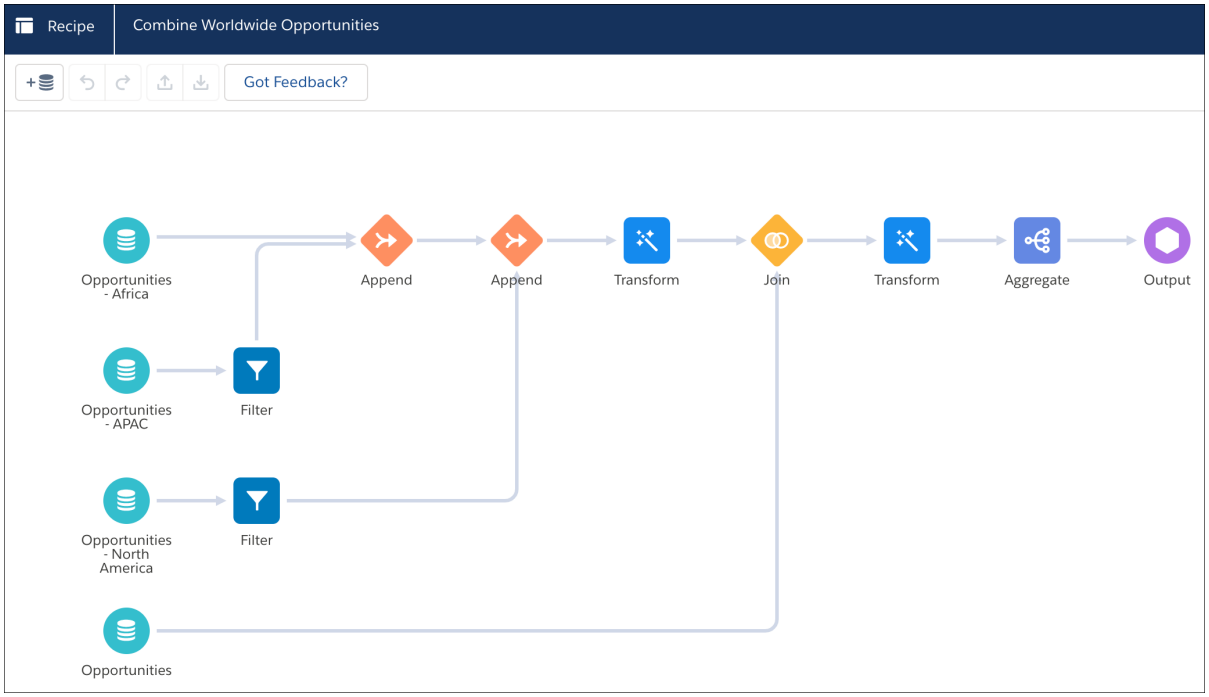
Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

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

Quando: Esse recurso está sendo adicionado progressivamente durante o lançamento da versão Summer '20.

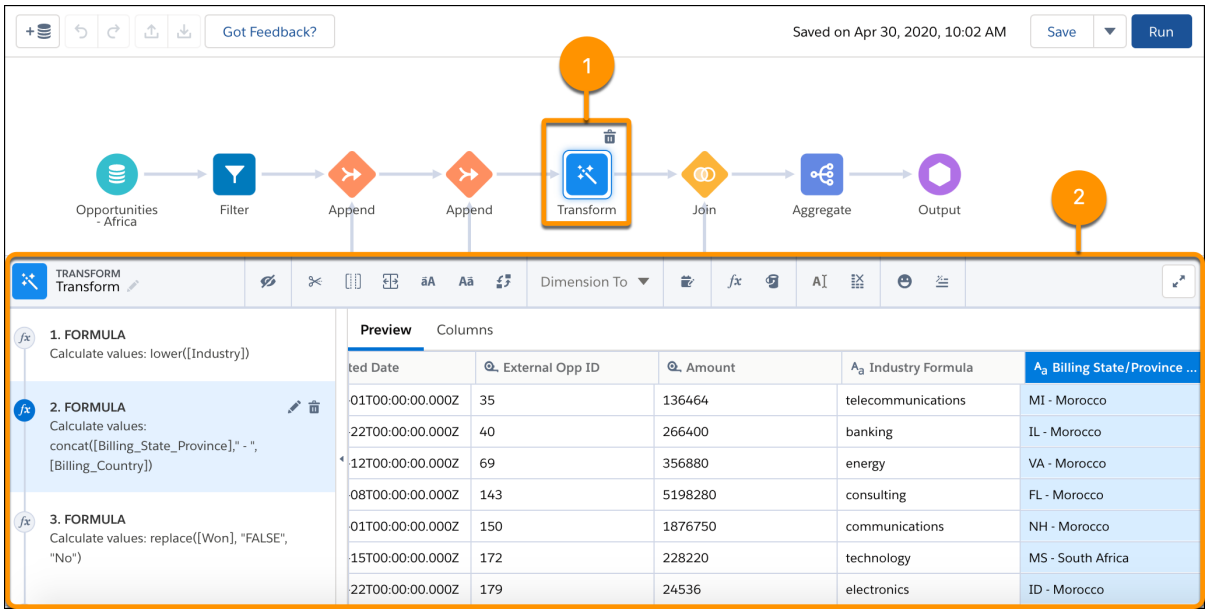
Quem: Para usar o Preparador de dados (beta), você deve habilitá-lo em sua organização e ter a permissão de usuário Editar fluxos de dados do Analytics ou Editar receitas de conjunto de dados.

Por quê: Gráficos do Preparador de dados (beta) são fáceis de ler, mesmo com muitas informações.

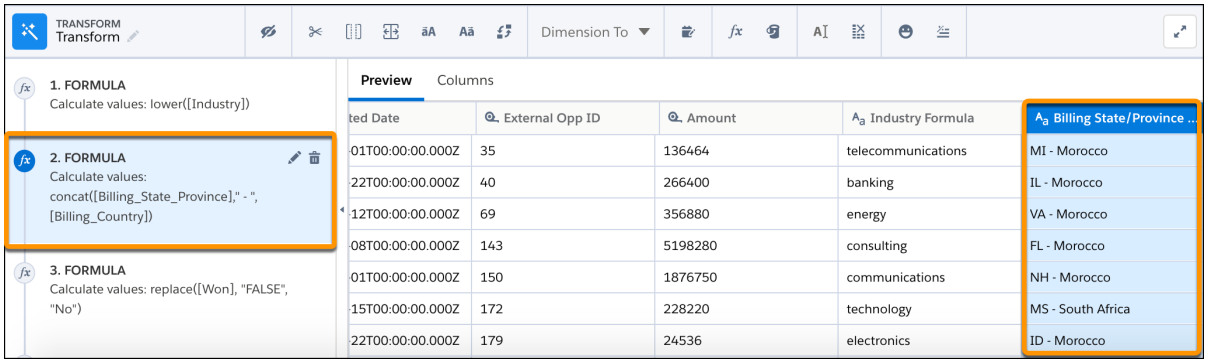


Diferentemente de um gráfico de fluxo de dados, que pode ser um pouco confuso, um gráfico do Preparador de dados (beta) não mostra todas as transformações. Ele mostra apenas entradas (dados de origem), acréscimos, agregações, filtros, junções e a saída (o local em que os dados são gravados). Também mostra transformações, que são grupos de transformações que mudam os dados brutos, como concatenação e conversões de tipo de coluna. Ao ocultar alterações de dados de nível inferior, o gráfico fornece uma visualização de nível mais alto e mais fácil de ler do fluxo de dados. Chamamos cada objeto mostrado no gráfico de *nó*. Uma receita pode ter vários nós de Entrada, Acréscimo, Agregação, Filtro, Junção e Transformação, mas apenas um único nó de Saída.

Embora o gráfico não mostre transformações de dados individuais, você pode selecionar o nó Transformação (1) na área do Gráfico para ver suas transformações na área Detalhes (2).

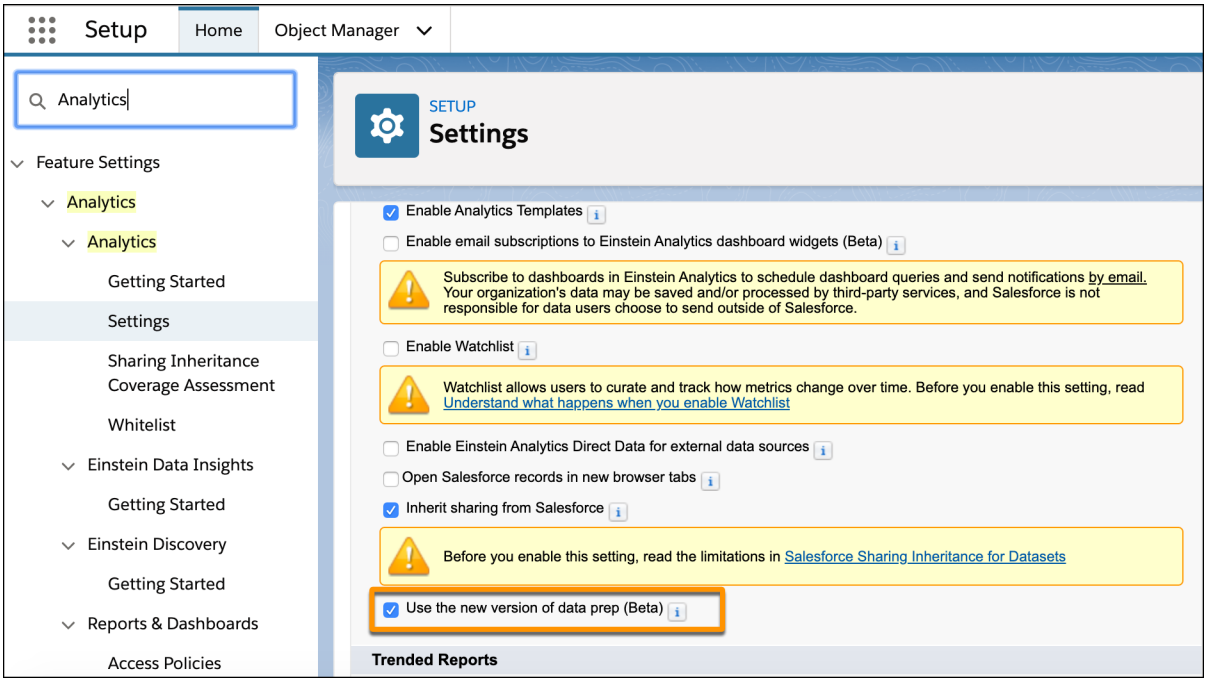


Como a versão existente do Preparador de dados, selecione uma etapa de transformação no painel esquerdo da área Detalhes para visualizar os resultados daquela transformação na guia Visualização. De modo similar, você pode selecionar qualquer nó no gráfico para visualizar os resultados daquele nó.

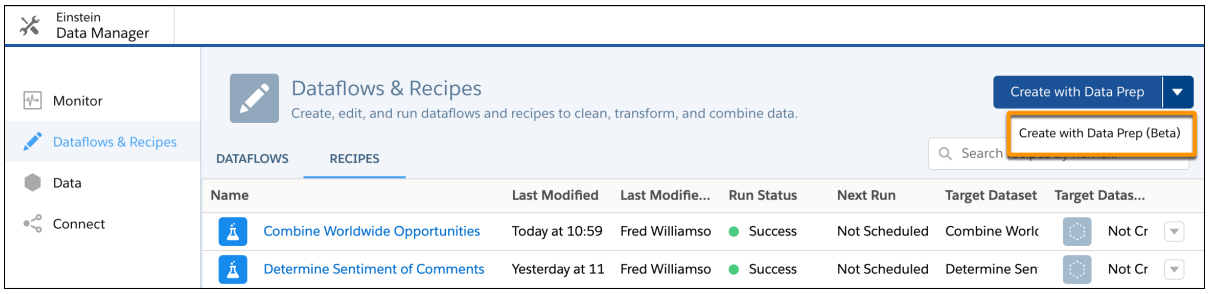


Como: No momento, o Einstein Analytics oferece duas versões do Preparador de dados: *Preparador de dados* e *Preparador de dados (beta)*. Preparador de dados (beta) é a versão mais recente, que oferece os mesmos recursos que a versão anterior (Preparador de dados), exceto a criação de perfil de coluna. Quando o Preparador de dados (beta) ficar disponível ao público em geral, ele terá paridade total com a versão anterior e será seu substituto. Por enquanto, as receitas criadas em uma versão não poderão ser abertas em outra.

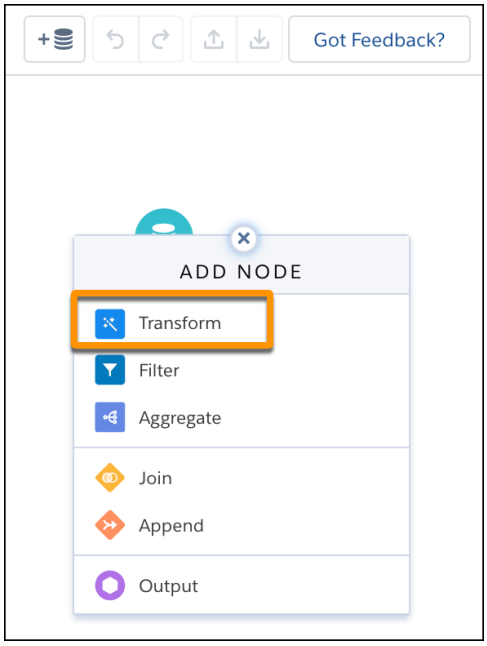
Para habilitar os usuários a acessar o Preparador de dados (beta), selecione a configuração **Usar a nova versão do preparador de dados (beta)** do Analytics.



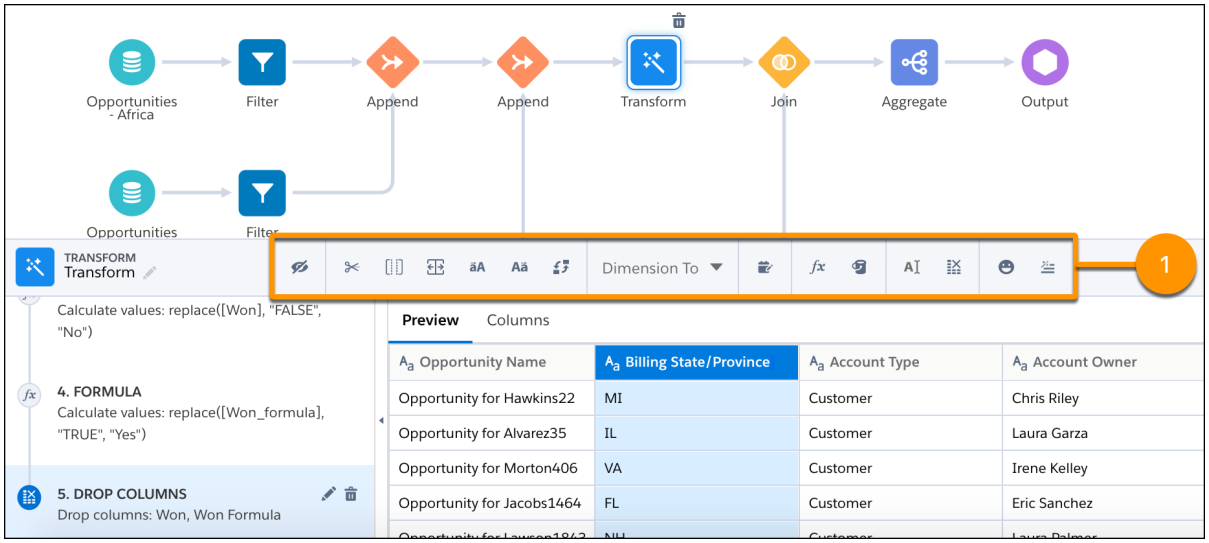
Para criar uma receita do Preparador de dados (beta), abra a guia Receitas no Gerenciador de dados. Clique na lista suspensa ( ) e selecione **Criar com Preparador de dados (beta)**. (Use a opção **Criar com Preparador de dados** para criar uma receita usando a versão anterior do Preparador de dados.)



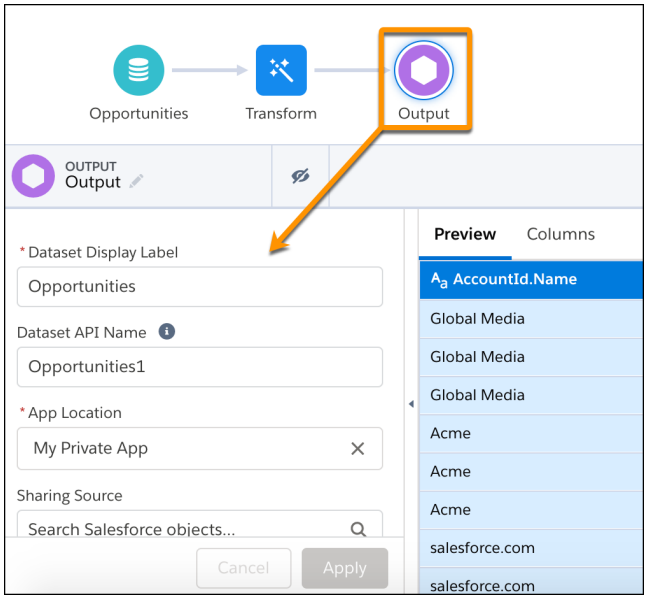
Quando você cria uma receita, primeiro seleciona os dados de entrada, que são adicionados como um nó de Entrada no gráfico. Em seguida, clique em + no gráfico para adicionar nós. Por exemplo, você pode adicionar um nó de Transformação.



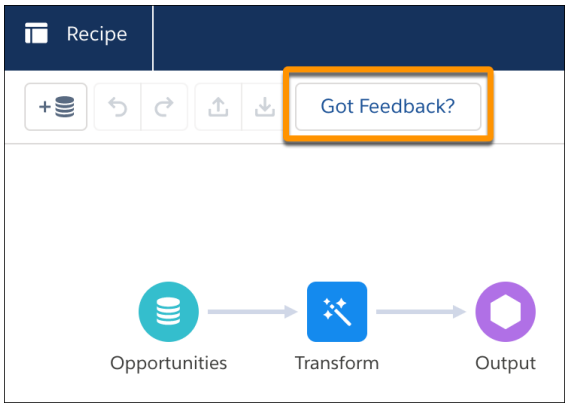
Em um nó de Transformação, você então adiciona transformações de dados, que chamamos simplesmente de *transformações*, para manipular os dados. Para adicionar uma transformação, selecione uma ou mais colunas na guia Visualização ou Colunas e clique em uma transformação na barra de ferramentas Transformação (1).



Para gravar os resultados da consulta em um conjunto de dados, especifique os detalhes do conjunto de dados adicionando um nó de saída ao fim da receita.



Quer compartilhar feedback sobre a versão beta? Clique em **Tenho feedback** em Preparador de dados (beta) para nos dar a sua opinião. Estamos ouvindo.



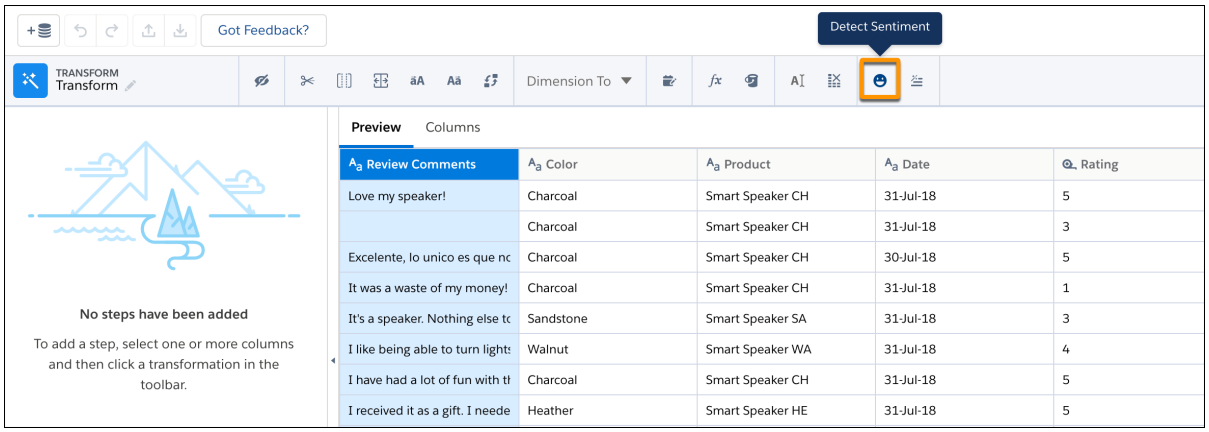
Entenda como seus clientes e clientes potenciais se sentem

Informações de texto como análises de produto e publicações em redes sociais podem ser uma mina de informações para seus negócios. Use a transformação Detectar sentimento em uma receita do Preparador de dados (beta) para compartimentar rapidamente essas informações em categorias de sentimentos: positivo, negativo e neutro. Por exemplo, detecte o sentimento das respostas à pesquisa para avaliar como os clientes se sentem sobre seu suporte ao produto. Se mais de um percentual, como 30% dos comentários, for negativo, dimensione o feedback para dar suporte ao gerenciamento.

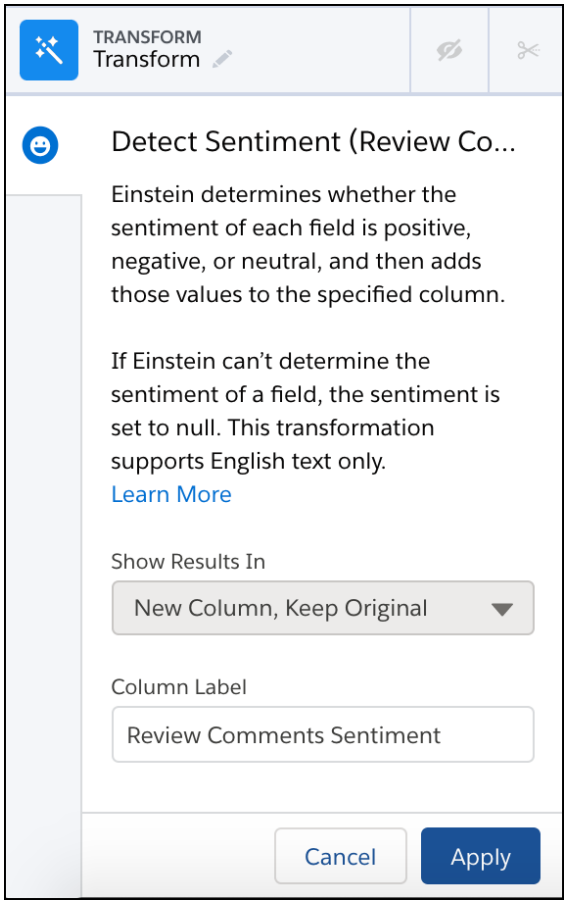
Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Se ainda não tiver feito isso, habilite o Preparador de dados (beta) na sua organização. Para obter mais informações, consulte Preparar os dados com a próxima geração do Preparador de dados (beta) na página 304.

Em um nó de Transformação de uma receita do Preparador de dados (beta), selecione a coluna de dimensão na Visualização e clique na transformação Detectar sentimento.

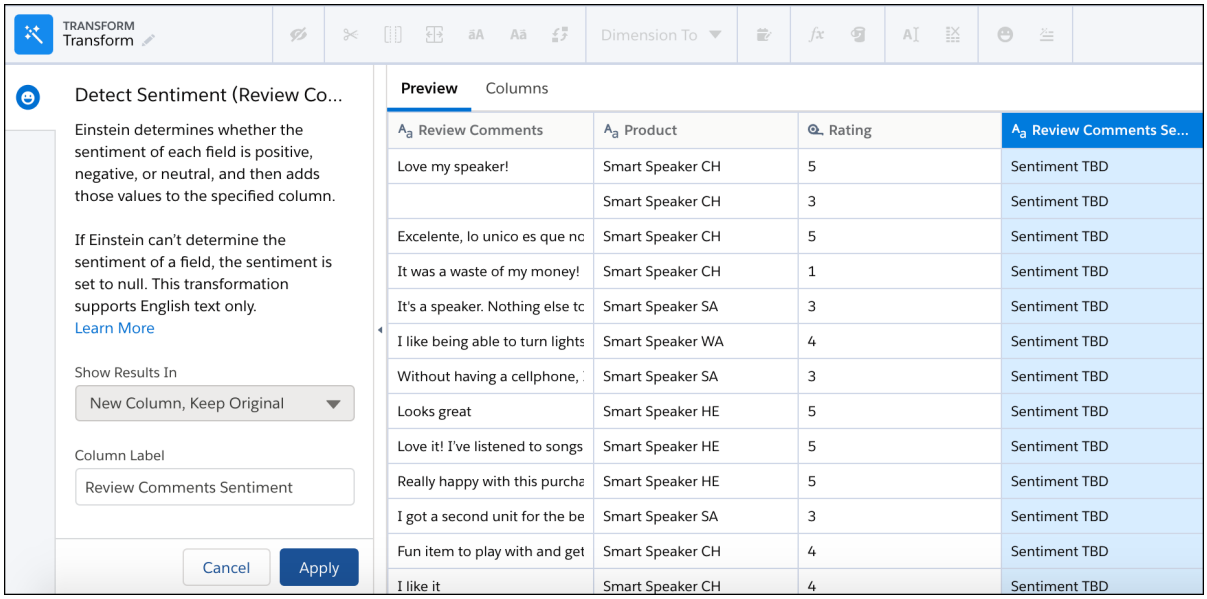


Quando você executa a receita, o Analytics grava os resultados em uma nova coluna. Se necessário, edite o rótulo da coluna e clique em **Aplicar**.



Nota: O campo "Mostrar resultados em" fica esmaecido porque essa transformação somente pode gravar os sentimentos em uma nova coluna e ela mantém a coluna de dimensão original. Diferente do que ocorre em outras transformações, você não pode selecionar as outras opções para gravar os resultados em uma nova coluna e descartar a coluna original, nem substituir a coluna original.

A visualização mostra "Sentimento a ser determinado" na nova coluna.



Essa transformação é compatível apenas com texto em inglês. Ela processa texto em outros idiomas como inglês e ignora imagens, incluindo emojis. A transformação retorna um nulo se não é possível determinar o sentimento, como quando o valor da entrada é nulo. Em geral, a transformação gera os sentimentos corretos, mas os resultados podem variar conforme os dados. Por exemplo, texto sem sentimento (como IDs, substantivos, endereços e valores alfanuméricos) podem retornar resultados inesperados.

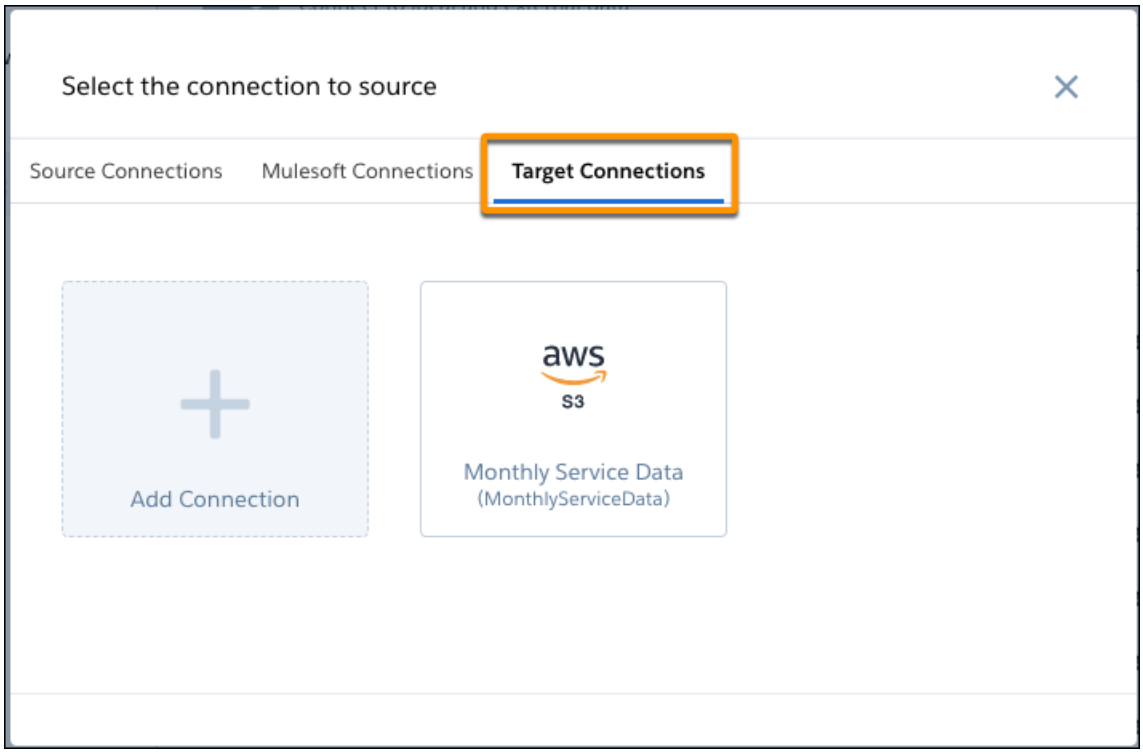
Envie seus dados do Einstein Analytics para o Amazon S3 (beta)

Os conectores de saída agora permitem que você envie seus dados do Analytics para o Amazon S3 ao usar o Preparador de dados (beta). Você projetou receitas eficientes que combinam dados de várias fontes, adicionam campos de fórmula e transformam dados em conjuntos de dados feitos para suas necessidades de negócio. Com conectores de saída e Preparador de dados (beta), os conjuntos de dados são liberados do Analytics e gravados com um ou mais arquivos .csv para você melhorar seus processos de negócio gerais com dados melhores. Por exemplo, gere dados de atendimento ao cliente transformados e processados para agentes individuais para entender o que eles poderiam fazer para aumentar a satisfação do cliente.

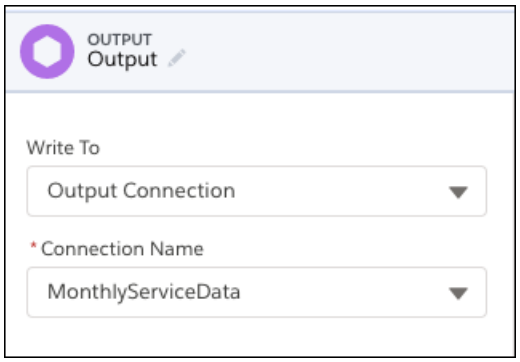
Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como um recurso beta, o conector de saída Amazon S3 é uma prévia e não faz parte dos "Serviços" estipulados no seu contrato de assinatura mestre com a Salesforce. Use esse recurso a seu exclusivo critério e tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. A Salesforce não garante a disponibilidade geral desse recurso em nenhum período ou data e ele poderá ser descontinuado a qualquer momento. Esse recurso é somente para fins de avaliação, não para uso em produção. É oferecido no estado em que se encontra, não recebe suporte, e a Salesforce não é responsável por qualquer dano ou prejuízo resultante ou relacionado a ele. Todas as restrições, reservas de direitos da Salesforce, obrigações relacionadas aos Serviços e termos relativos a aplicativos e conteúdos não originários da Salesforce aplicam-se igualmente ao seu uso desse recurso. Você pode fornecer feedback e sugestões sobre o conector de saída Amazon S3 no grupo de Conectores piloto e beta do Einstein Analytics na Trailblazer Community.

Como: Crie a conexão de saída com o Amazon S3 por meio da seção Conexão do Gerenciador de dados do Einstein Analytics usando a guia Conexões de destino.



Depois de habilitar o Preparador de dados (beta), crie sua receita com o Preparador de dados (beta) e adicione um nó de Saída. Selecione para gravar a conexão de Saída e escolha a conexão Amazon S3 no nó de saída da receita. Neste exemplo, o conjunto de dados é salvo para a conexão MonthlyServiceData do Amazon S3.



Salve a receita. Quando a receita é executada, o Analytics cria uma pasta no diretório que você escolheu ao criar a conexão, com um nome baseado no caminho da pasta. Por exemplo, se você escolher o caminho da pasta `...support/servicedata`, uma nova pasta *servicedata* será criada no caminho `...support/servicedata/servicedata`. A nova pasta contém o arquivo de resultado da receita *servicedata_0.csv*, um arquivo de metadados *schema.json* e um arquivo _SUCCESS. Quando você executa a receita novamente, os arquivos gerados anteriormente são excluídos e a nova versão dos arquivos é gravada.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Conexão de saída do Amazon S3 (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Preparar os dados com a próxima geração do Preparador de dados (beta)

Sincronizar valores de coluna TinyInt completos de conectores AWS RDS selecionados

A gama completa de valores da coluna de dados TinyInt, de -127 a 127, agora é sincronizada de conexões AWS RDS MySQL, Maria DB e Aurora MySQL. Antes, esses tipos de dados eram interpretados como um bit que mostrava 0 ou 1. Atualize sua lógica, filtros ou transformações que contam com o comportamento 0 ou 1 para usar valores reais em vez disso.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Por quê: Os valores reais ajudam você a usar essas colunas de modo mais amplo em seus conjuntos de dados e receitas. Você vê os valores em todo o Analytics, incluindo visualização de dados e extrações em massa.

CONSULTE TAMBÉM:

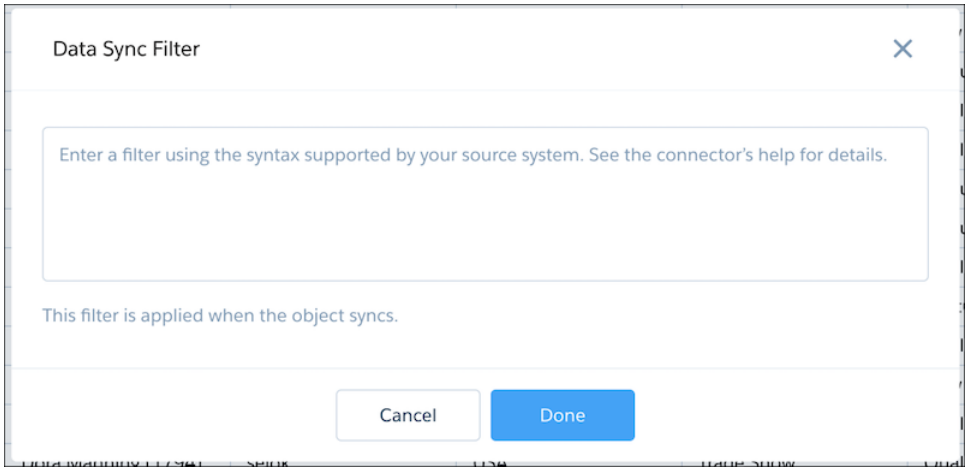
Ajuda do Salesforce: Conexão do Amazon RDS (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Filtrar dados sincronizados do conector SQL padrão do Google BigQuery

Para acelerar a sincronização de dados e obter apenas os dados de que você precisa, agora é possível usar filtros de sincronização de dados com objetos conectados por meio do conector SQL padrão do Google BigQuery. Anteriormente, você importava todos os dados de um objeto remoto e usava um fluxo de dados ou um filtro de receita para limitar os dados externos em um conjunto de dados. Agora você pode excluir dados desnecessários ou confidenciais da sincronização com o Analytics em primeiro lugar. Por exemplo, configure um filtro para importar apenas dados de marketing canadenses se você estiver analisando o progresso da sua unidade de negócios canadense.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Clique em  na página Visualizar dados de origem ao adicionar ou modificar um objeto remoto conectado. Insira um filtro usando a sintaxe de consulta SQL padrão do Google, descrita em Ajuda da análise de dados do Google.



Sincronizar dados remotos com organizações da Nuvem do governo com conectores que cumprem os requisitos FIPS 140

Junto com os requisitos de criptografia do governo dos EUA, os conectores do Analytics agora usam criptografia validada FIPS 140. A lista de conectores disponíveis a organizações da Nuvem do governo será expandida conforme a criptografia FIPS 140 validada é confirmada.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

A lista atual de conectores disponíveis a organizações da Nuvem do governo está disponível no artigo do Knowledge: Conectores do Einstein Analytics selecionados estão disponíveis para organizações da Nuvem do governo (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão).

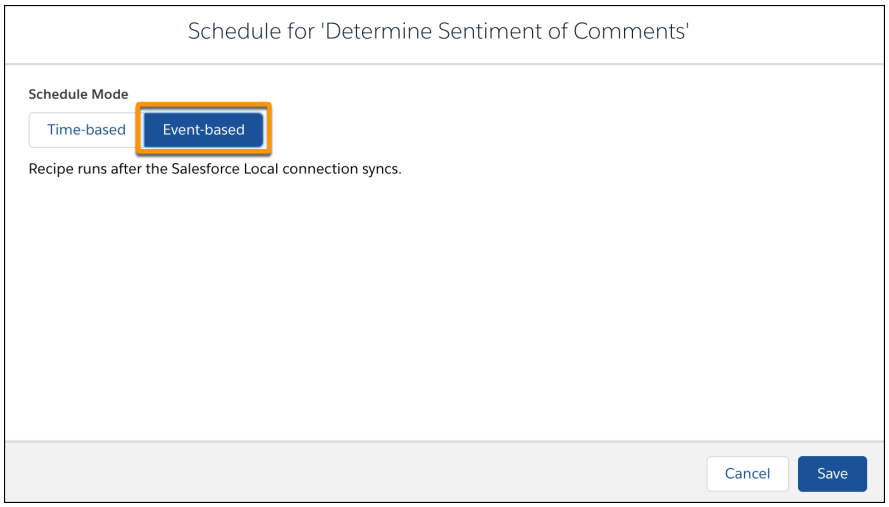
Sempre obtenha os dados mais recentes agendando a execução das receitas para após as sincronizações

Determinar a hora certa de agendar uma receita é difícil quando você não sabe quanto tempo a sincronização de dados leva. Assim, pare de adivinhar o tempo para executar a receita e agende-a para começar automaticamente depois do fim da sincronização de dados.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Por quê: Receitas que são executadas em um agendamento baseado em tempo poderão levar a dados obsoletos se a receita começar antes do fim da sincronização. Para evitar esse problema, use um agendamento baseado em evento. Você pode usar agendamentos baseados em evento para receitas criadas com Preparador de dados ou Preparador de dados (beta).

Como: Na subguia Receitas no Gerenciador de dados, clique na lista suspensa ( ) à direita da receita e selecione **Notificação** > **Baseado em evento**.



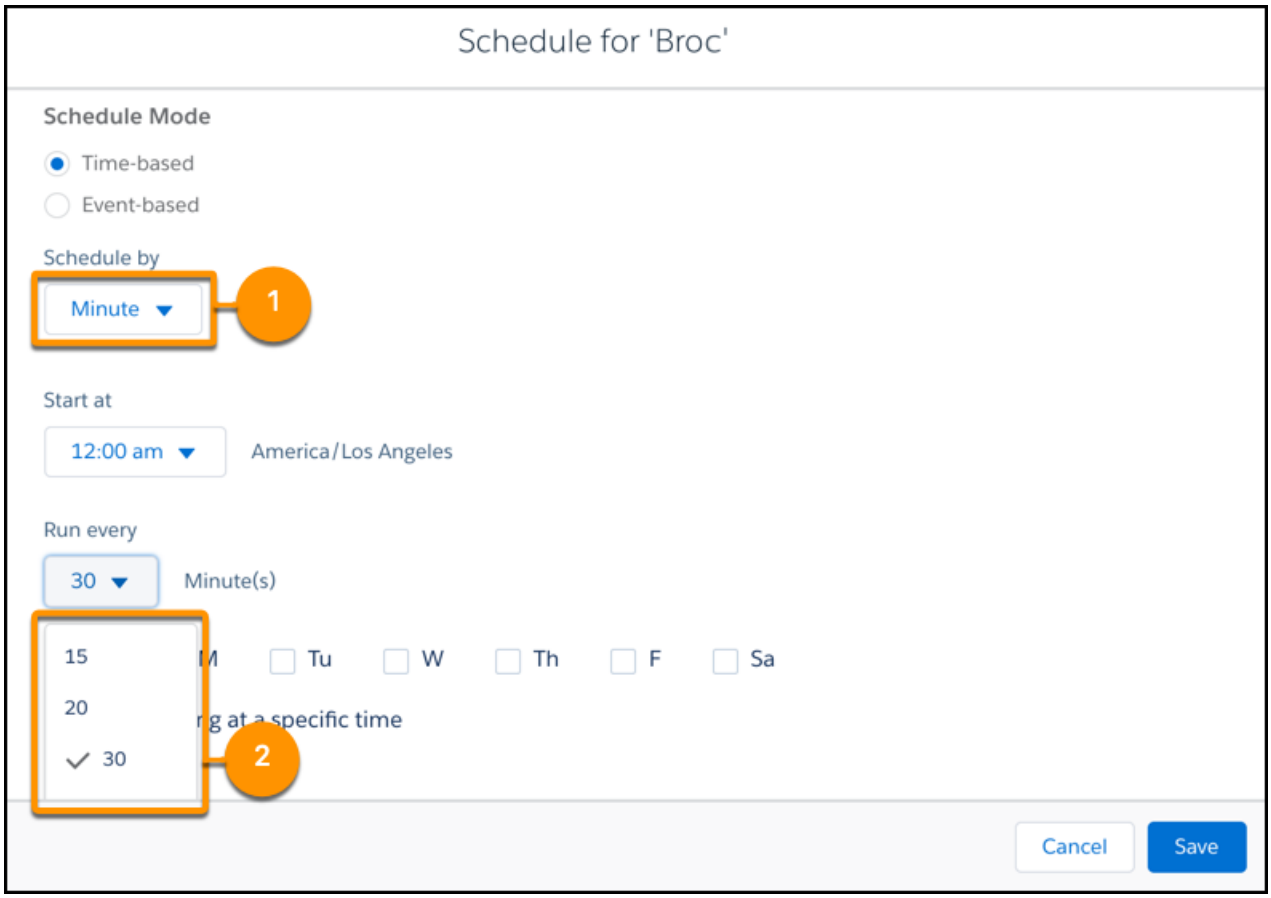
A receita é executada sempre que a sincronização é executada, não ao contrário. Se várias receitas e fluxos de dados usarem agendamento baseado em evento para o mesmo objeto conectado, todas serão executadas depois que a sincronização terminar.

Mantenha seus dados mais atualizados com intervalos de agendamento mais curtos

Agora você pode agendar os trabalhos de sincronização de dados, fluxo de dados e receita para execução a cada 15, 20, 30 ou 60 minutos com agendamento inferior a uma hora, caso sua organização use uma licença do Einstein Analytics Plus. Anteriormente, você contatou o suporte do Salesforce para habilitar agendamento inferior a uma hora. Se você não tiver uma licença do Einstein Analytics Plus, ainda deverá entrar em contato com o suporte do Salesforce. Essa alteração não se aplica a sandboxes.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Para agendar trabalhos mais frequentes, selecione **Minuto** (1) no campo "Agendar por" e escolha o intervalo de 15, 20 ou 30 minutos (2) no campo "Executar a cada".



Se o agendador tentar executar uma sincronização de dados, um fluxo de dados ou uma receita que já esteja em execução ou na fila, o trabalho em execução no momento continuará, mas o novo trabalho falhará. Para prevenir a falha de trabalhos agendados, garanta que o intervalo do agendamento seja maior do que o tempo que leva para concluir o trabalho. Consulte execuções históricas para determinar quanto tempo o trabalho leva para ser concluído.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Solucione problemas de sincronização de dados e execuções de fluxo de dados canceladas devido a agendamentos sobrepostos (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

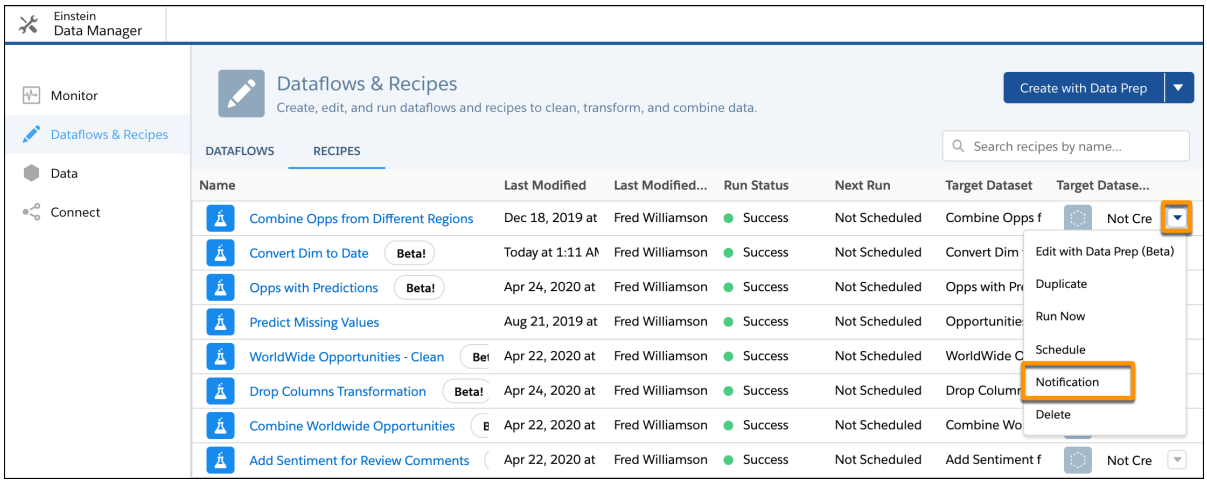
Manter guias em trabalhos de receita com notificações

Defina as notificações de receita para receber uma notificação por email quando uma receita for concluída. Você pode ser notificado apenas quando houver avisos, apenas quando a receita falhar ou sempre que a receita for concluída. Você também pode definir uma notificação de tempo decorrido para notificá-lo quando uma receita levou mais tempo que o especificado.

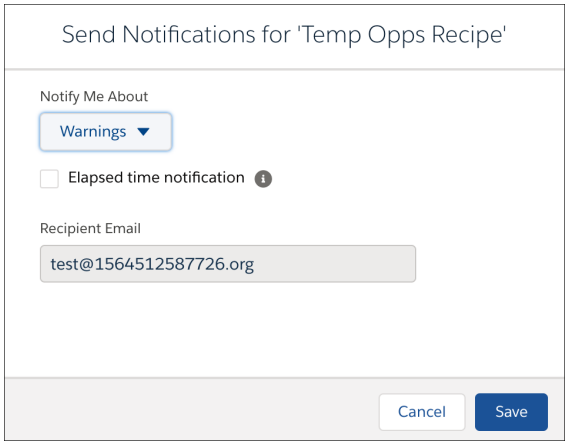
Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quem: Para assinar notificações de receita, você deve ter a permissão de usuário Editar fluxos de dados do Analytics ou Editar receitas de conjunto de dados.

Como: Na subguia Receitas no Gerenciador de dados, clique na lista suspensa ( ) à direita da receita e selecione **Notificação**. Essa opção aparece para receitas do Preparador de dados e Preparador de dados (beta).



Na lista de opções Notificar-me sobre, selecione sobre o que você deseja ser notificado. Você pode ser notificado apenas quando houver avisos, apenas quando a receita falhar ou sempre que a receita for concluída.



Para receber uma notificação de tempo decorrido, selecione **Notificação de tempo decorrido** e o número de horas e minutos.

Nota: Por padrão, notificações por email são enviadas apenas à pessoa que está definindo as notificações. Outras pessoas com a permissão Editar fluxos de dados do Analytics ou Editar receitas de conjunto de dados pode assinar uma receita configurando notificações.

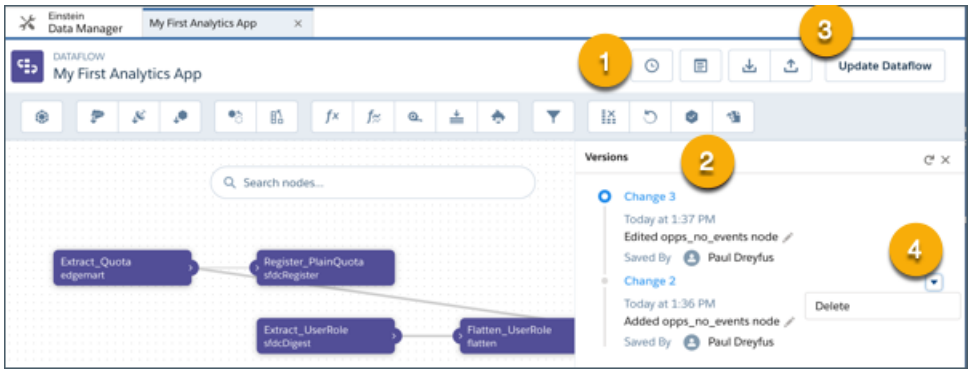
Restaure facilmente versões do fluxo de dados anteriores com o recurso de histórico

Usando o Histórico de fluxo de dados, edite um fluxo de dados e salve novas versões junto com breves descrições do que mudou. Quando você salva uma nova versão, ela se torna a versão ativa que mantém os dados do Analytics atualizados. Todas as versões anteriores podem ser visualizadas por meio do Gerenciador de dados do Analytics e você pode rapidamente reverter ou excluir qualquer uma delas.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: No Gerenciador de dados do Analytics, selecione **Fluxos de dados e receitas**. Abra um fluxo de dados então clique no ícone de histórico (1). Todas as versões do fluxo de dados aparecem no painel **Versões** (2), com a versão ativa no alto.

Quando você terminar de trabalhar no fluxo de dados, clique em **Atualizar fluxo de dados** (3), insira uma descrição no campo **Histórico de versões** e clique no botão **Atualizar fluxo de dados**. Essa passa a ser a versão atual e aparece no alto do painel **Versões**. Para reverter para uma versão anterior, clique no nome e depois em **Atualizar fluxo de dados**. Exclua uma versão anterior clicando em **Excluir** nas opções de versão (4).



Aplicativos pré-construídos do Analytics: Aplicativo de análise de compromisso, galeria de modelos, aprimoramentos em setores e aplicativos de ciclo de vida do cliente

Ofereça um serviço personalizado com painéis da Análise de compromisso preenchidos com dados do Lightning Scheduler. Encontre os melhores modelos para seus aplicativos na Galeria de modelos. Obtenha percepções sobre a conversão de leads e melhore os compromissos de serviço do gerente de filial com a Análise do Wealth Management. Entenda as tendências de retenção do cliente de seguro por meio do painel Análise de seguro de clientes ganhos/perdidos. Adicione automaticamente os dados certos de pesquisa à Análise do ciclo de vida do cliente com um assistente aprimorado.

NESTA SEÇÃO:

Personalize seus compromissos de serviço com percepções do aplicativo Análise de compromisso

A Análise de compromisso permite que você tome decisões baseadas em dados para ajudá-lo a fornecer os recursos de serviço certos ao cliente certo e na hora certa. Use o modelo para criar um aplicativo com visualizações de painel dos dados de compromisso do cliente do Lightning Scheduler.

Descubra modelos de recurso na Galeria de modelos

Inspire-se analisando atentamente as visões gerais de modelo do aplicativo na Galeria de modelos do Einstein Analytics. A galeria apresenta uma visão rápida do potencial para seus painéis e ajuda você a selecionar o melhor modelo para seu caso de uso. A galeria aprimorada apresenta capturas de tela e tags de classificação para consulta rápida, além de incluir uma seção Recomendado com os modelos mais populares.

CONSULTE TAMBÉM:

Faça com que os dados de seguro trabalhem ainda mais para você com os aprimoramentos do aplicativo de serviços financeiros do Einstein

Faça com que os dados do Wealth Management trabalhem ainda mais para você com os aprimoramentos do aplicativo de serviços financeiros do Einstein

Analisar alterações de previsão e melhorar seus negócios

Monitorar o desempenho comercial com um único painel (beta)

Análise do ciclo de vida do cliente: Análise de tópico, mapas do ciclo de vida do cliente, análise de resposta, análise de pesquisa interna e assistente de configuração aprimorada

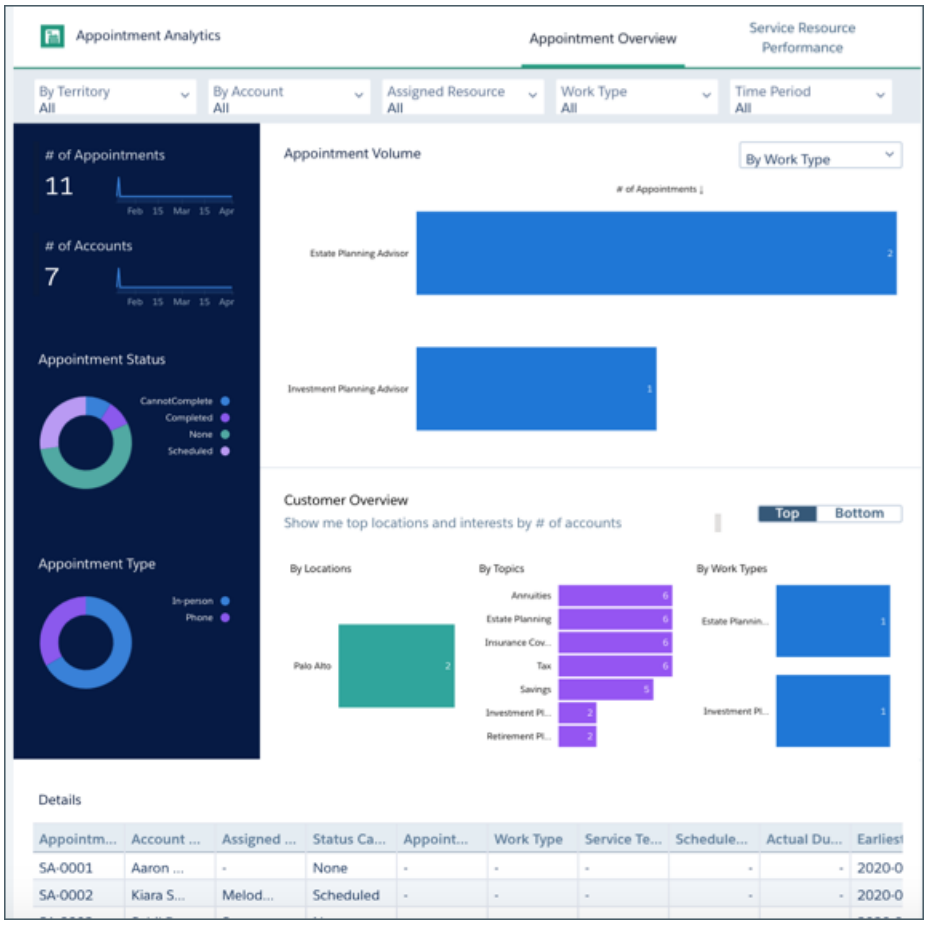
Expanda seus negócios e melhore a execução do varejo

Personalize seus compromissos de serviço com percepções do aplicativo Análise de compromisso

A Análise de compromisso permite que você tome decisões baseadas em dados para ajudá-lo a fornecer os recursos de serviço certos ao cliente certo e na hora certa. Use o modelo para criar um aplicativo com visualizações de painel dos dados de compromisso do cliente do Lightning Scheduler.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Por quê: Entenda como a sua equipe foi alocada para compromissos de serviço visualizando volumes de compromissos anteriores em várias contas, tipos de trabalho e territórios. Aprofunde-se para descobrir quanto tempo seus representantes de serviço passam em compromissos de serviço a fim de ajudá-lo a analisar o desempenho deles. Além disso, classifique os indicadores-chave de desempenho do compromisso por local, tipo, representante de serviço e outros fatores para obter os principais detalhes a fim de ajudá-lo a administrar os negócios.



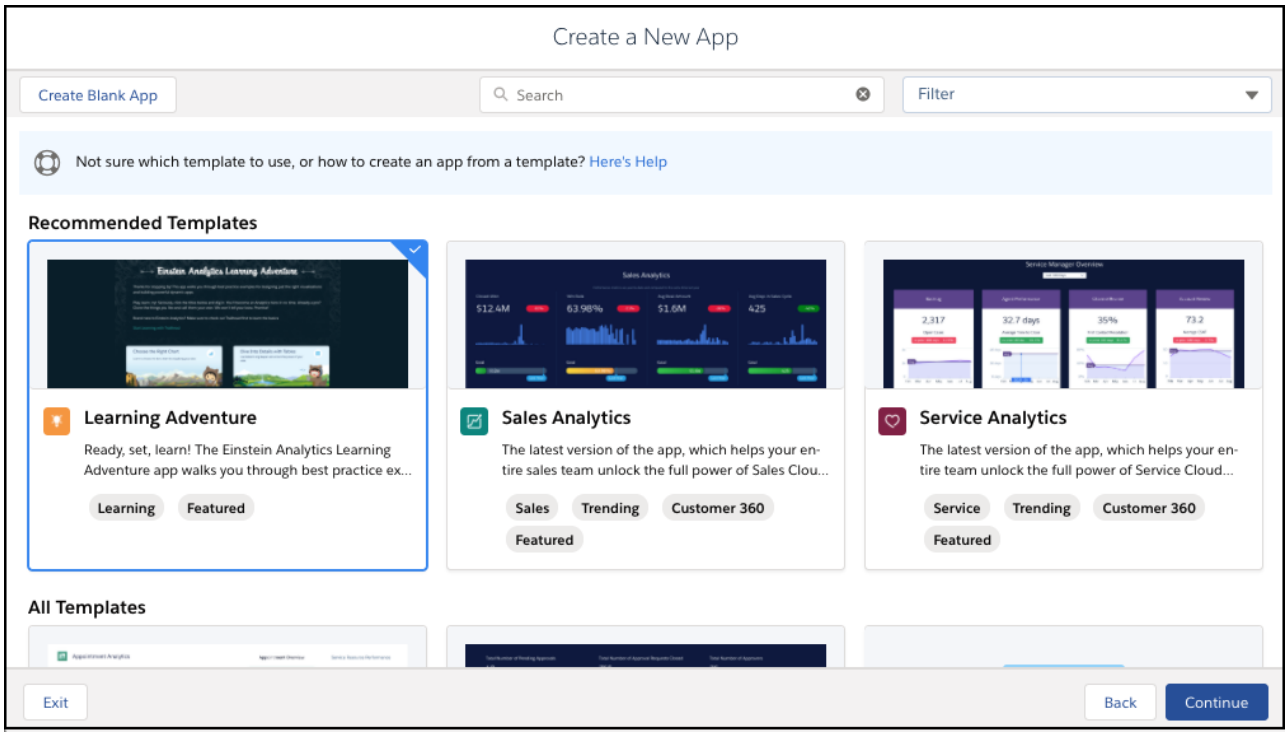
Como: Vá para o Analytics Studio, clique em **Criar**, escolha **Aplicativo** e clique em **Iniciar do modelo**. Selecione **Análise de compromisso** e siga as instruções no assistente para criar seu aplicativo.

Descubra modelos de recurso na Galeria de modelos

Inspire-se analisando atentamente as visões gerais de modelo do aplicativo na Galeria de modelos do Einstein Analytics. A galeria apresenta uma visão rápida do potencial para seus painéis e ajuda você a selecionar o melhor modelo para seu caso de uso. A galeria aprimorada apresenta capturas de tela e tags de classificação para consulta rápida, além de incluir uma seção Recomendado com os modelos mais populares.

Onde: Essas alterações se aplicam ao Einstein Analytics no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Clique em **Galeria de modelos** no painel esquerdo da página inicial do Einstein Analytics Studio, ou clique no botão **Criar** e selecione **Aplicativo**. Na galeria, selecione um modelo para visualizar ou clique em **Criar aplicativo em branco** para começar desde o princípio.



Criação de aplicativo do Analytics: Extensão do VS Code do Analytics, combinação de dados no explorador, exploração direta de dados com o Snowflake (beta)

A extensão do VS Code do Analytics torna o desenvolvimento de modelos do Analytics mais rápida e fácil. Expanda as percepções de negócio combinando os dados de vários conjuntos de dados no explorador. Explore dados diretamente no Snowflake sem primeiro carregá-los para o Salesforce ou prepará-los em conjuntos de dados (beta).

Nota: Procurando por APIs REST do Einstein Analytics novas e alteradas? Nesta versão, adicionamos as atualizações da API do Einstein Analytics com os outros itens novos e alterados para APIs perto do fim da seção de Desenvolvimento. Ainda estamos cobrindo todas as alterações sobre as quais você deseja saber. Organizar todo o conteúdo da API do Salesforce em um só lugar facilita sua localização por parte dos desenvolvedores. Conte-nos o que você acha. Use o formulário de feedback nos tópicos de nota de versão ou siga-nos no Twitter em @salesforcedocs.

NESTA SEÇÃO:

Acelere o desenvolvimento do modelo do Analytics com a extensão do Analytics para VS Code

A extensão do Analytics para Visual Studio Code (VS Code) dá aos desenvolvedores um caminho mais rápido e eficiente para desenvolver modelos com base em aplicativos do Analytics.

Explore vários conjuntos de dados com uma única consulta (disponível ao público em geral)

As respostas às perguntas de negócio às vezes exigem dados que não estão no conjunto de dados atual. Ou sua estrutura de conjunto de dados pode não corresponder à maneira como você deseja explorar seus dados. Com a combinação de dados, não é necessário voltar para o preparador de dados e criar conjuntos de dados unidos. Agora você pode combinar dados de vários conjuntos no explorador e consultar os dados combinados como faria com um único conjunto de dados.

Obtenha percepções sobre dados diretamente no Snowflake (beta)

Execute explorações em seus dados no warehouse do Snowflake sem carregar os dados para o Salesforce nem prepará-los em conjuntos de dados. Depois de configurar uma conexão ativa com o Snowflake, você poderá executar consultas no esquema do Snowflake associado à conexão em tempo real. Você pode, inclusive, criar gráficos e tabelas do painel com base nas consultas que você executa nos dados do Snowflake.

Destaque dados vitais da tabela dinâmica com formatação

Destaque as informações que levam a decisões em tabelas dinâmicas formatando-as. Para destacar dados que cumprem critérios específicos, defina regras de formatação condicional em uma coluna. Ou destaque dados com base nas condições definidas em uma coluna de referência. Para fazer uma coluna destacar-se sem aplicar nenhuma condição, aprimore-a com alinhamento de texto e estilos de texto.

Resumir dados por várias medidas em tabelas dinâmicas

Tabelas dinâmicas não estão mais limitadas a uma medida. Resuma os principais campos em seus conjuntos de dados e detecte mais percepções em um único lens com várias medidas em tabelas dinâmicas.

Adicione valores dinâmicos ao texto do painel sem código

Números e gráficos são ótimos para visualizar dados, mas, às vezes, colocar tudo por escrito ajuda. É por isso que facilitamos a adição de dados de consultas diretamente ao texto do painel. Por exemplo, você quer dizer a "Receita de vendas neste trimestre é de US$ 1.234.567" ou "Sita foi quem mais fechou oportunidades neste mês"? É fácil quando "US$ 1.234.567" e "Sita" vêm diretamente de seus dados e são atualizados dinamicamente. O melhor de tudo é que você pode adicionar valores dinâmicos ao texto do painel sem criar uma associação a outra consulta com código.

Classificar dados em painéis com um único clique

Classifique os registros em tabelas ou gráficos de painel sem precisar codificar, não importa o tipo de consulta subjacente. Para classificar em um campo em ordem crescente ou decrescente, simplesmente clique no cabeçalho de campo pelo qual você deseja classificar o componente de painel.

Escolha em que local os usuários abrem painéis integrados

Agora você pode definir os painéis integrados do Einstein Analytics para serem abertos na guia do Salesforce Lightning Analytics ou desabilitar o botão de inicialização. O botão de inicialização padrão está no topo, à direita do cabeçalho do painel, e abre o painel no aplicativo Einstein Analytics Studio.

Acelere o desenvolvimento do modelo do Analytics com a extensão do Analytics para VS Code

A extensão do Analytics para Visual Studio Code (VS Code) dá aos desenvolvedores um caminho mais rápido e eficiente para desenvolver modelos com base em aplicativos do Analytics.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Por quê: A extensão do Analytics para VS Code permite que você acesse todos os comandos do Analytics do Salesforce CLI por meio do VS Code, em vez de usar o SFDX para executar os comandos. Além disso, para editar os arquivos JSON do modelo do Analytics, ele inclui todos os recursos que você esperaria ao usar o VS Code, incluindo:

- Focalize o texto que explica o uso de elementos de código.
- Preenchimento e correção de código, que lista as opções disponíveis para coisas como ações, tipos e atributos JSON do modelo.
- Formatação e validação de código.
- Verificação de erro e correções rápidas.
- Vinculação interna entre arquivos de modelo para fácil acesso a todas as partes do modelo.

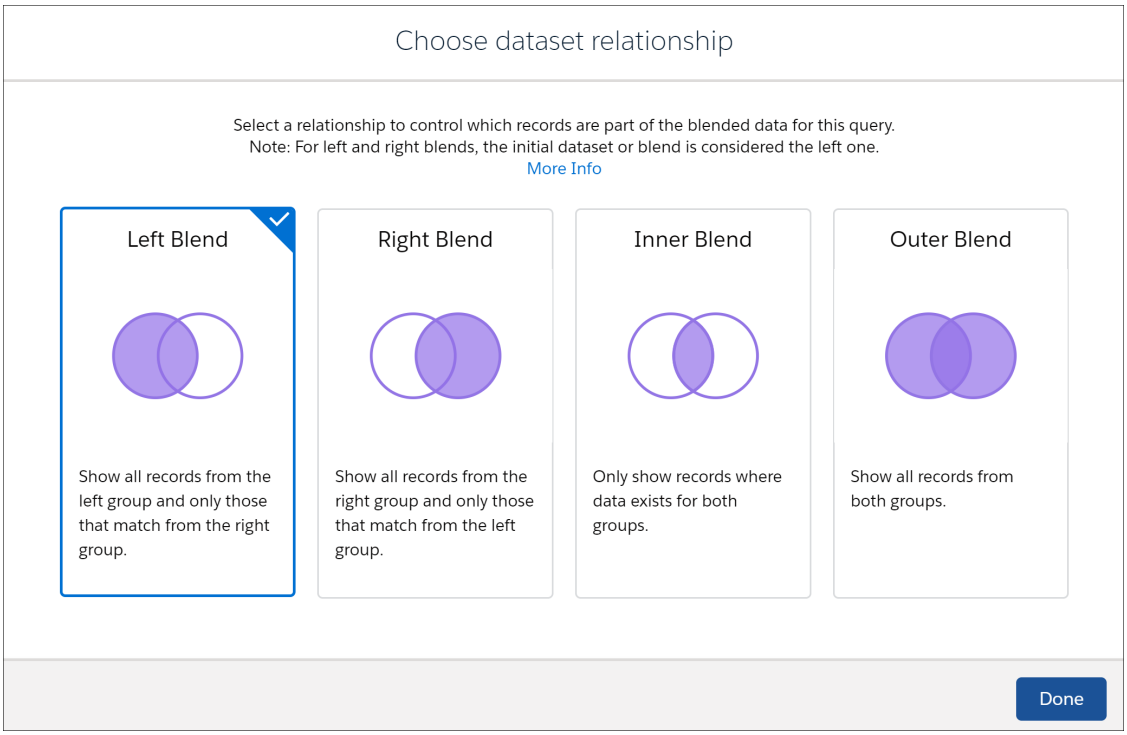
Como: No VS Code, instale o Pacote de extensão do Salesforce Analytics a partir do Mercado de extensões. Depois use os comandos da CLI do Analytics diretamente do VS Code para realizar todas as tarefas associados ao desenvolvimento de modelo do Analytics.

Explore vários conjuntos de dados com uma única consulta (disponível ao público em geral)

As respostas às perguntas de negócio às vezes exigem dados que não estão no conjunto de dados atual. Ou sua estrutura de conjunto de dados pode não corresponder à maneira como você deseja explorar seus dados. Com a combinação de dados, não é necessário voltar para o preparador de dados e criar conjuntos de dados unidos. Agora você pode combinar dados de vários conjuntos no explorador e consultar os dados combinados como faria com um único conjunto de dados.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: No painel do conjunto de dados do explorador do Einstein Analytics, clique em **Adicionar conjunto de dados** para adicionar até quatro conjuntos de dados. Dependendo de quais registros você deseja incluir na consulta de dados combinados, escolha combinação à esquerda, direita, interna ou externa. Por exemplo, para incluir todos os registros do conjunto de dados inicial e apenas aqueles que correspondem a eles dos conjuntos de dados adicionados, escolha Combinação à esquerda.



Para comparações lado a lado, selecione o campo pelo qual agrupar de cada conjunto de dados. Ao definir grupos, medidas e filtros, selecione os campos de qualquer um dos conjuntos de dados combinados.

Digamos que você combine dados de conjuntos de dados de Contas e casos. Agora você pode criar uma comparação manual entre a receita anual de cada conta e o número de tíquetes de suporte associados à conta.



Agora que a combinação de dados está disponível ao público em geral, há suporte para estes recursos.

- Fórmulas
- Filtros em campos de data
- Filtros globais

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Explore vários conjuntos de dados com uma única consulta (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Obtenha percepções sobre dados diretamente no Snowflake (beta)

Execute explorações em seus dados no warehouse do Snowflake sem carregar os dados para o Salesforce nem prepará-los em conjuntos de dados. Depois de configurar uma conexão ativa com o Snowflake, você poderá executar consultas no esquema do Snowflake associado à conexão em tempo real. Você pode, inclusive, criar gráficos e tabelas do painel com base nas consultas que você executa nos dados do Snowflake.

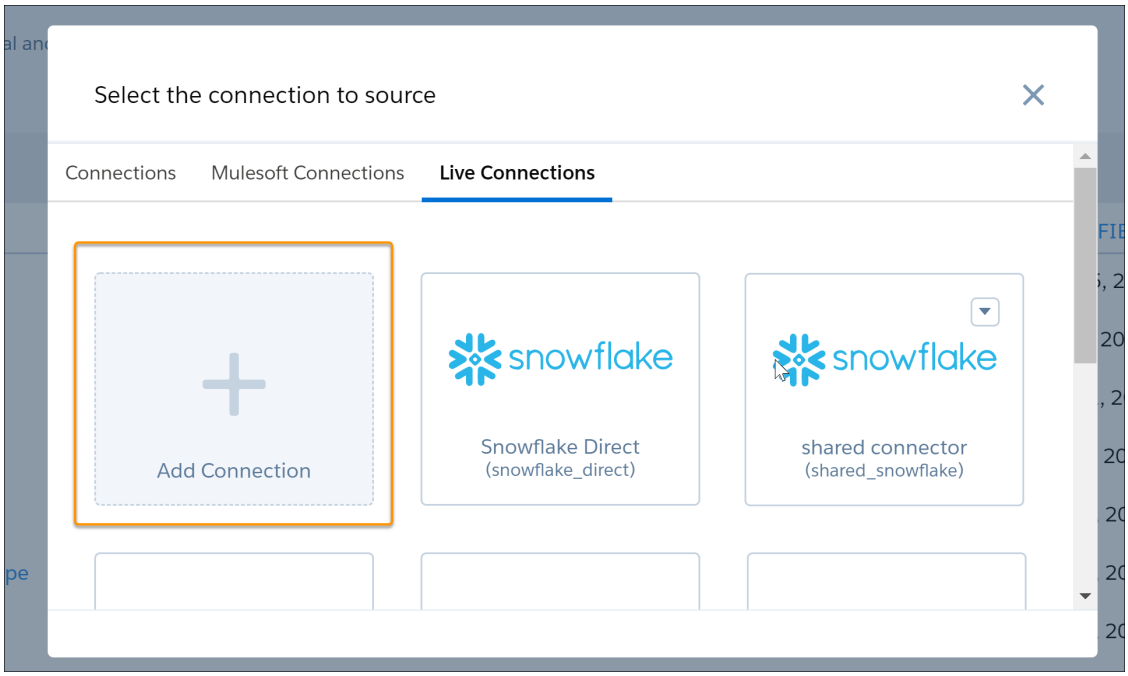
Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

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

Quem: Explorar os dados do Snowflake usando uma conexão ativa requer a permissão Explorar dados externos diretamente.

Como:

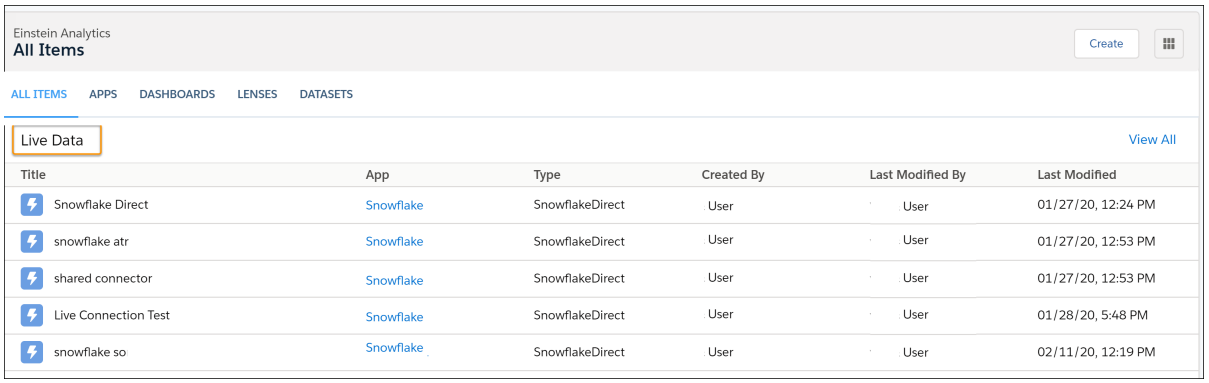
1. Para aceitar Dados diretos do Salesforce para Snowflake (beta) para a sua organização, selecione `Habilitar dados direitos do Einstein Analytics para fontes de dados externas` na página Configurações do Analytics.
2. Na guia Connect do gerenciador de dados do Einstein Analytics, clique em **Conectar-se a dados**.
3. Clique em **Adicionar conexão** na guia Conexões ativas e insira suas configurações.



Ao configurar a conexão, use a configuração do aplicativo Analytics para controlar quais usuários, papéis e grupos do Salesforce têm acesso para explorar dados do Snowflake com a conexão. Ao concluir, clique em **Salvar** ou **Salvar e testar**.

Nota: Ao criar conexões com o Snowflake, recomendamos usar uma conta de usuário do Snowflake com acesso somente leitura.

Na guia Todos os itens no Analytics Studio, os usuários podem ver as conexões do Snowflake em Dados ativos.



Para começar a explorar, clique em uma conexão sob Dados ativos e selecione um objeto de dados que esteja disponível com a conexão.

Na versão beta, Dados diretos para o Snowflake incluem estes recursos.

- Gráficos, valores e tabelas dinâmicas
- Painel de campos
- Ações de consulta
- Filtrar em medidas, dimensões e datas absolutas e relativas

- Lógica de filtro e filtros agregados

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Explore dados diretamente no Snowflake (beta)

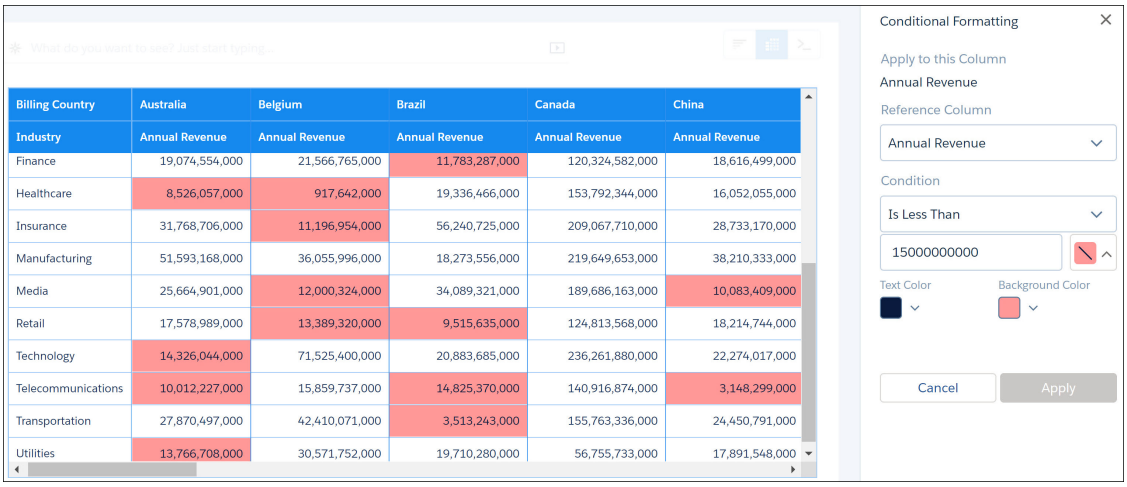
Ajuda do Salesforce: Crie uma conexão ativa com o Snowflake (beta)

Destaque dados vitais da tabela dinâmica com formatação

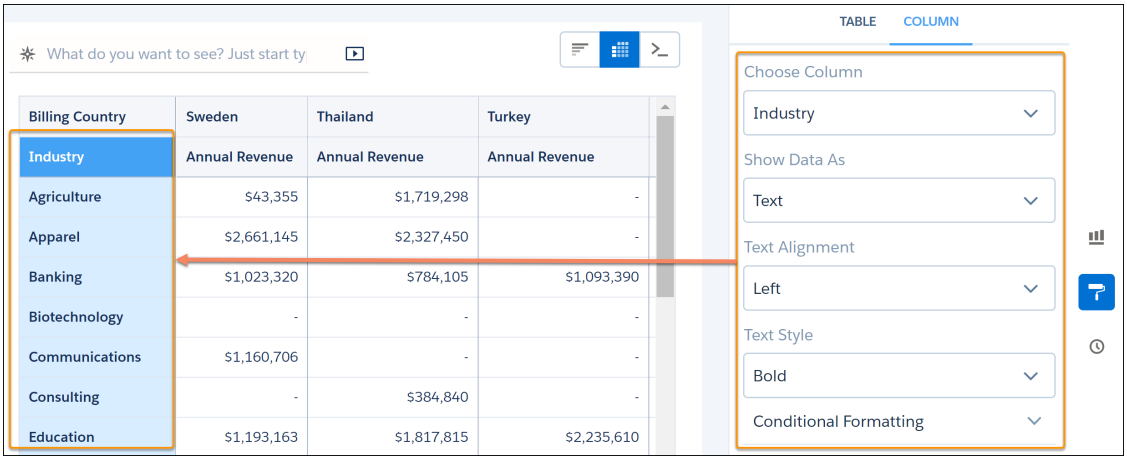
Destaque as informações que levam a decisões em tabelas dinâmicas formatando-as. Para destacar dados que cumprem critérios específicos, defina regras de formatação condicional em uma coluna. Ou destaque dados com base nas condições definidas em uma coluna de referência. Para fazer uma coluna destacar-se sem aplicar nenhuma condição, aprimore-a com alinhamento de texto e estilos de texto.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Por quê: Digamos que você esteja revisando a receita anual de todas as contas por país e setor. Na tabela de contas dinamizada por país, aplicar a formatação condicional à coluna de receita anual pode ajudá-lo a identificar rapidamente em que focar seus esforços de vendas.



Como: No modo de tabela dinâmica, clique em para abrir o painel Formatação. Na guia Coluna, escolha uma coluna que não a dimensão dinamizada na qual para definir a regra de formatação condicional. Além disso, especifique a coluna de referência usada para definir a regra de formatação se ela for diferente daquela à qual você aplica formatação condicional. Especifique uma condição e defina as cores para ela. Ou defina os valores do intervalo para a condição e selecione as cores para cada intervalo. Além da formatação condicional, você pode aplicar alinhamento de texto e estilos a qualquer coluna na tabela dinâmica. Ao concluir, aplique suas alterações.

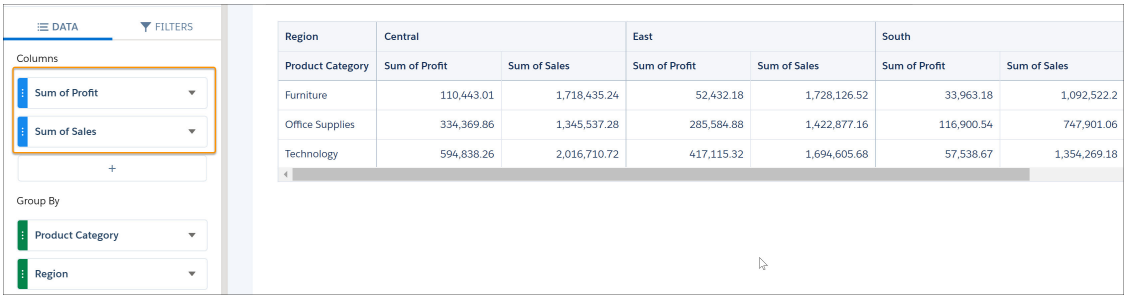


Resumir dados por várias medidas em tabelas dinâmicas

Tabelas dinâmicas não estão mais limitadas a uma medida. Resuma os principais campos em seus conjuntos de dados e detecte mais percepções em um único lens com várias medidas em tabelas dinâmicas.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Suponha que você queira comparar vendas e lucros para categorias de produto por região. Com o modo dinâmico selecionado no lens, agrupe dados por região e categoria de produto. Agora, ao adicionar as colunas Soma dos lucros e Soma de vendas, você poderá ver essas importantes métricas lado a lado. Antes, você podia dinamizar apenas uma dessas medidas.

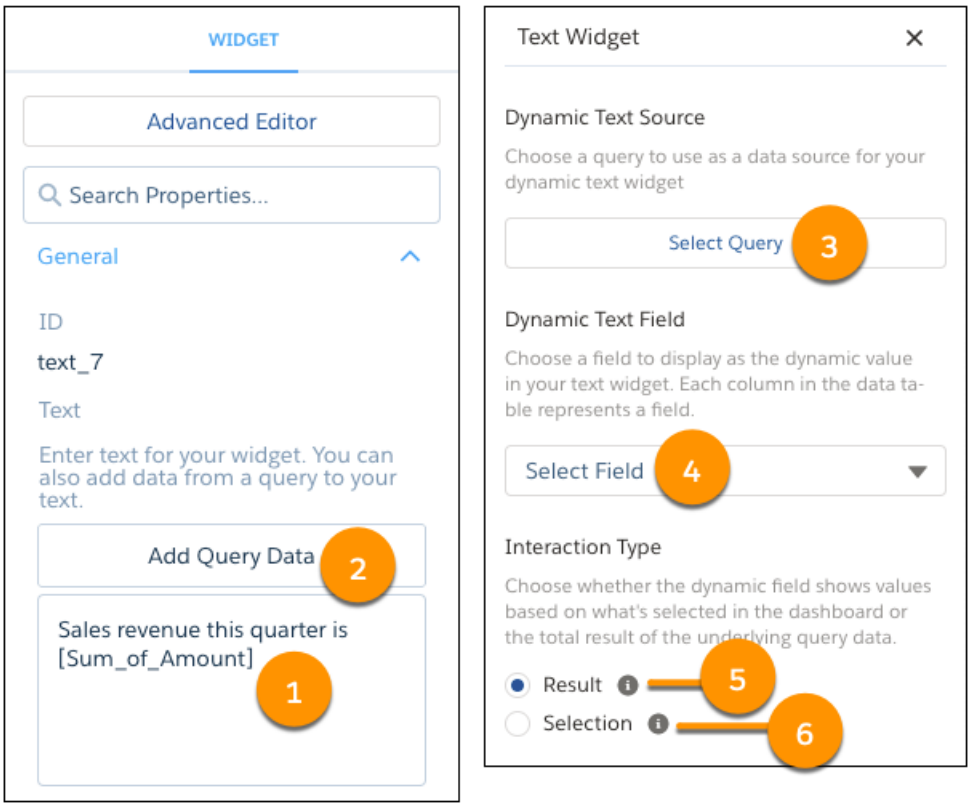


Adicione valores dinâmicos ao texto do painel sem código

Números e gráficos são ótimos para visualizar dados, mas, às vezes, colocar tudo por escrito ajuda. É por isso que facilitamos a adição de dados de consultas diretamente ao texto do painel. Por exemplo, você quer dizer a "Receita de vendas neste trimestre é de US$ 1.234.567" ou "Sita foi quem mais fechou oportunidades neste mês"? É fácil quando "US$ 1.234.567" e "Sita" vêm diretamente de seus dados e são atualizados dinamicamente. O melhor de tudo é que você pode adicionar valores dinâmicos ao texto do painel sem criar uma associação a outra consulta com código.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Crie um widget de texto, coloque seu cursor no local em que deseja adicionar um valor dinâmico (1) e clique em **Adicionar dados de consulta** (2). Escolha uma consulta com a origem para seu texto dinâmico (3), depois escolha um campo na consulta de origem (4). Os campos disponíveis da consulta aparecem como colunas em uma tabela.



Você pode remover um valor dinâmico excluindo-o na caixa de texto.

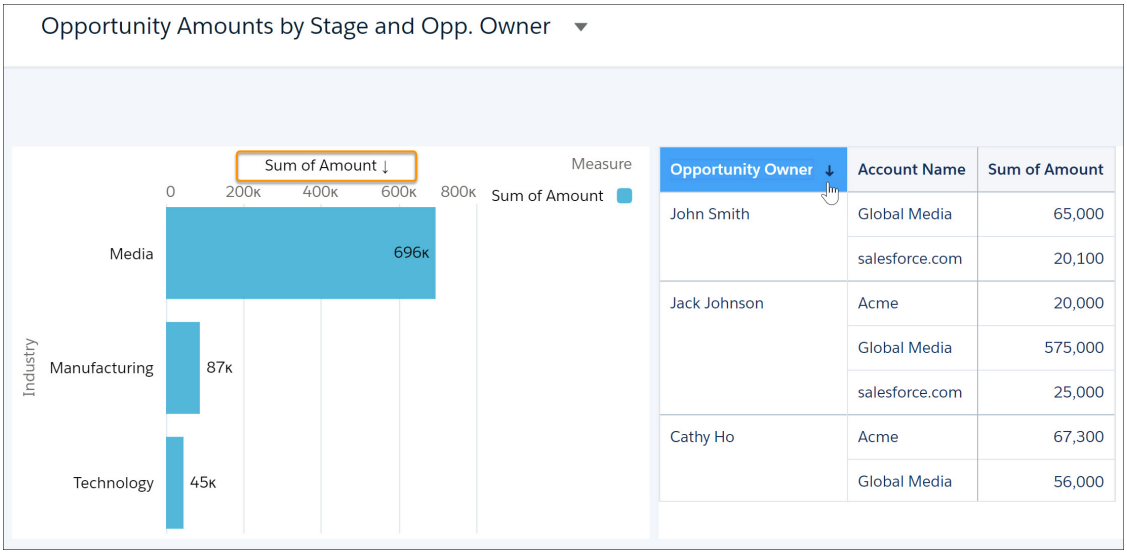
Você também pode escolher se um valor de texto dinâmico é baseado no resultado da consulta (5) ou o que estiver selecionado no painel (6). Lembre-se de que, se você mostrar valores com base na seleção, o texto ficará em branco até você fazer uma seleção no painel.

Classificar dados em painéis com um único clique

Classifique os registros em tabelas ou gráficos de painel sem precisar codificar, não importa o tipo de consulta subjacente. Para classificar em um campo em ordem crescente ou decrescente, simplesmente clique no cabeçalho de campo pelo qual você deseja classificar o componente de painel.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Neste exemplo, para organizar as oportunidades dos valores mais altos aos mais baixos por setor, clique em **Soma do valor** no gráfico de barras. Além disso, para classificar a tabela Oportunidades pelo proprietário, clique no cabeçalho da coluna **Proprietário da oportunidade**.

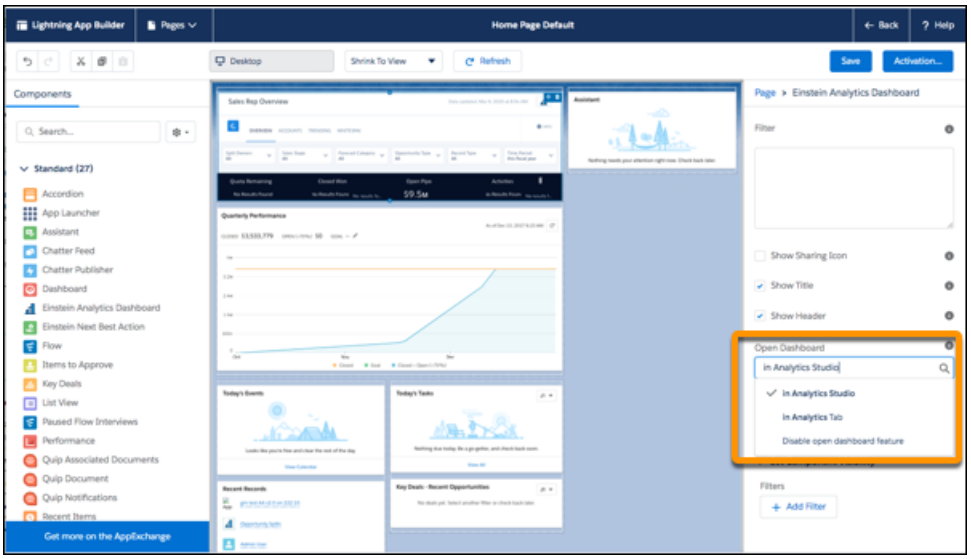


Escolha em que local os usuários abrem painéis integrados

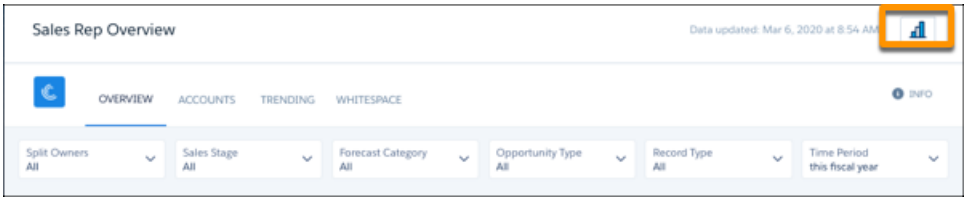
Agora você pode definir os painéis integrados do Einstein Analytics para serem abertos na guia do Salesforce Lightning Analytics ou desabilitar o botão de inicialização. O botão de inicialização padrão está no topo, à direita do cabeçalho do painel, e abre o painel no aplicativo Einstein Analytics Studio.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

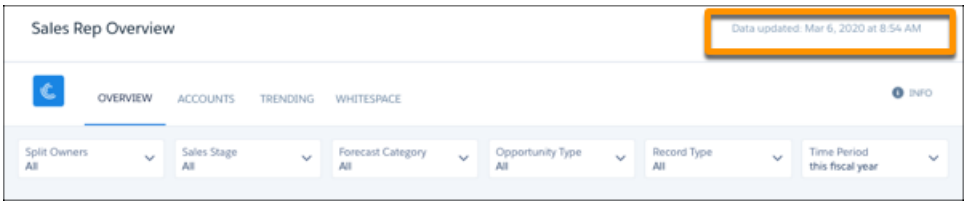
Como: No editor de página do Criador de aplicativo Lightning, use o editor de componente do Painel do Einstein Analytics para definir a funcionalidade do botão de inicialização. Clique na caixa de texto **Abrir painel** para exibir as opções e fazer uma seleção.



As alterações aparecem no editor de página e no painel integrado quando você salva suas alterações.



Um painel integrado com o botão de inicialização.



Um painel integrado com o botão de inicialização desabilitado.

Einstein Discovery: Tipos de modelagem baseada em árvore, modelos de floresta aleatória (piloto) e limites de linha maiores

Obtenha as melhores previsões de três algoritmos de modelagem. Crie modelos precisos usando algoritmos de floresta aleatória (piloto). Processe até 100 milhões de linhas de dados.

Os direitos de ALBERT EINSTEIN são usados com a permissão da Universidade Hebraica de Jerusalém. Representado exclusivamente pela Greenlight.

NESTA SEÇÃO:

Receber as melhores previsões de três modelos diferentes

O Einstein Discovery agora é compatível com três algoritmos de modelagem para prever os resultados: Generalized Linear Model (GLM), Gradient Boost Machine (GBM) e XGBoost. Quando você cria uma história com um modelo preditivo, permite que o Einstein Discovery use todos os três algoritmos para criar o modelo. O Einstein Discovery então mostra os resultados do modelo com o melhor desempenho. Você aproveita o melhor de todas as abordagens.

Crie modelos precisos usando algoritmos de floresta aleatória (piloto)

O Einstein Discovery agora adiciona um quarto tipo de modelo baseado em um algoritmo de modelagem conhecido como *floresta aleatória*. O Einstein Discovery usa esse algoritmo de aprendizado supervisionado para criar modelos altamente precisos com árvores de decisão, randomização e outras técnicas de otimização. Você pode comparar um modelo de floresta aleatória com outros tipos de modelos para determinar se esse algoritmo fornece mais precisão para sua história.

Processe mais dados com o Einstein Discovery

Agora você pode criar histórias usando os conjuntos de dados do Einstein Analytics contendo até 100 milhões de linhas de dados. O limite anterior do Einstein Discovery era de 20 milhões de linhas. Analisar mais dados pode levar a melhores percepções, previsões mais precisas e recomendações mais úteis.

Substitua modelos implantados facilmente

Para acelerar melhorias de modelo, um fluxo de trabalho simplificado torna a atualização de modelos implantados mais simples. Se você criar uma versão de uma história que esteja associada a um modelo implantado, deverá reimplantar o modelo com base nas configurações atualizadas. Antes, você implantava o novo segmento de modelo, desabilitava o segmento de modelo implantado antigo e habilitava o novo. Agora você pode simplesmente substituir o modelo existente pelas configurações mais recentes. O gráfico de monitoramento da precisão do modelo indica quando ocorreram atualizações do modelo.

Comparar versões da história usando cartões de percepções sobre o que mudou

O Einstein Discovery permite que você compare as versões da história depois de cada iteração e selecione a melhor para analisar e implantar. Quando você cria uma versão da história, o Einstein resume o impacto das alterações e permite que você compare as versões lado a lado para ajudá-lo a decidir que versão usar.

Pontuar registros do Salesforce em massa

Agora você pode pontuar previsões em vários registros por vez. Por exemplo, use a pontuação em massa para atualizar todas as pontuações de previsão depois de você implantar um modelo atualizado. Você também pode executar pontuação em massa em dados históricos para ver quão bom é o desempenho do seu modelo. Com a pontuação em massa, você pode pontuar todos os registros, um segmento dos registros ou registros que não atingiram o estado terminal.

Remova a tendência de suas percepções e previsões

As empresas nem sempre estão cientes das tendências em seus conjuntos de dados que podem gerar resultados discriminatórios. O Einstein Discovery permite que você identifique campos como sigilosos durante a configuração da história e destaca esses campos sigilosos em percepções da história. Você pode, inclusive, filtrar percepções usando esses campos sigilosos para examinar melhor seu impacto sobre os resultados da história e garantir que a tendência não gere resultados prejudiciais

Avaliar a qualidade do modelo para regressões lineares com raiz do erro quadrático médio

No Gerenciador de modelo, a guia Visão geral para regressões lineares agora exibe a raiz do erro quadrático médio (RMSE), em vez do erro quadrático médio (MSE). A RMSE é uma estatística mais interpretável que mede a diferença entre os valores previstos pelo modelo e os valores reais. O RMSE agora aparece sempre que você abre uma previsão para uma regressão linear no Gerenciador de modelos.

Obter acesso transparente a detalhes do modelo

Você não precisa mais da permissão do usuário Compartilhar histórias do Einstein Discovery para visualizar a guia Código R nas Métricas do modelo. Agora, qualquer um pode examinar os detalhes subjacentes do modelo que o Einstein Discovery criou usando sua história. A permissão do usuário Compartilhar histórias do Einstein Discovery agora se aplica apenas à exportação de percepções para o Quip.

Acompanhar o desempenho da previsão com monitoramento em segundo plano

O monitoramento de desempenho da previsão no Gerenciador de modelo não requer mais o fluxo de dados SFDCLiveMetricsFlow. Esse processo agora é executado em segundo plano, assim, o fluxo de dados não aparece mais no Gerenciador de dados do Einstein Analytics sob as guias Monitor ou Fluxos de dados e receitas.

Recalcular correlações para configurações de variável atualizadas

Na configuração da história, se você alterar as configurações de variável (campo), poderá ver rapidamente o efeito de suas alterações recalculando percentuais de correlação. Dessa maneira, você pode decidir as melhores configurações a serem usadas para sua análise de história, resultando em percepções mais relevantes e previsões melhores.

CONSULTE TAMBÉM:

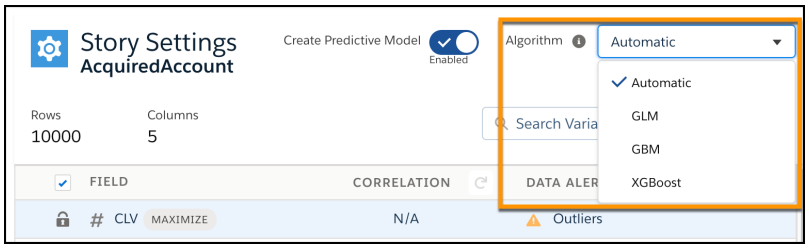
Salesforce Einstein: Melhores resultados na Pesquisa do Einstein, detectar texto em imagens com o Einstein OCR e previsões melhores com mais algoritmos e dados no Einstein Discovery

Receber as melhores previsões de três modelos diferentes

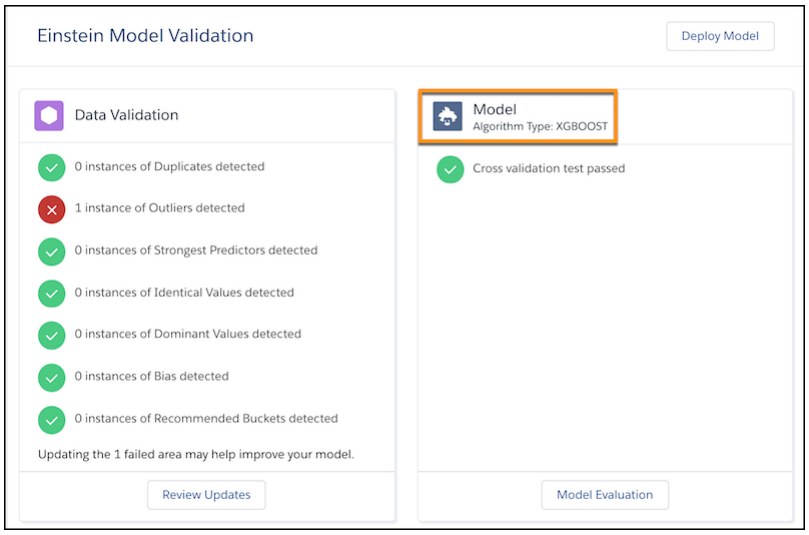
O Einstein Discovery agora é compatível com três algoritmos de modelagem para prever os resultados: Generalized Linear Model (GLM), Gradient Boost Machine (GBM) e XGBoost. Quando você cria uma história com um modelo preditivo, permite que o Einstein Discovery use todos os três algoritmos para criar o modelo. O Einstein Discovery então mostra os resultados do modelo com o melhor desempenho. Você aproveita o melhor de todas as abordagens.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Na configuração do histórico, o Einstein Discovery usa automaticamente todos os três algoritmos por padrão. Para criar o modelo com apenas um algoritmo, selecione-o na lista **Algoritmo**.



Em Métricas do modelo, a guia Visão geral mostra o tipo de algoritmo para o modelo.



CONSULTE TAMBÉM:

Einstein Discovery: Tipos de modelagem baseada em árvore, modelos de floresta aleatória (piloto) e limites de linha maiores

Crie modelos precisos usando algoritmos de floresta aleatória (piloto)

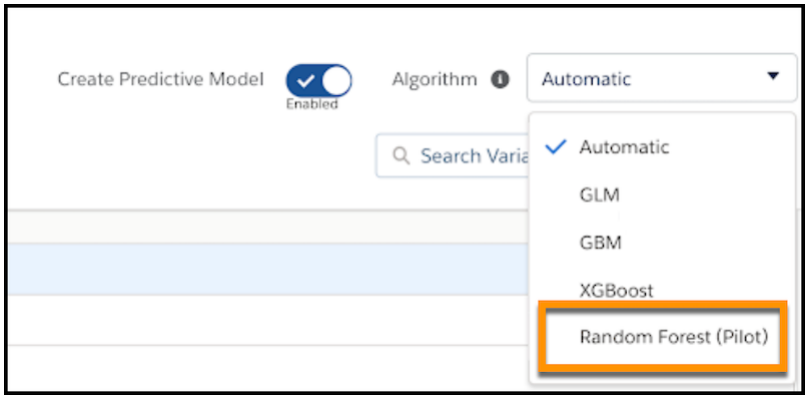
O Einstein Discovery agora adiciona um quarto tipo de modelo baseado em um algoritmo de modelagem conhecido como *floresta aleatória*. O Einstein Discovery usa esse algoritmo de aprendizado supervisionado para criar modelos altamente precisos com árvores de decisão, randomização e outras técnicas de otimização. Você pode comparar um modelo de floresta aleatória com outros tipos de modelos para determinar se esse algoritmo fornece mais precisão para sua história.

Nota: Fornecemos a funcionalidade de modelo de floresta aleatória para clientes selecionados por meio de um programa piloto que requer a concordância com termos e condições específicos. Para ser indicado para participar do programa, entre em contato com a Salesforce. Programas piloto estão sujeitos a alterações e não podemos garantir a aceitação. Os modelos de floresta aleatória não estão disponíveis ao público em geral, a menos ou até que a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação, em comunicados à imprensa ou em declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico ou independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos

disponíveis ao público em geral. Você pode fornecer feedback e sugestões para os modelos de floresta aleatória no grupo IdeaExchange aplicável da Trailblazer Community.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Na configuração da história, clique na lista **Algoritmo** e selecione **Floresta aleatória (piloto)**.



Depois de criar a história, vá para as Métricas do modelo e compare a precisão desse modelo com modelos criados usando outros algoritmos.

Nota: Para o piloto, os modelos de floresta aleatória têm capacidade de interpretação limitada e não podem ser implantados.

CONSULTE TAMBÉM:

Einstein Discovery: Tipos de modelagem baseada em árvore, modelos de floresta aleatória (piloto) e limites de linha maiores

Processe mais dados com o Einstein Discovery

Agora você pode criar histórias usando os conjuntos de dados do Einstein Analytics contendo até 100 milhões de linhas de dados. O limite anterior do Einstein Discovery era de 20 milhões de linhas. Analisar mais dados pode levar a melhores percepções, previsões mais precisas e recomendações mais úteis.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

CONSULTE TAMBÉM:

Einstein Discovery: Tipos de modelagem baseada em árvore, modelos de floresta aleatória (piloto) e limites de linha maiores

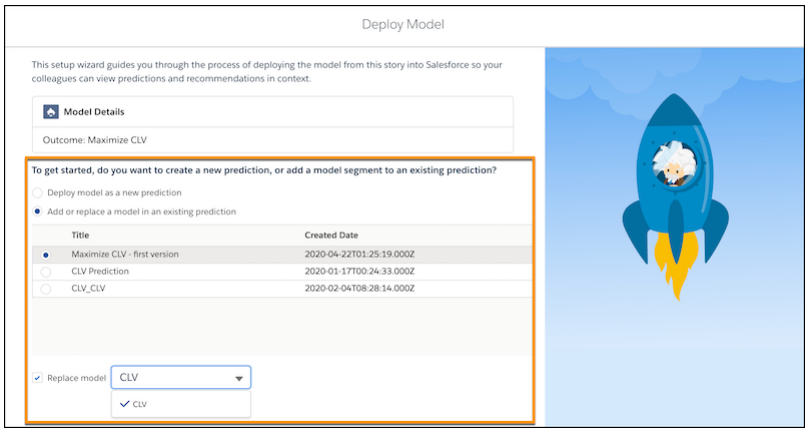
Substitua modelos implantados facilmente

Para acelerar melhorias de modelo, um fluxo de trabalho simplificado torna a atualização de modelos implantados mais simples. Se você criar uma versão de uma história que esteja associada a um modelo implantado, deverá reimplantar o modelo com base nas configurações atualizadas. Antes, você implantava o novo segmento de modelo, desabilitava o segmento de modelo implantado antigo e habilitava o novo. Agora você pode simplesmente substituir o modelo existente pelas configurações mais recentes. O gráfico de monitoramento da precisão do modelo indica quando ocorreram atualizações do modelo.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Abra a versão da história associada ao modelo que você deseja atualizar. Altere as configurações para aprimorá-la (como filtros de campo) e criar uma versão da história. Verifique suas alterações comparando versões da história, depois compare os modelos novos e implantados nas Métricas do modelo para confirmar melhorias do modelo.

Em seguida, implante o novo modelo. No assistente de implantação, selecione **Adicionar ou substituir um modelo em uma previsão existente**, selecione o novo modelo na lista, selecione **Substituir modelo** e selecione o modelo implantado que você deseja substituir.



Termine de implantar o novo modelo, então abra-o no Gerenciador de modelo para visualizar seu gráfico de precisão. Uma barra vertical indica quando o modelo foi atualizado.



A barra aparece conforme mais estatísticas são coletadas. Para acionar a exibição dessa linha, você pode executar uma pontuação em massa no modelo.

Nota: Para reverter para um modelo anterior, você pode implantar o modelo de sua versão de história anterior e substituir o modelo atual em produção.

CONSULTE TAMBÉM:

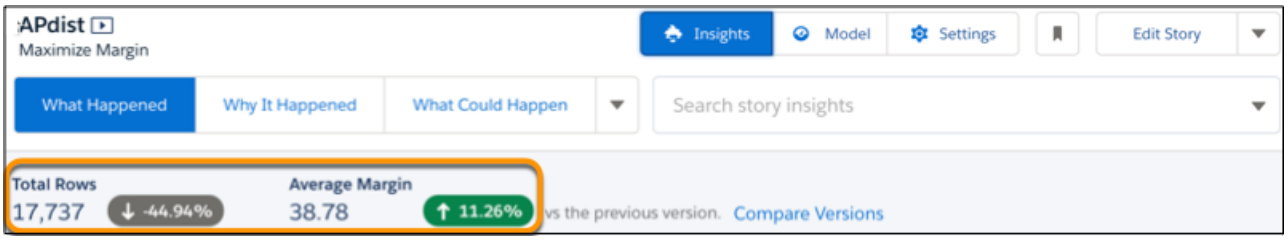
Einstein Discovery: Tipos de modelagem baseada em árvore, modelos de floresta aleatória (piloto) e limites de linha maiores

Comparar versões da história usando cartões de percepções sobre o que mudou

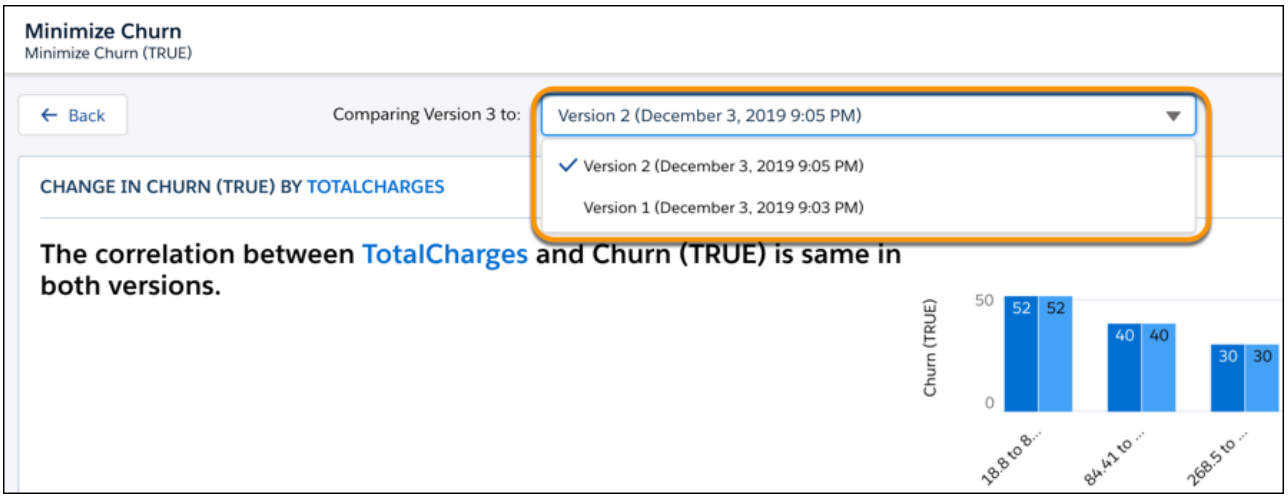
O Einstein Discovery permite que você compare as versões da história depois de cada iteração e selecione a melhor para analisar e implantar. Quando você cria uma versão da história, o Einstein resume o impacto das alterações e permite que você compare as versões lado a lado para ajudá-lo a decidir que versão usar.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Faça alterações a uma história existente, depois atualize a história para criar uma nova versão. A percepção "O que aconteceu" exibe um resumo de alterações que mostra a diferença entre as versões.



Para comparar percepções da versão, clique em **Comparar versões**. Selecione uma versão anterior para ver as percepções para as versões selecionadas que aparecem em uma visualização de comparação.



CONSULTE TAMBÉM:

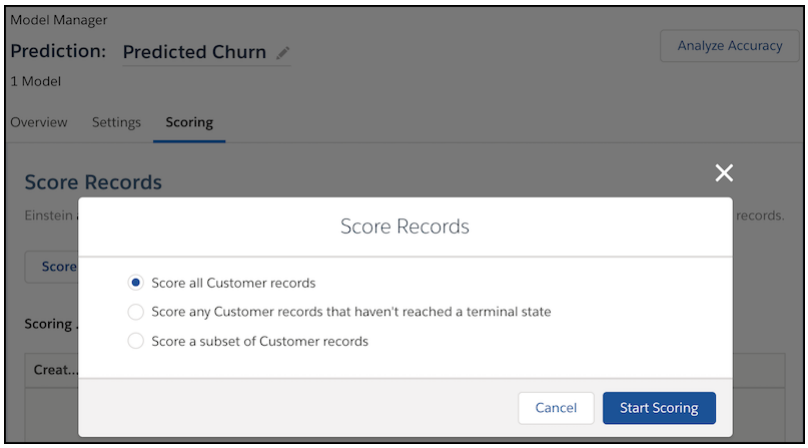
Einstein Discovery: Tipos de modelagem baseada em árvore, modelos de floresta aleatória (piloto) e limites de linha maiores

Pontuar registros do Salesforce em massa

Agora você pode pontuar previsões em vários registros por vez. Por exemplo, use a pontuação em massa para atualizar todas as pontuações de previsão depois de você implantar um modelo atualizado. Você também pode executar pontuação em massa em dados históricos para ver quão bom é o desempenho do seu modelo. Com a pontuação em massa, você pode pontuar todos os registros, um segmento dos registros ou registros que não atingiram o estado terminal.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: No Gerenciador de modelos, abra uma previsão e clique na guia **Pontuação**.



Selecione como você deseja pontuar os registros: todos os registros no conjunto de dados, apenas registros que não atingiram um estado terminal ou um subconjunto dos registros baseado nos filtros de segmentação que você especificar.

CONSULTE TAMBÉM:

Einstein Discovery: Tipos de modelagem baseada em árvore, modelos de floresta aleatória (piloto) e limites de linha maiores

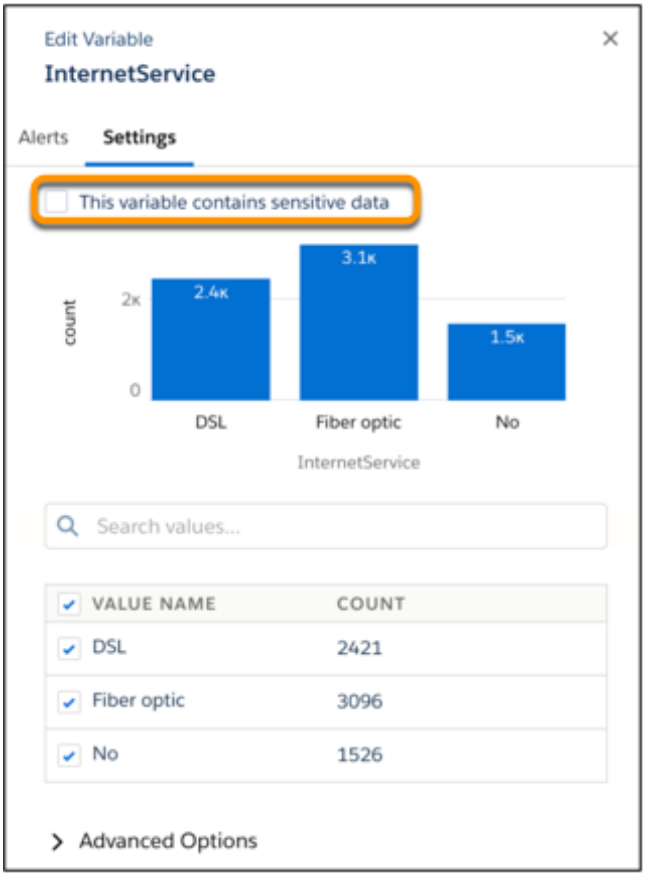
Remova a tendência de suas percepções e previsões

As empresas nem sempre estão cientes das tendências em seus conjuntos de dados que podem gerar resultados discriminatórios. O Einstein Discovery permite que você identifique campos como sigilosos durante a configuração da história e destaca esses campos sigilosos em percepções da história. Você pode, inclusive, filtrar percepções usando esses campos sigilosos para examinar melhor seu impacto sobre os resultados da história e garantir que a tendência não gere resultados prejudiciais

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quem: Identificar campos sigilosos de uma história requer a permissão Criar e atualizar histórias do Einstein Discovery.

Como: Em Configurações da história, clique no campo identificado como sigiloso e selecione **Esta variável contém dados sigilosos**.



Será exibido um escudo com um menu suspenso para comparar percepções de campos sigilosos.

CONSULTE TAMBÉM:

Einstein Discovery: Tipos de modelagem baseada em árvore, modelos de floresta aleatória (piloto) e limites de linha maiores

Avaliar a qualidade do modelo para regressões lineares com raiz do erro quadrático médio

No Gerenciador de modelo, a guia Visão geral para regressões lineares agora exibe a raiz do erro quadrático médio (RMSE), em vez do erro quadrático médio (MSE). A RMSE é uma estatística mais interpretável que mede a diferença entre os valores previstos pelo modelo e os valores reais. O RMSE agora aparece sempre que você abre uma previsão para uma regressão linear no Gerenciador de modelos.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

CONSULTE TAMBÉM:

Einstein Discovery: Tipos de modelagem baseada em árvore, modelos de floresta aleatória (piloto) e limites de linha maiores

Obter acesso transparente a detalhes do modelo

Você não precisa mais da permissão do usuário Compartilhar histórias do Einstein Discovery para visualizar a guia Código R nas Métricas do modelo. Agora, qualquer um pode examinar os detalhes subjacentes do modelo que o Einstein Discovery criou usando sua história. A permissão do usuário Compartilhar histórias do Einstein Discovery agora se aplica apenas à exportação de percepções para o Quip.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

CONSULTE TAMBÉM:

Einstein Discovery: Tipos de modelagem baseada em árvore, modelos de floresta aleatória (piloto) e limites de linha maiores

Acompanhar o desempenho da previsão com monitoramento em segundo plano

O monitoramento de desempenho da previsão no Gerenciador de modelo não requer mais o fluxo de dados SFDCLiveMetricsFlow. Esse processo agora é executado em segundo plano, assim, o fluxo de dados não aparece mais no Gerenciador de dados do Einstein Analytics sob as guias Monitor ou Fluxos de dados e receitas.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

CONSULTE TAMBÉM:

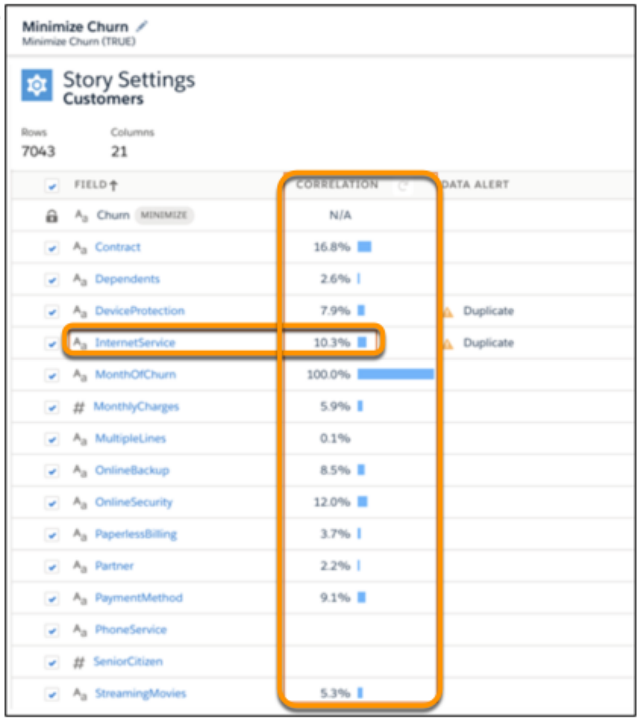
Einstein Discovery: Tipos de modelagem baseada em árvore, modelos de floresta aleatória (piloto) e limites de linha maiores

Recalcular correlações para configurações de variável atualizadas

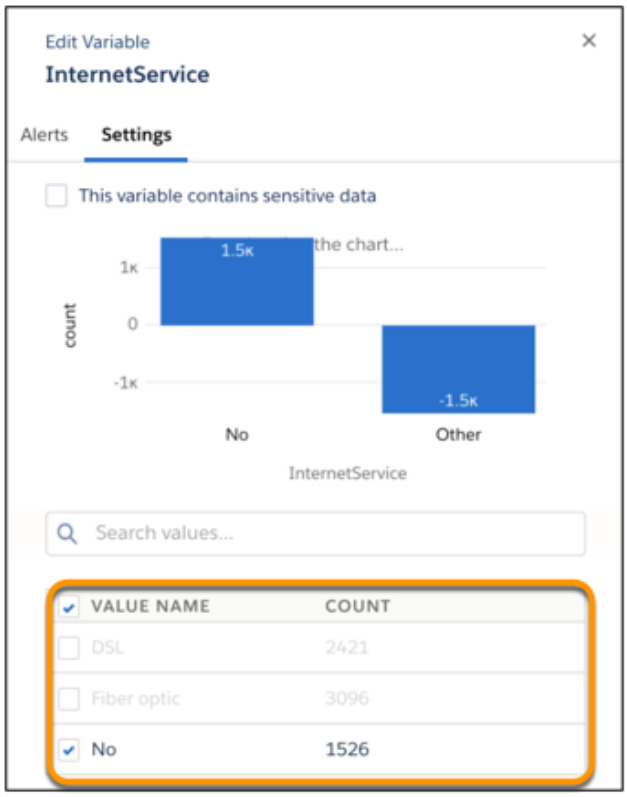
Na configuração da história, se você alterar as configurações de variável (campo), poderá ver rapidamente o efeito de suas alterações recalculando percentuais de correlação. Dessa maneira, você pode decidir as melhores configurações a serem usadas para sua análise de história, resultando em percepções mais relevantes e previsões melhores.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Abra uma história e vá para Configurações. Os campos selecionados na configuração da história são listados com a correlação.



Clique em um campo para ver e alterar suas configurações.



Depois de alterar um campo, clique no ícone Recalcular para ver como a correlação muda.



CONSULTE TAMBÉM:

Einstein Discovery: Tipos de modelagem baseada em árvore, modelos de floresta aleatória (piloto) e limites de linha maiores

Analytics para todos: Assinaturas para tabelas, aprimoramentos na lista de favoritos, painel de recursos de aprendizado

Assine widgets de tabela e receba os dados da tabela em um arquivo `.csv` anexado ao seu email de assinatura (beta). Experimente a lista de observação aprimorada em uma nova interface na página inicial (beta). Adicione a integração personalizada para cada gráfico a fim de criar uma progressão de aprendizado passo a passo pelo painel.

NESTA SEÇÃO:

Assinar tabelas (beta)

Os aprimoramentos em assinaturas do Einstein Analytics lhe dão mais controle e informações. Agora você pode assinar widgets de tabela e receber os dados da tabela em arquivos `.csv` anexados ao seu email de assinatura agendado regularmente. Quando você clica em qualquer assinatura na visualização ou no email, o painel é aberto com todos os filtros e seleções que você aplicou ao criar a assinatura. Execute ações na Visualização da assinatura com os menus suspensos de widget. Agora que você pode fornecer títulos ao criar assinaturas, ficou mais fácil distinguir assinaturas para vários widgets ou várias assinaturas para o mesmo widget filtradas para diferentes percepções.

Conheça a lista de observação aprimorada do Einstein Analytics (beta)

A lista de observação atualizada do Einstein Analytics oferece uma página da lista de observação expandida para capturar até 20 KPIs. A lista de observação permite que os usuários acompanhem métricas em diferentes painéis em um só lugar, além da tendência histórica para monitorar as alterações ao longo do tempo.

Crie uma Jornada de aprendizado no painel de recursos de aprendizado do painel

Agora ficou muito mais fácil para usuários do Einstein Analytics descobrirem sua orientação no aplicativo. Quando eles selecionam Aprender em um widget do painel, o painel Recursos de aprendizado é aberto, mostrando o conteúdo de integração disponível para todos os widgets no painel. Adicione a integração personalizada para cada gráfico a fim de criar uma progressão de aprendizado passo a passo pelo painel.

Saiba mais com tópicos populares no Centro de aprendizado

Aprimore seu conhecimento sobre o Einstein Analytics com a nova seção Tópicos populares no Centro de aprendizado. Os links para recursos de aprendizado são organizados por função, e você pode clicar em **Explorar mais** para ir para a página Melhores práticas do Mapa de aprendizado do Einstein Analytics.

Prepare-se para as versões Summer '20 do Einstein Analytics para iOS e Android

Confira essa página nas próximas semanas para aprender o que há de novo em dispositivos móveis. Acesse a visualizações prévias antecipadas dos aplicativos móveis do Analytics inscrevendo-se em nosso canal beta em https://mobileanalyticsbeta.salesforce.com.

Assinar tabelas (beta)

Os aprimoramentos em assinaturas do Einstein Analytics lhe dão mais controle e informações. Agora você pode assinar widgets de tabela e receber os dados da tabela em arquivos `.csv` anexados ao seu email de assinatura agendado regularmente. Quando você clica em qualquer assinatura na visualização ou no email, o painel é aberto com todos os filtros e seleções que você aplicou ao criar a assinatura. Execute ações na Visualização da assinatura com os menus suspensos de widget. Agora que você pode fornecer títulos ao criar assinaturas, ficou mais fácil distinguir assinaturas para vários widgets ou várias assinaturas para o mesmo widget filtradas para diferentes percepções.

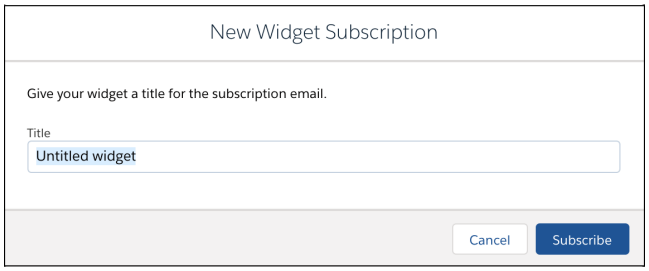
Onde: Essas alterações se aplicam ao Einstein Analytics no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

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

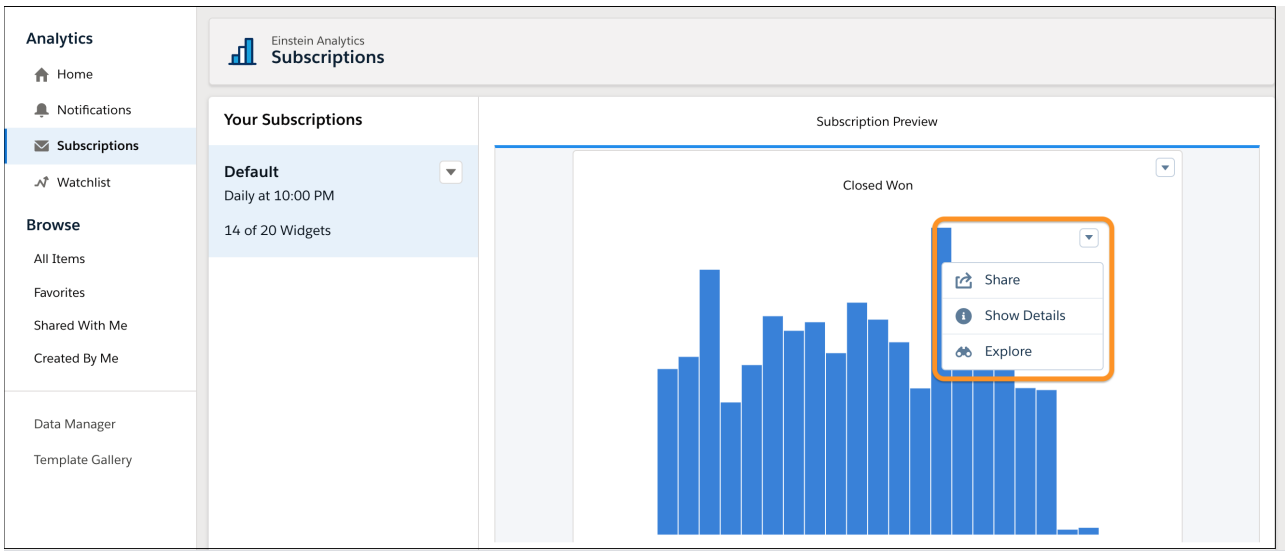
Quem: Para assinar tabelas, você deve ter a permissão do usuário Assinar tabelas do Einstein Analytics em um conjunto de permissões associado a uma licença do Einstein Analytics Growth ou do Einstein Analytics Plus.

Como: Em Configuração, na página Configurações do Analytics, selecione **Habilitar assinaturas de email para widgets do painel do Einstein Analytics (beta)**. A opção **Assinar** aparece em todos os menus do widget, exceto mapas.

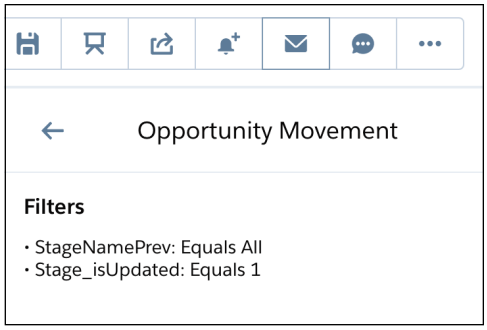
Para inserir um título para uma nova assinatura, selecione **Assinar** no menu do widget.



Para agir quanto à Visualização da assinatura, abra a lista suspensa no instantâneo do widget.

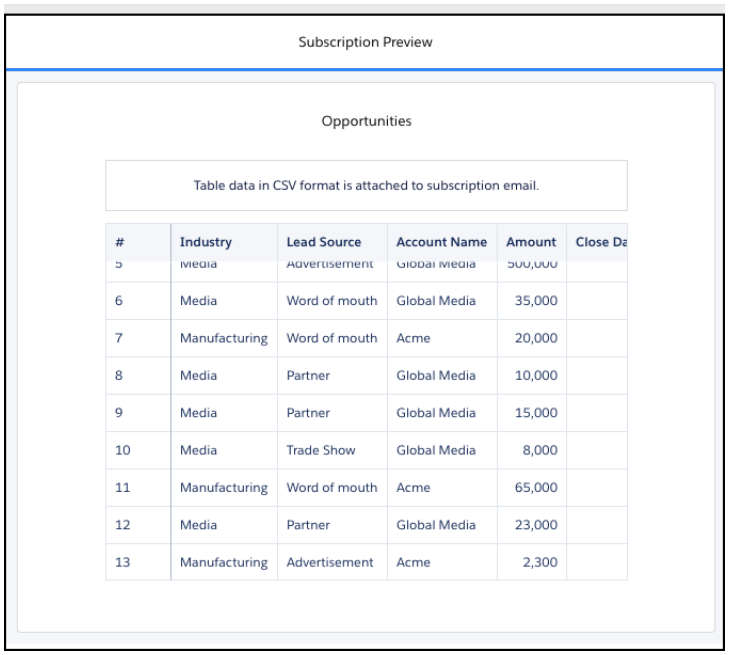


Para visualizar os filtros em uma assinatura do widget, abra a assinatura clicando no título na Visualização da assinatura ou no painel Assinaturas do painel de controle.

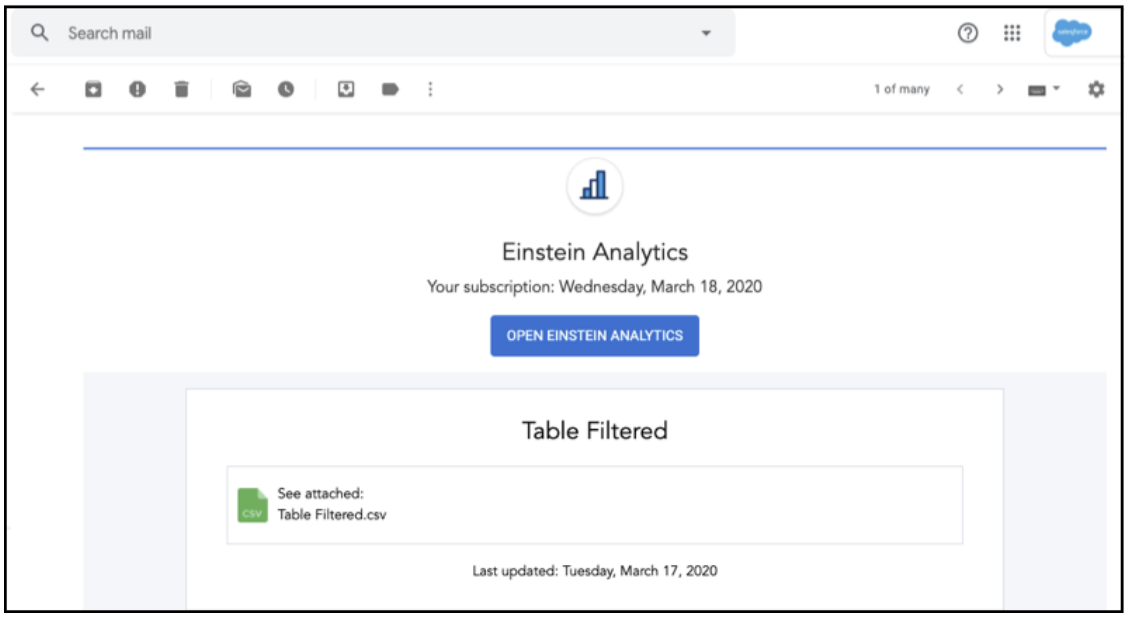


Nota: Os filtros nas consultas SAQL não são listados, mas são chamados de "personalizados".

Para assinar um widget de tabela em um painel, selecione **Assinar** no menu suspenso da tabela. A Visualização de assinatura mostra as primeiras linhas da tabela e você pode rolar para ver as linhas subsequentes.



O corpo de email de assinatura contém um espaço reservado para a tabela e um arquivo `.csv` dos dados da tabela está anexado. Os anexos de dados da tabela podem ter até 3 MB cada, com o total de anexos por email de até 15 MB.



Nota: As limitações do download de dados aplicam-se a arquivos `.csv` de dados da tabela em assinaturas.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Obtenha atualizações agendadas com assinaturas de email (beta) (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Baixe imagens do Analytics e exporte dados filtrados (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Conheça a lista de observação aprimorada do Einstein Analytics (beta)

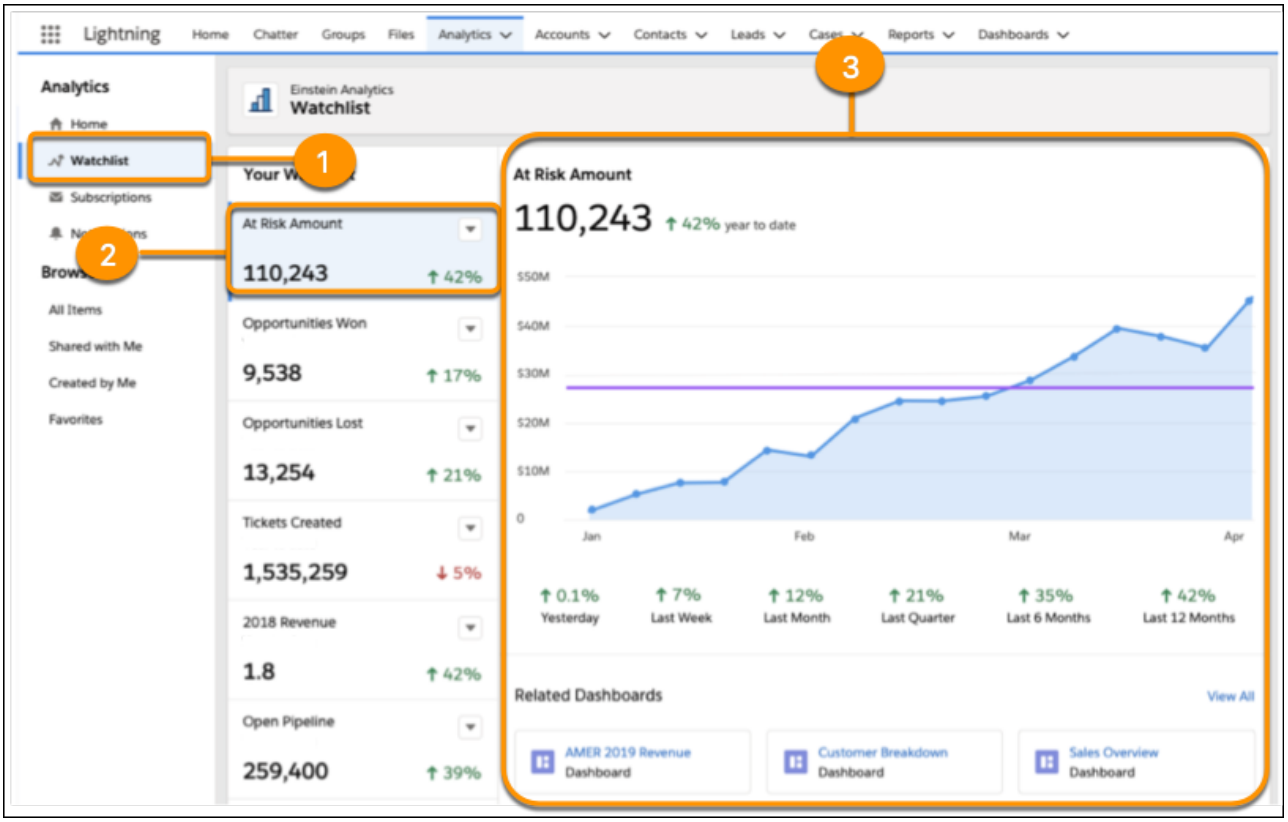
A lista de observação atualizada do Einstein Analytics oferece uma página da lista de observação expandida para capturar até 20 KPIs. A lista de observação permite que os usuários acompanhem métricas em diferentes painéis em um só lugar, além da tendência histórica para monitorar as alterações ao longo do tempo.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

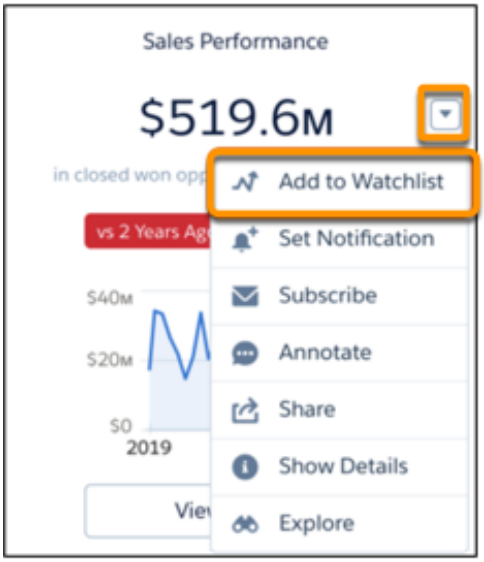
Nota: Como um recurso beta, a Lista de observação do Einstein Analytics é uma visualização e não faz parte do Einstein Analytics sob seu contrato de assinatura mestre com o Salesforce. Use esse recurso a seu exclusivo critério e tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis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

Como: Em Configuração, na página Configurações do Analytics, selecione **Habilitar lista de observação (beta)**.

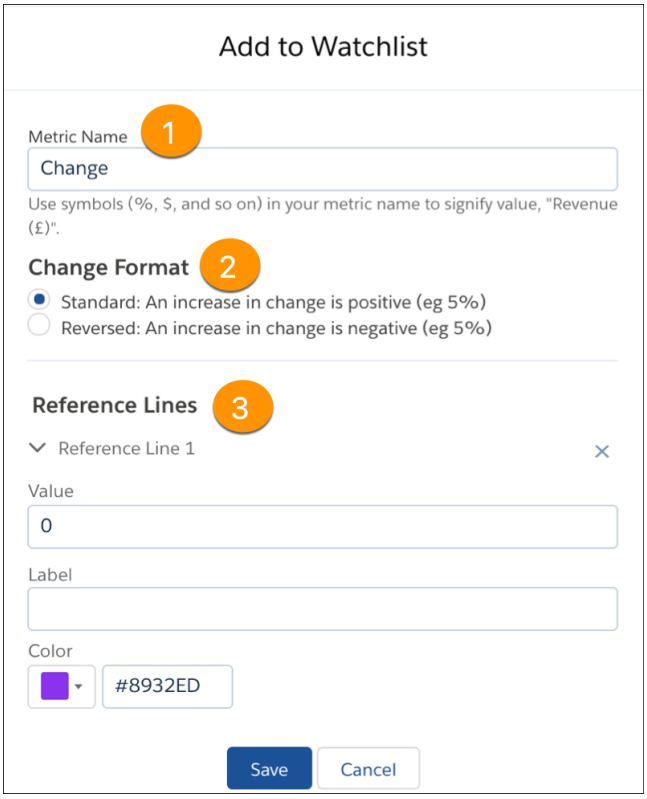
Com a Lista de observação (1), os usuários podem criar uma lista personalizada de até 20 métricas. Clique em itens da Lista de observação para visualizar valores de métrica (2) e gráficos da linha do tempo (3). Não é mais necessário alternar entre painéis para ver o que mudou; os usuários podem rastrear de modo rápido e fácil suas métricas em um só lugar.



Comece a criar sua Lista de observação adicionando métricas diretamente de um painel. Você só precisa selecionar **Adicionar à lista de observação** no menu do widget.



Os usuários então podem dar um nome à métrica (1), selecionar como as alterações são relatadas (2) e adicionar uma linha de referência opcional (3) para comparações de tendência.



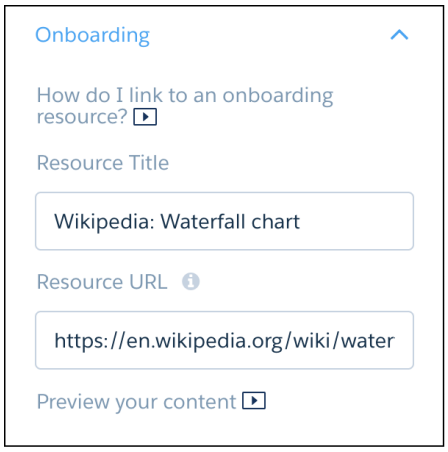
A tendência começa imediatamente após uma métrica ser adicionada à Lista de observação. Os instantâneos são capturados diariamente para mostrar o desempenho dos itens do painel em um determinado momento para que nunca haja dados desatualizados.

Crie uma Jornada de aprendizado no painel de recursos de aprendizado do painel

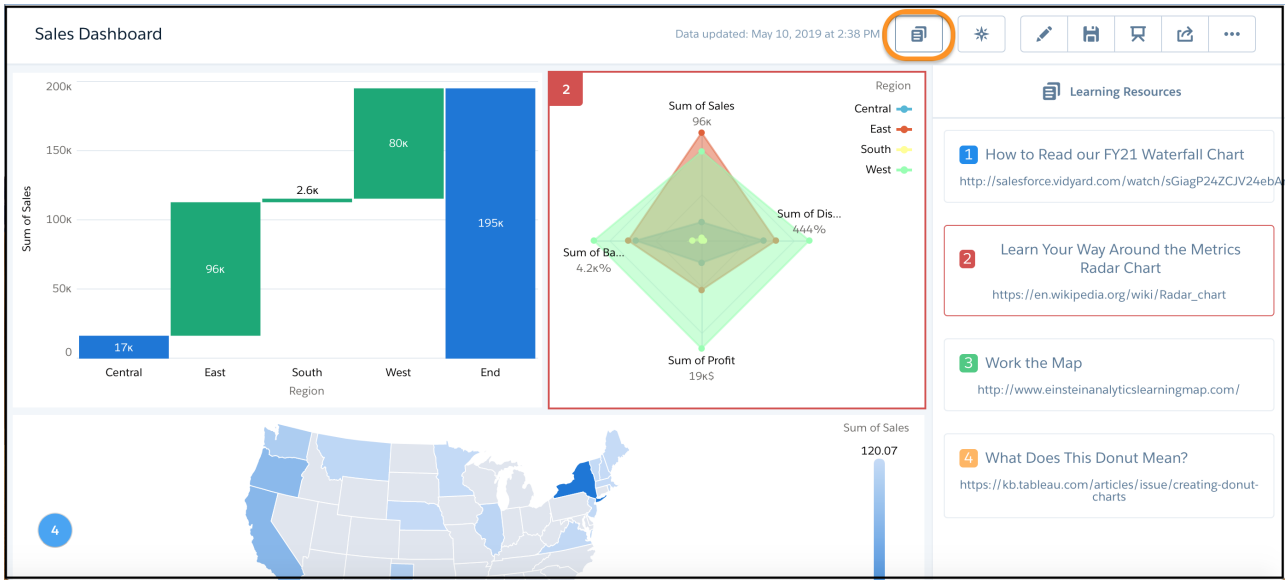
Agora ficou muito mais fácil para usuários do Einstein Analytics descobrirem sua orientação no aplicativo. Quando eles selecionam Aprender em um widget do painel, o painel Recursos de aprendizado é aberto, mostrando o conteúdo de integração disponível para todos os widgets no painel. Adicione a integração personalizada para cada gráfico a fim de criar uma progressão de aprendizado passo a passo pelo painel.

Onde: Essas alterações se aplicam ao Einstein Analytics no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Adicione a opção **Aprender** em um menu suspenso do widget por meio da propriedade Integração no designer de painéis.



Quando você tem pelo menos um widget com integração, o ícone Recursos de aprendizado é exibido. Clique no ícone para abrir e fechar o painel Recursos de aprendizado. Quando o painel é aberto, focalize um recurso de aprendizado para destacar o carrinho que o acompanha. Cada recurso de aprendizado é numerado e os números aparecem nos carrinhos para fácil referência.

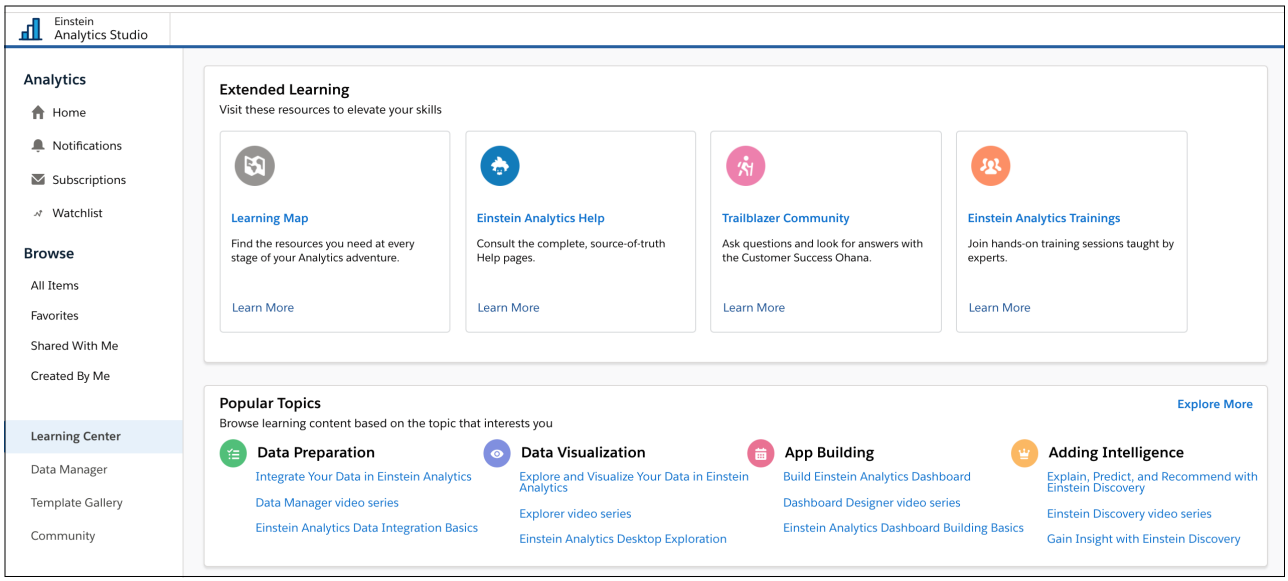


Saiba mais com tópicos populares no Centro de aprendizado

Aprimore seu conhecimento sobre o Einstein Analytics com a nova seção Tópicos populares no Centro de aprendizado. Os links para recursos de aprendizado são organizados por função, e você pode clicar em **Explorar mais** para ir para a página Melhores práticas do Mapa de aprendizado do Einstein Analytics.

Onde: Essas alterações se aplicam ao Einstein Analytics no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: No Analytics Studio, clique em **Centro de aprendizado** e encontre a nova seção Tópicos populares após Aprendizado estendido (antes chamado de "Aprendizado continuado").



Prepare-se para as versões Summer '20 do Einstein Analytics para iOS e Android

Confira essa página nas próximas semanas para aprender o que há de novo em dispositivos móveis. Acesse a visualizações prévias antecipadas dos aplicativos móveis do Analytics inscrevendo-se em nosso canal beta em https://mobileanalyticsbeta.salesforce.com.

Onde: Essas alterações se aplicam ao Einstein Analytics para iOS Android. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Comércio: B2B Commerce no Lightning Experience, funcionalidades de gerenciamento de pedidos aprimoradas

O Salesforce B2B Commerce no Lightning Experience traz o poder da Salesforce Platform para suas soluções de comércio business-to-business (B2B). As funcionalidades aprimoradas no Gerenciamento de pedidos do Salesforce incluem suporte para várias moedas, tipo de imposto bruto, reembolsos ou cancelamentos, descontos de produto do pedido, pedidos não gerenciados, contas e contatos e processamento de pagamento com o Adyen.

NESTA SEÇÃO:

B2B Commerce no Lightning Experience

O Salesforce B2B Commerce no Lightning Experience fornece as ferramentas para projetar, criar e iniciar uma solução de comércio business-to-business (B2B).

Gerenciamento de pedidos do Salesforce

Expanda as funcionalidades de processamento de pedido com suporte para várias moedas, tipo de imposto bruto, reembolsos ou cancelamentos, descontos de produto do pedido, pedidos não gerenciados, contas e contatos e processamento de pagamento com o Adyen.

B2B Commerce no Lightning Experience

O Salesforce B2B Commerce no Lightning Experience fornece as ferramentas para projetar, criar e iniciar uma solução de comércio business-to-business (B2B).

NESTA SEÇÃO:

Salesforce B2B Commerce: Projete, crie e inicie uma solução de comércio business-to-business
Use a funcionalidade do Lightning com a licença do B2B Commerce para criar lojas de autoatendimento e habilitar varejistas, atacadistas e distribuidores a comprar bens e serviços da sua marca.

Salesforce B2B Commerce: Projete, crie e inicie uma solução de comércio business-to-business

Use a funcionalidade do Lightning com a licença do B2B Commerce para criar lojas de autoatendimento e habilitar varejistas, atacadistas e distribuidores a comprar bens e serviços da sua marca.

Onde: Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

Quem: Esse recurso está disponível para usuários com uma licença do B2B Commerce.

Por quê: Como usar o B2B Commerce no Lightning Experience:

- Os usuários podem acessar objetos de Comércio no Salesforce principal.
- Os administradores podem usar o Lightning Flow Builder para criar um fluxo de checkout.
- Os administradores podem permitir que os produtos sejam descobertos pelos clientes usando Pesquisa.
- Os administradores e gerentes podem usar o aplicativo Commerce para gerenciar o conteúdo da loja, direitos, catálogo de preços e compradores.
- Os administradores podem facilmente criar uma loja com funcionalidade integrada usando o modelo do B2B Commerce.
- Os administradores podem importar pedidos gerenciados por um sistema de gerenciamento de pedidos externo para o Salesforce como resumos de pedido não gerenciados.

Os usuários podem criar uma loja com o novo modelo B2B Commerce do Lightning. Outra opção é criar uma vitrine usando o B2B Commerce para Visualforce. Confira as notas de versão do B2B Commerce para Visualforce Spring '20 (versão 4.12) para ver os desenvolvimentos mais recentes para nosso pacote gerenciado do B2B Commerce.

Você também pode trabalhar com o Salesforce B2B Commerce no Lightning Experience usando a API REST do Connect e o Connect no Apex.

NESTA SEÇÃO:

Acesse objetos do B2B Commerce usando a Plataforma central do Salesforce
O B2B Commerce no Lightning Experience é criado diretamente na plataforma do Salesforce. Você obtém uma única visualização do cliente, mais oportunidades para suas equipes de vendas e serviço e inovação integrada que se expande com o crescimento dos seus negócios.

Gerencie conteúdo, direitos, catálogo de preços e compradores com o aplicativo Commerce
Entre promoções, vendas e mercados em constante evolução, os gerentes de loja têm muito a fazer. O aplicativo Commerce fornece uma maneira simplificada de configurar e atualizar lojas, garantir a exibição correta dos preços e assegurar que os compradores acessem a loja certa.

Crie um fluxo de checkout B2B usando o Gerenciador de fluxo do Lightning

Crie sua experiência de checkout única usando o Gerenciador de fluxo do Lightning flexível. Utilizando o poder dos fluxos, você pode expandir seu checkout para criar um processo complexo de várias etapas ou simplificá-lo para atender às necessidades de sua pequena empresa.

Torne produtos descobríveis para os compradores por meio de pesquisa

Você controla os produtos e os campos que são descobríveis em sua loja. Marque-os como pesquisáveis, selecione os campos de produto a serem usados como filtros e crie um índice de pesquisa. A indexação da pesquisa fornece uma maneira fácil de publicar conteúdo novo em sua loja e garantir que esse conteúdo seja retornado nos resultados da pesquisa.

Crie uma bela experiência do comprador com o modelo do B2B Commerce

Coloque sua experiência do comprador para funcionar com as páginas e os componentes otimizados para comércio disponíveis no modelo do B2B Commerce. O modelo do B2B Commerce ajuda você a gerenciar a complexidade por trás da criação de uma experiência do comprador. Ele fornece uma maneira confiável, segura e rápida de criar essa experiência e começar a vender.

CONSULTE TAMBÉM:

Armazene registros para pedidos não gerenciados no Gerenciamento de pedidos do Salesforce

Acesse objetos do B2B Commerce usando a Plataforma central do Salesforce

O B2B Commerce no Lightning Experience é criado diretamente na plataforma do Salesforce. Você obtém uma única visualização do cliente, mais oportunidades para suas equipes de vendas e serviço e inovação integrada que se expande com o crescimento dos seus negócios.

Onde: Esse recurso é novo no Lightning Experience nas edições Personal, Enterprise, Performance e Developer.

Quem: Esse recurso está disponível para usuários com uma licença do B2B Commerce.

Por quê: O B2B Commerce no Lightning Experience é conectado diretamente a todos os seus objetos do Salesforce. Suas equipes de vendas podem alcançar novos clientes que buscam produtos com funcionalidades de comércio. Suas equipes de serviço recebem uma única visualização dos clientes para que possam fornecer suporte excepcional em todo o ciclo de vendas. Uma vez que o B2B Commerce no Lightning Experience é criado diretamente na plataforma do Salesforce, ele se beneficia da inovação de três versões por ano.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Salesforce B2B Commerce para Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Configurar o Lightning B2B Commerce (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Criar conjuntos de permissões para usuários compradores e gerentes compradores (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Gerencie conteúdo, direitos, catálogo de preços e compradores com o aplicativo Commerce

Entre promoções, vendas e mercados em constante evolução, os gerentes de loja têm muito a fazer. O aplicativo Commerce fornece uma maneira simplificada de configurar e atualizar lojas, garantir a exibição correta dos preços e assegurar que os compradores acessem a loja certa.

Onde: Esse recurso é novo no Lightning Experience nas edições Personal, Enterprise, Performance e Developer.

Quem: Esse recurso está disponível para usuários com uma licença do B2B Commerce.

Por quê: O aplicativo Commerce permite que você configure rapidamente lojas multilíngues com recursos avançados. Links rápidos, blocos e espaços de trabalho permitem que os gerentes de loja se mantenham no contexto da tela em que estão trabalhando enquanto alternam entre várias áreas de configuração. No aplicativo Commerce, os gerentes de loja podem configurar:

- Produtos em categorias e associá-los a lojas por meio de catálogos.
- Conteúdo de mídia avançado, para aprimorar a experiência do comprador.
- Lojas com vários idiomas, incluindo traduções de produtos e categorias.
- Associações do catálogo de preços, seja com produtos ou grupos de compradores.
- Eles também podem determinar se uma loja oferece preços padrão ou negociados.
- O acesso do comprador a uma loja e os produtos e preços aos quais eles têm direito.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Salesforce B2B Commerce para Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão) Configurar o checkout

Ajuda do Salesforce: Gerenciar seus dados da loja no aplicativo Commerce (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão) Configurar o checkout

Crie um fluxo de checkout B2B usando o Gerenciador de fluxo do Lightning

Crie sua experiência de checkout única usando o Gerenciador de fluxo do Lightning flexível. Utilizando o poder dos fluxos, você pode expandir seu checkout para criar um processo complexo de várias etapas ou simplificá-lo para atender às necessidades de sua pequena empresa.

Onde: Esse recurso é novo no Lightning Experience nas edições Personal, Enterprise, Performance e Developer.

Quem: Esse recurso está disponível para usuários com uma licença do B2B Commerce.

Por quê: Crie seu checkout usando nosso modelo e controle cada etapa do processo de checkout. Entenda como as partes do seu checkout se conectam e influenciam umas às outras na tela visual do Gerenciador de fluxo do Lightning, então termine o checkout no Criador de experiências. Conecte seus sistemas externos para precificação, tributação, inventário e frete e receba informações sobre seus produtos imediatamente.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Salesforce B2B Commerce para Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Configurar o checkout (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Torne produtos descobríveis para os compradores por meio de pesquisa

Você controla os produtos e os campos que são descobríveis em sua loja. Marque-os como pesquisáveis, selecione os campos de produto a serem usados como filtros e crie um índice de pesquisa. A indexação da pesquisa fornece uma maneira fácil de publicar conteúdo novo em sua loja e garantir que esse conteúdo seja retornado nos resultados da pesquisa.

Onde: Esse recurso é novo no Lightning Experience nas edições Personal, Enterprise, Performance e Developer.

Quem: Esse recurso está disponível para usuários com uma licença do B2B Commerce.

Por quê: O poder para marcar produtos e campos como pesquisáveis dá a você controle total sobre as informações que seus compradores veem. Use os campos de produto como filtros, dê aos compradores controle sobre os próprios resultados da pesquisa. As alterações permanecem apenas internas até você criar ou recriar seu índice de pesquisa. O atraso permite que os designers da loja configurem a maneira como o produto é apresentado antes de o oferecerem aos compradores.

Marque produtos e campos uma vez e pronto. Crie seu índice de pesquisa então recrie-o sempre que fizer alterações qualificadas à sua loja.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Salesforce B2B Commerce para Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Configurar e gerenciar a pesquisa (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Crie uma bela experiência do comprador com o modelo do B2B Commerce

Coloque sua experiência do comprador para funcionar com as páginas e os componentes otimizados para comércio disponíveis no modelo do B2B Commerce. O modelo do B2B Commerce ajuda você a gerenciar a complexidade por trás da criação de uma experiência do comprador. Ele fornece uma maneira confiável, segura e rápida de criar essa experiência e começar a vender.

Onde: Esse recurso é novo no Lightning Experience nas edições Personal, Enterprise, Performance e Developer.

Quem: Esse recurso está disponível para usuários com uma licença do B2B Commerce.

Por quê: Há muita complexidade ao criar uma solução de B2B Commerce. Catálogos, direitos do comprador, traduções, preço: você quer que todos esses elementos de segundo plano sejam precisos e robustos. Porém, você também quer organizá-los em uma bela interface do usuário que poupe seus compradores do detalhes elaborados. Essa interface deve oferecer diversas visualizações de produtos, maneiras de importar e exibir dados do produto e uma forma de visualizar as páginas antes de os compradores as verem. O aplicativo Commerce o leva até suas metas comerciais. O modelo B2B Commerce o leva a uma finalização tranquila com uma bela experiência voltada para o comprador.

O modelo B2B Commerce tem uma lógica de loja integrada em suas páginas e componentes. Muitos componentes permitem que você escolha os campos de produto a serem mostrados nos resultados da pesquisa. Nenhuma codificação é necessária, pois os dados dos campos que você escolheu são capturados diretamente para a página. Na página de Detalhes do produto, um carrossel de imagens permite que você mostre várias perspectivas do produto. Com forte alinhamento com o CMS, você pode capturar facilmente as imagens e os anexos para a sua loja. E receberá várias visualizações de página. As páginas estão disponíveis para mostrar visualizações de produto em lista, grade e detalhes para páginas de catálogo e resultados da pesquisa.

Aqui estão algumas das páginas prontas para comércio que o modelo fornece:

- As páginas Carrinho e Checkout dão suporte aos compradores enquanto eles selecionam e compram produtos.
- As páginas de Categoria mostram, por exemplo, todos os produtos em uma categoria selecionada.
- As páginas de Pesquisa lhe dão controle sobre o layout e a aparência dos resultados da pesquisa de produto.
- A página Nenhum resultado de pesquisa permite que você crie uma experiência do comprador quando a pesquisa não retorna produtos.
- A página Pedido rápido oferece aos compradores uma maneira rápida de pedir um ou mais produtos bem conhecidos.
- A página Histórico de pedidos fornece acesso conveniente aos pedidos anteriores de um comprador.
- Com a página Listas (beta), os compradores obtêm uma visão de até 10 listas pessoais com até 100 itens de lista cada.
- A página Gerenciamento da conta dá aos gerentes da loja uma visão concisa das contas do comprador e das ferramentas para gerenciá-las.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Salesforce B2B Commerce para Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Páginas do modelos do B2B Commerce (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Gerenciamento de pedidos do Salesforce

Expanda as funcionalidades de processamento de pedido com suporte para várias moedas, tipo de imposto bruto, reembolsos ou cancelamentos, descontos de produto do pedido, pedidos não gerenciados, contas e contatos e processamento de pagamento com o Adyen.

NESTA SEÇÃO:

Habilitar várias moedas

Configure a habilidade de usar várias moedas em campos de moeda em todo o Gerenciamento de pedidos habilitando o recurso de várias moedas do Salesforce para a sua organização.

Pedidos de serviço que usam valores de imposto bruto ou líquido

Países que usam o tipo de imposto bruto, como imposto sobre valor agregado (IVA), incluem valores do imposto nos produtos do pedido, nos ajustes e no frete de modo diferente de países que usam um tipo de imposto líquido, como imposto sobre vendas. Agora você pode gerenciar pedidos usando qualquer um dos tipos de imposto no Gerenciamento de pedidos do Salesforce.

Processe reembolsos em itens do pedido cancelados

Você pode processar pagamentos de reembolso ao cancelar itens de um pedido se você capturar pagamento no momento da criação do pedido.

Aplicar descontos a resumos do produto do pedido

Você também pode aplicar descontos a resumos do produto do pedido. Você também pode visualizar o resultado ao aplicar um desconto antes de aplicá-lo de fato. O Gerenciamento de pedidos do Salesforce inclui um fluxo padrão, ações no Flow Builder, métodos Connect no Apex e recursos da API REST do Connect para processar descontos. A funcionalidade é muito similar aos recursos de cancelar e voltar que você conhece e adora.

Armazene registros para pedidos não gerenciados no Gerenciamento de pedidos do Salesforce

Você pode armazenar dados de pedido gerenciado externamente na sua organização do Salesforce junto com pedidos que você gerencia no Gerenciamento de pedidos do Salesforce criando resumos de pedidos não gerenciados. Os usuários podem editar diretamente resumos de pedidos não gerenciados e registros relacionados, mas as ferramentas de Gerenciamento de pedidos do Salesforce não podem processá-los.

Representa compradores com contas e contatos padrão, em vez de contas pessoais

Você agora pode configurar o Gerenciamento de pedidos do Salesforce para representar compradores com registros de conta e contato padrão. Contas pessoais não são mais necessárias.

Processar transações de pagamento assíncronas com o Adyen

Agora você pode usar a plataforma de pagamentos do Adyen para processar transações de pagamento assíncronas no Gerenciamento de pedidos do Salesforce.

Acesse novos recursos de processamento com fluxos padrão atualizados

Os fluxos padrão (fluxo de devolução, fluxo de cancelamento e fluxo de resumo do pedido) são atualizados para dar suporte à nova funcionalidade nessa versão.

Atualização do Gerenciamento de pedidos do Salesforce da versão 224 para a versão 226

Para atualizar uma implementação atual do Gerenciamento de pedidos do Salesforce para a versão 226, siga as instruções na seção Atualizar de uma versão anterior do *Guia de implementação do Gerenciamento de pedidos do Salesforce*. Caso você não use os novos recursos, algumas etapas ainda serão necessárias.

Habilitar várias moedas

Configure a habilidade de usar várias moedas em campos de moeda em todo o Gerenciamento de pedidos habilitando o recurso de várias moedas do Salesforce para a sua organização.

Onde: Essa alteração se aplica ao Gerenciamento de pedidos do Salesforce, que está disponível por um custo adicional no Lightning Experience nas edições Enterprise, Unlimited e Developer.

Por quê: Se a sua empresa fizer negócios em mais de um país, habilitar o recurso de várias moedas permitirá que você gerencie pedidos usando as moedas para todos os países em que você faz negócios.

Quando você habilita várias moedas, seu administrador do Salesforce define a moeda corporativa, que reflete a moeda da sede corporativa. Seu administrador também configura uma lista de moedas ativas e suas taxas de conversão com relação à moeda corporativa. As moedas ativas representam os países em que você faz negócios. O Gerenciamento de pedidos importa apenas pedidos que usam uma das suas moedas ativas.

Como: Para habilitar esse recurso, em Configuração, insira Informações da empresa na caixa de Busca rápida. Em seguida, selecione Informações da empresa e clique em Editar. Habilite Ativar várias moedas e salve suas alterações.

Importante: Ativar várias moedas introduz alterações permanentes em sua organização. Esse recurso não pode ser desativado. Analise as Considerações para habilitar várias moedas antes de habilitar.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Habilitar diversas moedas (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Pedidos de serviço que usam valores de imposto bruto ou líquido

Países que usam o tipo de imposto bruto, como imposto sobre valor agregado (IVA), incluem valores do imposto nos produtos do pedido, nos ajustes e no frete de modo diferente de países que usam um tipo de imposto líquido, como imposto sobre vendas. Agora você pode gerenciar pedidos usando qualquer um dos tipos de imposto no Gerenciamento de pedidos do Salesforce.

Onde: Essa alteração se aplica ao Gerenciamento de pedidos do Salesforce, que está disponível por um custo adicional no Lightning Experience nas edições Enterprise, Unlimited e Developer.

Por quê: Por padrão, o Gerenciamento de pedidos exibe valores de imposto líquido em pedidos, resumos do pedido, pedidos de cumprimento, faturas e notas de crédito. Se a sua empresa faz negócios em países que usam imposto sobre valor agregado, você precisa ver os valores de imposto bruto nos pedidos, nos resumos do pedido, nos pedidos de cumprimento, nas faturas e nas notas de crédito para que possa atender adequadamente esses pedidos. O Gerenciamento de pedidos agora permite que você diferencie entre pedidos de imposto líquido e bruto e ajusta a exibição da interface do usuário para os objetos do pedido de acordo.

Quando um pedido é criado, o Gerenciamento de pedidos determina se o pedido da transação original é um pedido com imposto bruto ou líquido. O tipo de imposto para o pedido é exibido no novo campo Tipo de localidade tributária na página Resumo do pedido. O tipo de localidade do imposto determina quais campos são exibidos na interface do usuário.

- Bruto – se o tipo de localidade do imposto estiver definido como bruto, a maioria dos preços e impostos será exibida como valores combinados.
- Líquido – se o tipo de localidade do imposto estiver definido como líquido, a maioria dos preços e impostos será exibida como valores separados.

Você pode ter pedidos que usam imposto bruto e pedidos que usam imposto líquido, mas não poderá usar os dois tipos de imposto em um único pedido. Se a localidade do imposto não estiver especificada no pedido da transação, o tipo de localidade do imposto usará líquido como padrão.

Como: Para exibir campos e valores brutos no componente Totais na página Resumo do pedido, edite os campos de componente usando o Criador de aplicativo Lightning.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia de implementação do Gerenciamento de pedidos do Salesforce (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Processe reembolsos em itens do pedido cancelados

Você pode processar pagamentos de reembolso ao cancelar itens de um pedido se você capturar pagamento no momento da criação do pedido.

Onde: Essa alteração se aplica ao Gerenciamento de pedidos do Salesforce, que está disponível por um custo adicional no Lightning Experience nas edições Enterprise, Unlimited e Developer.

Por quê: Se você capturar um pagamento quando um pedido for criado e seu cliente cancelar um ou mais itens do pedido antes de ele ser atendido, você deverá fazer um reembolso ao cliente. O fluxo Cancelar item foi atualizado para verificar o excesso de fundos ao iniciar um cancelamento usando a ação Cancelar item na página Resumo do produto. Se o fluxo Cancelar item detectar excesso de fundos, o fluxo chamará a ação Garantir reembolsos para iniciar um reembolso para os itens cancelados. A tela de visualização Cancelar item mostra o valor do reembolso aplicado ao pedido para os itens cancelados. Os detalhes do reembolso aparecem na guia Feed na página Resumo do pedido depois de você enviar o cancelamento. O Gerenciamento de pedidos não gera uma fatura nem uma nota de crédito para as transações de captura e reembolso nesse cenário.

Como: Para usar o novo fluxo Cancelar item, clone e ative o novo fluxo e torne todas as versões existentes inativas. Em seguida, atualize a implantação de Ações e recomendações correspondente com o novo fluxo Cancelar item.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Cancelar itens do pedido (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Aplicar descontos a resumos do produto do pedido

Você também pode aplicar descontos a resumos do produto do pedido. Você também pode visualizar o resultado ao aplicar um desconto antes de aplicá-lo de fato. O Gerenciamento de pedidos do Salesforce inclui um fluxo padrão, ações no Flow Builder, métodos Connect no Apex e recursos da API REST do Connect para processar descontos. A funcionalidade é muito similar aos recursos de cancelar e voltar que você conhece e adora.

Onde: Essa alteração se aplica ao Gerenciamento de pedidos do Salesforce, que está disponível por um custo adicional no Lightning Experience nas edições Enterprise, Unlimited e Developer.

Armazene registros para pedidos não gerenciados no Gerenciamento de pedidos do Salesforce

Você pode armazenar dados de pedido gerenciado externamente na sua organização do Salesforce junto com pedidos que você gerencia no Gerenciamento de pedidos do Salesforce criando resumos de pedidos não gerenciados. Os usuários podem editar diretamente resumos de pedidos não gerenciados e registros relacionados, mas as ferramentas de Gerenciamento de pedidos do Salesforce não podem processá-los.

Onde: Essa alteração se aplica ao Gerenciamento de pedidos do Salesforce, que está disponível por um custo adicional no Lightning Experience nas edições Enterprise, Unlimited e Developer. Também se aplica ao Salesforce B2B Commerce, que está disponível por um custo adicional no Lightning Experience nas edições Personal, Enterprise, Performance e Developer.

Por quê: Uma vez que os objetos de Gerenciamento de pedidos têm relacionamentos muito complexos e gerenciam dados financeiros confidenciais, a habilidade de editá-los é estritamente limitada. Por exemplo, você não pode alterar diretamente a quantidade de um resumo de produto do pedido nem diminuir o valor total cobrado para um resumo do pedido. Em vez disso, fornecemos ferramentas, como fluxos e APIs padrão, para processar pedidos e dados do pedido. Essas ferramentas mantêm os registros sincronizados e impedem adulteração mal-intencionada.

E quanto a pedidos que você não está gerenciando no Gerenciamento de pedidos do Salesforce, mas quer armazenar na organização do Salesforce? Por exemplo, um varejista online tem dados históricos de um sistema legado de gerenciamento de pedidos, mas não quer distribuir seus registros de pedido em vários sistemas. Ao criar resumos de pedidos não gerenciados para representar os dados

históricos, eles podem manter um repositório combinado de todos os dados do pedido, tanto passados quanto presentes. E não precisam se preocupar em tentar processar inadvertidamente um pedido legado.

Como: Para criar um resumo do pedido não gerenciado, especifique o Tipo de ciclo de vida do pedido como `Não gerenciado` na entrada para uma API, uma ação ou um fluxo de Criar resumo do pedido.

Para permitir que um usuário edite diretamente os dados em registros relacionados a um resumo de pedido não gerenciado, atribua a ele a permissão de Usuário integrador do B2B Commerce ou Editar resumos de pedido não gerenciado.

CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce B2B Commerce: Projete, crie e inicie uma solução de comércio business-to-business

Representa compradores com contas e contatos padrão, em vez de contas pessoais

Você agora pode configurar o Gerenciamento de pedidos do Salesforce para representar compradores com registros de conta e contato padrão. Contas pessoais não são mais necessárias.

Onde: Essa alteração se aplica ao Gerenciamento de pedidos do Salesforce, que está disponível por um custo adicional no Lightning Experience nas edições Enterprise, Unlimited e Developer.

Como: Para representar compradores com contas pessoais, ative Contas pessoais para compradores nas configurações da organização do Gerenciamento de pedidos. Para representar compradores com contas e contatos padrão, desative Contas pessoais para compradores. Você pode, inclusive, mudar de ideia, embora a situação possa ficar complicada. Embora o Gerenciamento de pedidos esteja configurado para usar contas pessoais, a integração do B2C Commerce não reconhece registros do comprador que foram criados como contas padrão. Se um desses compradores fizer um pedido, isso criará um registro de conta pessoal separado para ele e vai associá-lo ao novo pedido. Porém, quando o Gerenciamento de pedidos está configurado para usar contas padrão, ele reconhece os compradores existentes que foram criados como contas pessoais. Ele associa qualquer novo pedido que foi feito com as contas pessoais existentes.

Nota: As alterações nessa configuração podem levar até uma hora para entrarem em vigor.

Processar transações de pagamento assíncronas com o Adyen

Agora você pode usar a plataforma de pagamentos do Adyen para processar transações de pagamento assíncronas no Gerenciamento de pedidos do Salesforce.

Onde: Essa alteração se aplica ao Gerenciamento de pedidos do Salesforce, que está disponível por um custo adicional no Lightning Experience nas edições Enterprise, Unlimited e Developer.

Por quê: Use as APIs assíncronas do Adyen para processar transações de pagamento após a compra e ver o status de transações pendentes, concluídas e com falha, incluindo captura de pagamento e reembolsos.

Como: Acesse a integração do Adyen para o Gerenciamento de pedidos do Salesforce no AppExchange.

Acesse novos recursos de processamento com fluxos padrão atualizados

Os fluxos padrão (fluxo de devolução, fluxo de cancelamento e fluxo de resumo do pedido) são atualizados para dar suporte à nova funcionalidade nessa versão.

Onde: Essa alteração se aplica ao Gerenciamento de pedidos do Salesforce, que está disponível por um custo adicional no Lightning Experience nas edições Enterprise, Unlimited e Developer.

Por quê: O fluxo de devolução, o fluxo de cancelamento e o fluxo de resumo do pedido são atualizados para dar suporte a várias moedas, além de localidades de impostos líquidos e brutos. Esses fluxos também são atualizados para serem executados apenas em resumos do pedido gerenciados. Eles não são executados em resumos de pedido não gerenciados (externos). Além disso, o fluxo de cancelamento

é atualizado para dar suporte a reembolsos para itens cancelados. Para usar esses novos fluxos padrão, clone e ative as novas versões e torne todas as versões existentes inativas. Em seguida, atualize a implantação de Ações e recomendações correspondente com os novos fluxos.

Se você tiver personalizado os fluxos em uma versão anterior, deverá reaplicar as personalizações aos novos fluxos. Recomendamos colocar personalizações em um subfluxo para que atualizações futuras aos fluxos padrão possam ser clonadas em um novo fluxo e então o subfluxo personalizado possa ser chamado do novo fluxo clonado.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia de implementação do Gerenciamento de pedidos do Salesforce (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Atualização do Gerenciamento de pedidos do Salesforce da versão 224 para a versão 226

Para atualizar uma implementação atual do Gerenciamento de pedidos do Salesforce para a versão 226, siga as instruções na seção Atualizar de uma versão anterior do *Guia de implementação do Gerenciamento de pedidos do Salesforce*. Caso você não use os novos recursos, algumas etapas ainda serão necessárias.

Onde: Essa alteração se aplica ao Gerenciamento de pedidos do Salesforce, que está disponível por um custo adicional no Lightning Experience nas edições Enterprise, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia de implementação do Gerenciamento de pedidos do Salesforce (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Comunidades: Personalização aprimorada, componentes de menu reformulados e segurança do usuário convidado

A personalização vê diversos aprimoramentos disponíveis no Criador de experiências e na API. Exiba diferentes conjuntos de link em componentes de navegação, como o Menu de bloco reformulado e muito mais. Vários aprimoramentos de segurança ajudam a manter seus dados seguros. Da versão Winter '21 em diante, não há mais a opção de recusar a habilitação das configurações de segurança do usuário convidado, assim, é hora de se preparar.

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

Dica: Atualmente, o Lightning está atingindo em cheio o Salesforce – Lightning Experience, estrutura do Lightning, componentes da Web do Lightning – e pode ser difícil saber como tudo isso se aplica às comunidades. Aqui está o resumo.

As comunidades do Lightning empregam a mesma tecnologia subjacente do Lightning Experience (especificamente, a plataforma e os componentes do Lightning), mas você não precisa ativar o Lightning Experience para utilizá-las.

Confira também a seção Componentes do Lightning das notas de versão para alterações que afetam usuários da comunidade.

NESTA SEÇÃO:

Comunidades do Lightning: Menu de bloco reformulado, gerenciamento de página mais fácil e geração de mapa do site sob demanda
Personalize sua comunidade com o componente de menu de bloco reformulado. Gerencie as páginas da sua comunidade com mais facilidade usando pastas. Gere o mapa do site do SEO sempre que quiser.

Produtividade do desenvolvedor: Personalization, ExperienceBundle e o modelo Build Your Own (LWC)
Desenvolva comunidades com mais eficiência com aprimoramentos na personalização, no ExperienceBundle e no modelo Build Your Own (LWC).

Usuário convidado: Políticas de segurança impostas
Nas últimas versões, a Salesforce implementou várias configurações de segurança que incluem uma política de segurança de site público geral. Na versão Summer '20, algumas configurações são habilitadas automaticamente na sua organização, e você pode recusá-las, embora isso não seja recomendado. Da próxima versão em diante, Winter '21, as configurações de segurança do site público são habilitadas e você não tem mais a opção de recusar. Garanta que sua organização habilite todas as configurações de segurança necessárias e teste sua implantação.

Segurança e compartilhamento: Autenticação de dois fatores para usuários externos, login integrado
Habilite a autenticação de dois fatores para seus usuários externos. Configure o login integrado para usar o tipo de página de login já configurado para a sua comunidade.

Outras alterações em comunidades
Saiba mais sobre pequenas mudanças que melhoram a sua experiência com comunidades.

Comunidades do Lightning: Menu de bloco reformulado, gerenciamento de página mais fácil e geração de mapa do site sob demanda

Personalize sua comunidade com o componente de menu de bloco reformulado. Gerencie as páginas da sua comunidade com mais facilidade usando pastas. Gere o mapa do site do SEO sempre que quiser.

NESTA SEÇÃO:

Prepare sua comunidade para alterações futuras no CSP
Na Spring '21 (fevereiro de 2021), a configuração de CSP **Permitir scripts em linha e acesso a script a qualquer host de terceiros** será removida. Se a sua comunidade tiver sido criada antes da Spring '19 e usar essa configuração no momento, agora é hora de se preparar.

Substituir ações padrão em Comunidades do Lightning
Personalize a experiência dos usuários da comunidade adicionando um componente do Lightning personalizado para substituir formulários padrão quando os usuários clicam no botão Novo ou Editar. Use substituições de ação quando os usuários da comunidade e do portal precisam de uma experiência do usuário mais personalizada que a página padrão do Salesforce oferece.

Aprimore a personalização com menus de navegação, menus de bloco e coleções do CMS
Agora você pode determinar não apenas o componente que um usuário vê, como também o que ele vê no componente. Você pode personalizar coleções do CMS, menu de navegação e variações do menu de bloco nos componentes. Antes, você podia apenas personalizar variações de página, conjuntos de identidade de marca e componentes.

Redefinir contagens de atividade da missão
Agora, basta clicar em um botão para redefinir os contadores de atividade do emblema da missão. Antes, ao criar uma missão, as contagens de atividade não eram redefinidas e os membros recebiam emblemas sem esforço extra. Assim, corrigimos isso. Porém, use esse poder com sabedoria, pois ele zera os contadores para todas as atividades de gamificação na sua comunidade.

Gerencie melhor suas páginas da comunidade

O menu Páginas da comunidade aprimorado torna mais fácil navegar para suas páginas e editá-las. Pesquise uma página para ver a pasta na qual a pasta reside e selecione e edite a página diretamente nos resultados da pesquisa.

Gerar mapas do site para suas páginas da comunidade

Agora você pode gerar um mapa do site SEO para sua comunidade fora do processo de geração de mapa do site automático. Inicie facilmente uma atualização manual do seu mapa do site uma vez a cada 24 horas. O mapa do site completo é atualizado automaticamente uma vez a cada domingo, enquanto o mapa do site incluindo todas as novas páginas é atualizado uma vez a cada 24 horas.

Adicionar propriedades de SEO dinâmico a páginas de detalhes do conteúdo

Melhore os resultados do mecanismo de pesquisa e ajude os clientes a encontrar o conteúdo do Salesforce CMS que eles procuram adicionando valores de SEO dinâmicos às páginas de detalhes do conteúdo da sua comunidade do Lightning.

Personalize sua comunidade com o componente de menu de bloco reformulado

Use o menu de bloco reformulado do componente da Web do Lightning para criar uma experiência de navegação com um visual incrível na sua comunidade. As personalizações no novo menu de bloco oferecem muito mais opções para personalização que a opção anterior. Encontre o novo menu de bloco no painel do componente. Se você usa a versão antiga do menu de bloco nas páginas da comunidade e quer experimentar a nova versão, basta excluir esse componente e usar a nova versão. A nova versão contém todas as personalizações da antiga e muito mais.

Obtenha flexibilidade com o novo componente de menu de perfil do usuário

Agora você pode configurar itens de menu, usar personalização e escolher mostrar o logotipo e o nome da empresa. Da versão Summer '20 em diante, o componente Menu de perfil do usuário personalizável substitui o componente Perfil do usuário em comunidades do Lightning que usam o novo Modelo do B2B Commerce e novas comunidades que usam temas específicos, incluindo Ember, Stella, Webster, Citizen, Cypress e Jepson. As comunidades existentes que usam esses temas recebem o novo componente, em vez da versão antiga, quando solicitam ou alteram temas.

Obtenha mais opções para navegação em vários níveis em sua comunidade

Use o novo componente Menu de navegação de vários níveis para aplicar uma aparência nova à navegação na comunidade.

Prepare sua comunidade para alterações futuras no CSP

Na Spring '21 (fevereiro de 2021), a configuração de CSP **Permitir scripts em linha e acesso a script a qualquer host de terceiros** será removida. Se a sua comunidade tiver sido criada antes da Spring '19 e usar essa configuração no momento, agora é hora de se preparar.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: A opção de CSP **Permitir scripts em linha e acesso a script a qualquer host de terceiros** permite acesso a todos os hosts de terceiros e não fornece segurança adicional. Assim, para melhorar a segurança para todas as comunidades, a configuração está sendo removida na Spring '21.

Para preparar-se para essa alteração e garantir que você tenha tempo adequado para testar, recomendamos mudar a sua comunidade para uma opção mais segura agora. Você pode escolher entre os seguintes níveis de segurança.

Nível de segurança	Descrição
CSP rígida: Bloquear scripts em linha e acesso a script a todos os hosts de terceiros	Fornece segurança máxima. • Bloqueia a execução de todos os scripts em linha e todas as solicitações para arquivos JavaScript remotos.

Nível de segurança	Descrição
	• Permite a exibição de recursos que não sejam de script, como imagens, de hosts de terceiros que são explicitamente permitidos. • O Lightning Locker está ativado.
Permitir scripts em linha e acesso a script a hosts de terceiros na lista de permissões	Fornece segurança moderada. • Permite que scripts em linha sejam executados no seu site. • Permite o carregamento de arquivos JavaScript remotos e a exibição de recursos que não sejam de script, como imagens, de hosts de terceiros que são explicitamente permitidos. • Permite que você desative o Lightning Locker.

CONSULTE TAMBÉM:

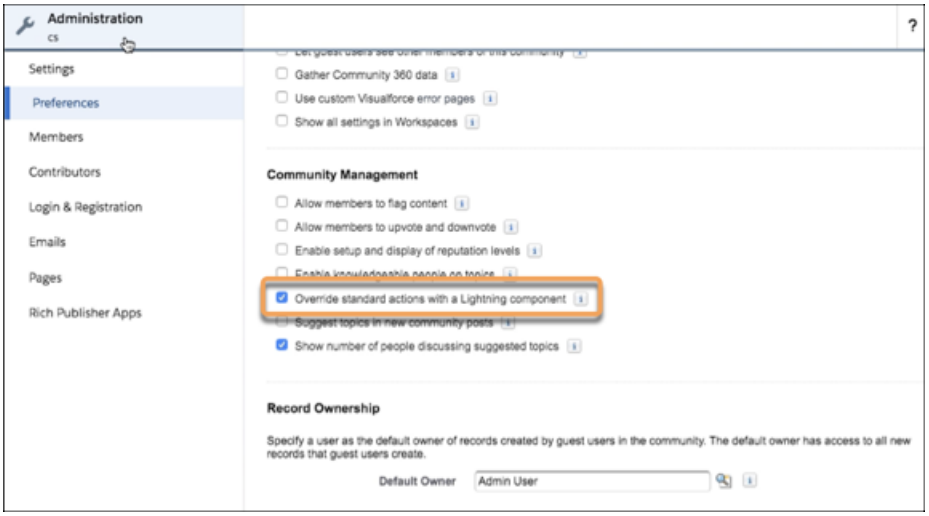
Ajuda do Salesforce: CSP e Lightning Locker em comunidades do Lightning (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização de versão)

Substituir ações padrão em Comunidades do Lightning

Personalize a experiência dos usuários da comunidade adicionando um componente do Lightning personalizado para substituir formulários padrão quando os usuários clicam no botão Novo ou Editar. Use substituições de ação quando os usuários da comunidade e do portal precisam de uma experiência do usuário mais personalizada que a página padrão do Salesforce oferece.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Para substituir ações em uma comunidade, selecione as ações padrão de Substituir com a opção do componente do Lightning em Espaços de trabalho da experiência > Administração. A ação que você escolhe no Lightning Experience é a mesma que você usa para substituir ações em comunidades do Lightning.



CONSULTE TAMBÉM:

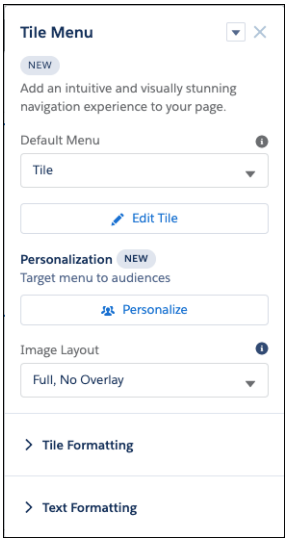
Ajuda do Salesforce: Substituições de ação padrão (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Aprimore a personalização com menus de navegação, menus de bloco e coleções do CMS

Agora você pode determinar não apenas o componente que um usuário vê, como também o que ele vê no componente. Você pode personalizar coleções do CMS, menu de navegação e variações do menu de bloco nos componentes. Antes, você podia apenas personalizar variações de página, conjuntos de identidade de marca e componentes.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited e Developer.

Como: No Criador de experiências, clique no componente. Clique em **Personalizar** e atribua públicos à coleção, ao menu de navegação ou ao menu de bloco.



Redefinir contagens de atividade da missão

Agora, basta clicar em um botão para redefinir os contadores de atividade do emblema da missão. Antes, ao criar uma missão, as contagens de atividade não eram redefinidas e os membros recebiam emblemas sem esforço extra. Assim, corrigimos isso. Porém, use esse poder com sabedoria, pois ele zera os contadores para todas as atividades de gamificação na sua comunidade.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Em Espaços de trabalho, clique em **Gamificação**. Abra a página de missões e clique em **Zerar contagem de atividades**.

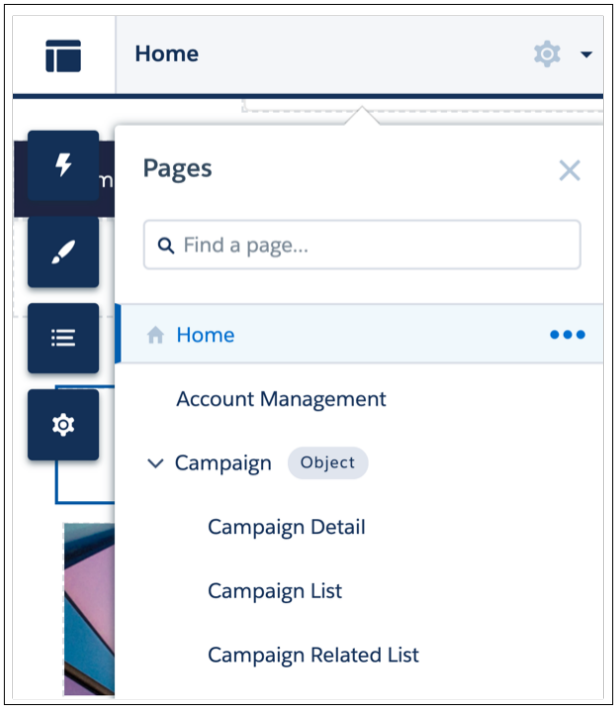
Você também pode redefinir as contagens de atividade com API REST do Connect e Connect no Apex.

Gerencie melhor suas páginas da comunidade

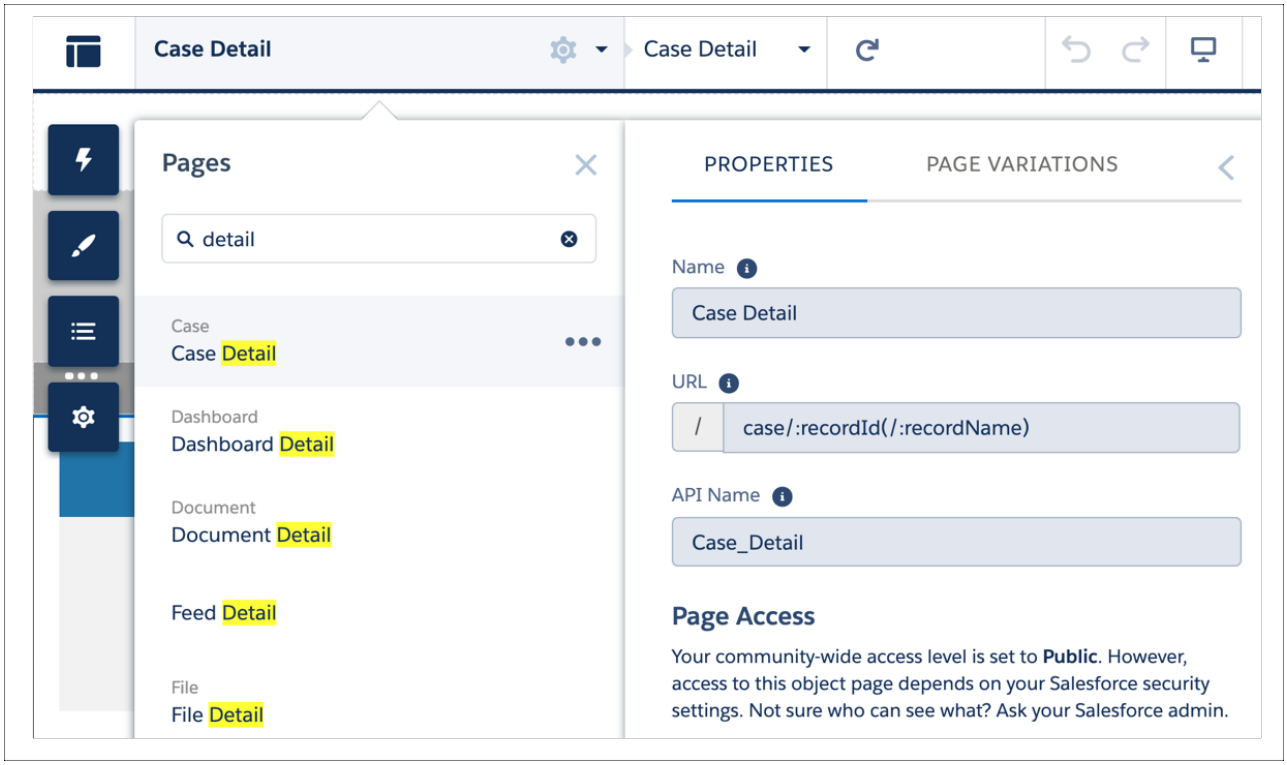
O menu Páginas da comunidade aprimorado torna mais fácil navegar para suas páginas e editá-las. Pesquise uma página para ver a pasta na qual a pasta reside e selecione e edite a página diretamente nos resultados da pesquisa.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited e Developer.

Como: No Criador de experiências, navegue para o painel do menu Páginas para ver todas as páginas na sua comunidade. Páginas de Objeto e Conteúdo são agrupadas com suas páginas associadas, como páginas de detalhes e lista relacionada.



Clique em uma página no Menu da página para vê-la na tela e edite as propriedades da página. Você também pode editar as propriedades da página diretamente nos resultados da pesquisa ao pesquisar um título da página.



Gerar mapas do site para suas páginas da comunidade

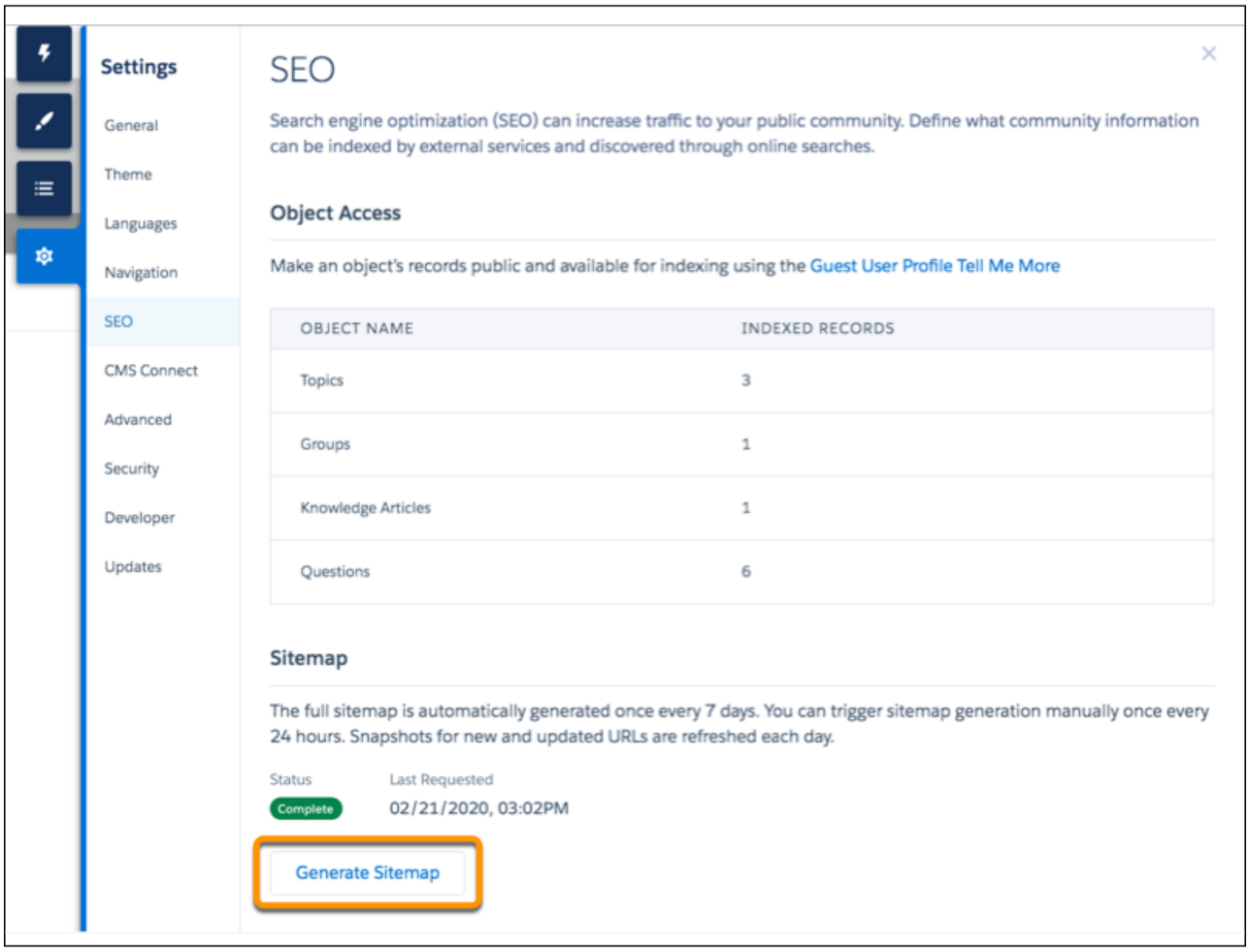
Agora você pode gerar um mapa do site SEO para sua comunidade fora do processo de geração de mapa do site automático. Inicie facilmente uma atualização manual do seu mapa do site uma vez a cada 24 horas. O mapa do site completo é atualizado automaticamente uma vez a cada domingo, enquanto o mapa do site incluindo todas as novas páginas é atualizado uma vez a cada 24 horas.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning e do Salesforce CMS acessadas por meio do Lightning Experience nas edições Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited e Developer.

Como: No Criador de experiências, vá para a guia SEO, em configurações, e clique no botão **Gerar mapa do site** para gerar manualmente um mapa do site para a sua comunidade. Você pode gerar manualmente um mapa do site uma vez a cada 24 horas e acompanhar o status do mapa do site conforme ele é processado.

Depois que o mapa do site é gerado, seu status é atualizado para indicar **Concluído**. Para a melhor experiência possível, realize uma geração de mapa do site manual no período fora de pico sem fazer nenhuma alteração no Criador.

Ao adicionar novas páginas à comunidade, esses links são incluídos em uma atualização automática do mapa do site a cada 24 horas. Se você adicionar novas páginas depois de gerar um mapa do site manualmente, elas serão adicionadas ao mapa do site de modo automático.



Adicionar propriedades de SEO dinâmico a páginas de detalhes do conteúdo

Melhore os resultados do mecanismo de pesquisa e ajude os clientes a encontrar o conteúdo do Salesforce CMS que eles procuram adicionando valores de SEO dinâmicos às páginas de detalhes do conteúdo da sua comunidade do Lightning.

Onde: Essa alteração se aplica às comunidades do Lightning usando o Salesforce CMS acessadas por meio do Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

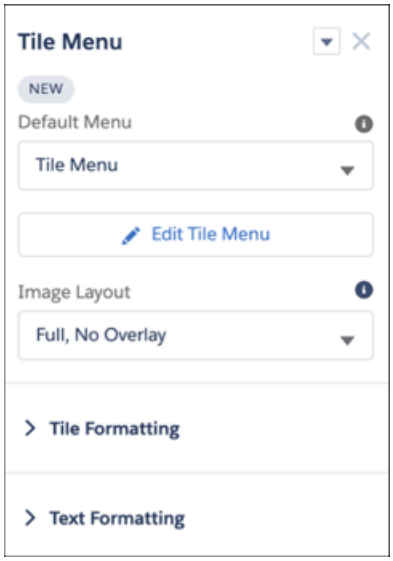
Adicionar propriedades de SEO dinâmico a páginas de detalhes do conteúdo

Personalize sua comunidade com o componente de menu de bloco reformulado

Use o menu de bloco reformulado do componente da Web do Lightning para criar uma experiência de navegação com um visual incrível na sua comunidade. As personalizações no novo menu de bloco oferecem muito mais opções para personalização que a opção anterior. Encontre o novo menu de bloco no painel do componente. Se você usa a versão antiga do menu de bloco nas páginas da comunidade e quer experimentar a nova versão, basta excluir esse componente e usar a nova versão. A nova versão contém todas as personalizações da antiga e muito mais.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Use o novo Criador de experiências do menu de bloco.



Use a nova seção Formatação de bloco e Formatação de texto das propriedades do componente para personalizar o menu de bloco como você quiser.

Nota: Se você estiver usando a versão antiga e a excluir, não poderá recuperá-la. Use a nova versão depois que a versão antiga for excluída.

CONSULTE TAMBÉM:

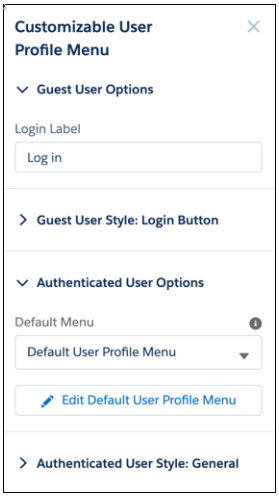
Ajuda do Salesforce: Menu de bloco (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Obtenha flexibilidade com o novo componente de menu de perfil do usuário

Agora você pode configurar itens de menu, usar personalização e escolher mostrar o logotipo e o nome da empresa. Da versão Summer '20 em diante, o componente Menu de perfil do usuário personalizável substitui o componente Perfil do usuário em comunidades do Lightning que usam o novo Modelo do B2B Commerce e novas comunidades que usam temas específicos, incluindo Ember, Stella, Webster, Citizen, Cypress e Jepson. As comunidades existentes que usam esses temas recebem o novo componente, em vez da versão antiga, quando solicitam ou alteram temas.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Abra o Criador de experiências. No cabeçalho, clique no perfil do usuário para abrir o editor de propriedades. Expanda Opções do usuário autenticado e clique em Editar menu do perfil de usuário padrão. Personalize para atender às suas necessidades. Não está vendo as opções de edição? Clique no componente do cabeçalho e verifique se o componente Menu do perfil do usuário personalizável é mostrado na lista suspensa Componente do perfil do usuário.

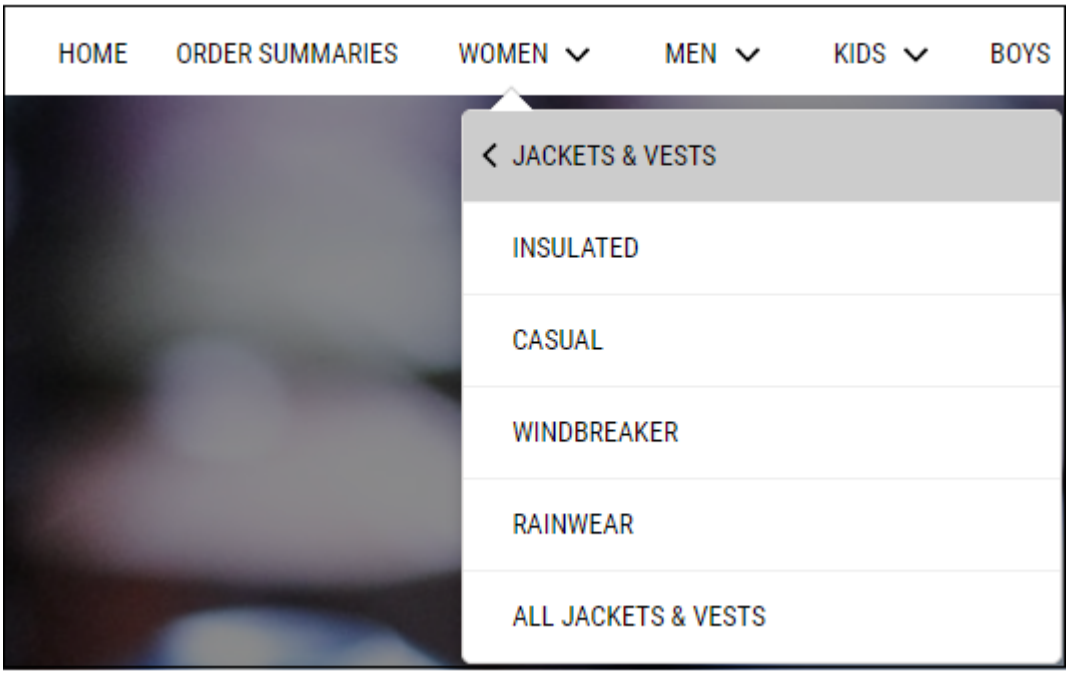


Obtenha mais opções para navegação em vários níveis em sua comunidade

Use o novo componente Menu de navegação de vários níveis para aplicar uma aparência nova à navegação na comunidade.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: Você pode usar o componente Menu de navegação de vários níveis na sua comunidade e na loja B2B. Em vez de mostrar uma hierarquia de menu, o novo componente mostra um nível por vez com ícones que guiam os usuários para os níveis superiores e inferiores. Mostre até cinco níveis de categoria.



Produtividade do desenvolvedor: Personalization, ExperienceBundle e o modelo Build Your Own (LWC)

Desenvolva comunidades com mais eficiência com aprimoramentos na personalização, no ExperienceBundle e no modelo Build Your Own (LWC).

NESTA SEÇÃO:

Crie experiências rápidas e eficientes com o modelo baseado em LWC (Visualização do desenvolvedor)
Use o modelo Build Your Own (LWC) mais recente para desenvolver comunidades que são carregadas rapidamente e fáceis de dimensionar. Com base nos Componentes da Web do Lightning (LWC), um novo modelo de programação com desempenho excepcional, esse modelo leve é compatível com soluções do LWC totalmente personalizadas. Esse modelo inclui algumas alterações desde a versão anterior.

Obtenha informações sobre a comunidade atual em componentes da Web do Lightning
Use o módulo no escopo `@salesforce/community` para importar informações sobre o contexto atual da comunidade ao desenvolver componentes da Web do Lightning para comunidades do Lightning.

O ExperienceBundle é compatível com as propriedades de layout do tema
O ExperienceBundle agora inclui propriedades do layout do tema quando recuperado, facilitando ainda mais a atualização de suas comunidades do Lightning de modo programático.

Crie experiências rápidas e eficientes com o modelo baseado em LWC (Visualização do desenvolvedor)

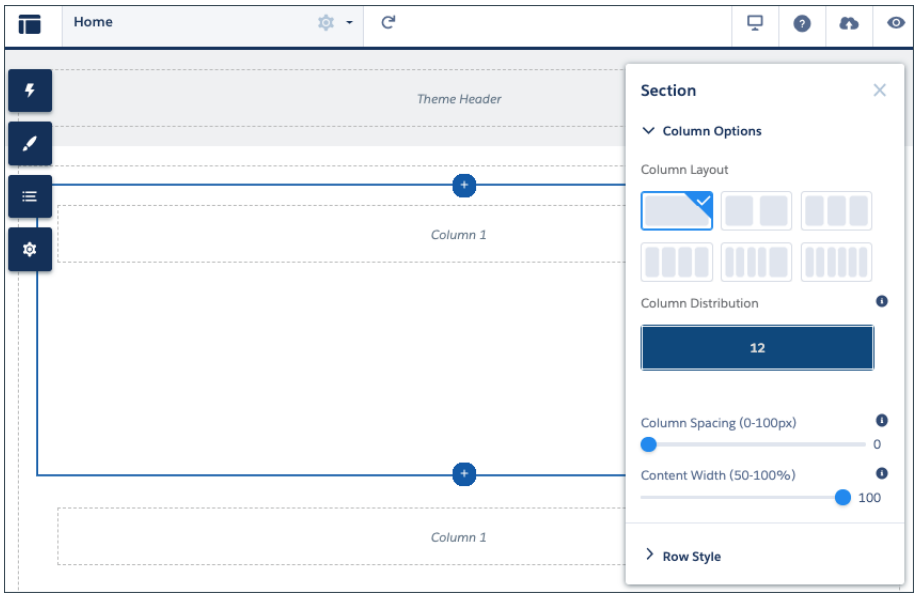
Use o modelo Build Your Own (LWC) mais recente para desenvolver comunidades que são carregadas rapidamente e fáceis de dimensionar. Com base nos Componentes da Web do Lightning (LWC), um novo modelo de programação com desempenho excepcional, esse modelo leve é compatível com soluções do LWC totalmente personalizadas. Esse modelo inclui algumas alterações desde a versão anterior.

Onde: Essa visualização para desenvolvedores se aplica a todas as comunidades acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic na Developer Edition.

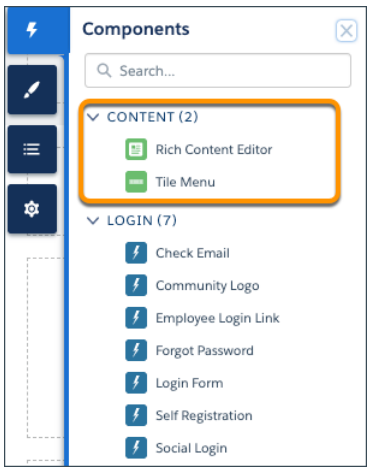
Nota: O modelo Build Your Own (LWC) está disponível como uma visualização para desenvolvedores em organizações Developer. O Build Your Own (LWC) não está disponível ao público em geral, a menos ou até que a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação, em comunicados à imprensa ou em declarações públicas. Todos os comandos, parâmetros e outros recursos estão sujeitos a alterações ou descontinuação a qualquer momento, com ou sem aviso. Não implemente uma funcionalidade desenvolvida com esses comandos ou ferramentas. Agora você pode fornecer feedback e sugestões para o modelo no grupo Comunidades do tempo de execução da Web do Lightning na Trailblazer Community.

Por quê: O modelo Build Your Own (LWC) é baseado exclusivamente no modelo de programação de Componentes da Web do Lightning e oferece desempenho e velocidades de carregamento de página incomparáveis. Desde a versão anterior, fizemos vários aprimoramentos, entre eles:

- Layouts flexíveis para páginas para que você possa ajustar o espaçamento entre colunas da mesma maneira que em comunidades do Aura.



- Novos componentes de menu de bloco e editor de conteúdo avançado.

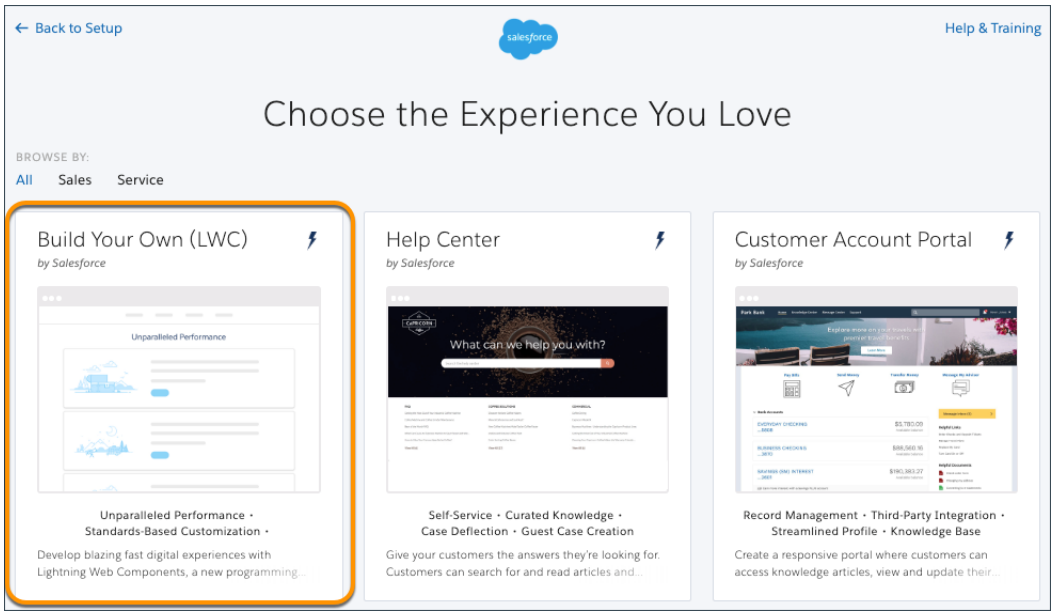


- Diversas limitações foram removidas para que os módulos do `@salesforce` tenham um comportamento mais consistente entre comunidades do LWC e do Aura. Há suporte para a integridade referencial: por exemplo, você não precisa mais republicar sua comunidade quando um nome de ativo de conteúdo muda. Além disso, agora há suporte para os seguintes módulos do `@salesforce`:
  - `@salesforce/community`
  - `@salesforce/messageChannel` (beta)

Dica: O Build Your Own (LWC) é um modelo mínimo que fornece alguns componentes e apenas as páginas mais essenciais. Assim, o modelo é mais adequado a desenvolvedores que se sentem à vontade em desenvolver componentes da Web do Lightning e trabalhar com o Salesforce DX, a API da interface do usuário e o Apex.

Como: Para começar a usar o modelo, em Configuração, insira *`Configurações da comunidade`* na caixa Busca rápida e selecione **Configurações da comunidade**. Selecione **Habilitar o modelo Build Your Own (LWC)** e salve suas alterações.

Depois de habilitar o modelo, ele aparece no assistente de criação de comunidade.



Importante: Para participantes de visualização do desenvolvedor antigos, você deve reabilitar o estilo SLDS na marcação de cabeçalho da sua comunidade. Caso contrário, o editor de rich text e os aprimoramentos de layouts flexíveis não aparecerão corretamente.

No Criador de experiências, clique em **Configurações** > **Avançado** > **Editar marcação de cabeçalho** e altere todas as expressões entre parênteses duplos para expressões entre parênteses simples.

Por exemplo, substitua:

```
<link rel="stylesheet" href="{{ basePath }}/assets/styles/styles.css?{{ versionKey }}"
 />
```

Por:

```
<link rel="stylesheet" href="{basePath}/assets/styles/styles.css?{versionKey}" />
```

CONSULTE TAMBÉM:

- Personalize sua comunidade com o componente de menu de bloco reformulado
- Obtenha informações sobre a comunidade do Lightning atual

Obtenha informações sobre a comunidade atual em componentes da Web do Lightning

Use o módulo no escopo `@salesforce/community` para importar informações sobre o contexto atual da comunidade ao desenvolver componentes da Web do Lightning para comunidades do Lightning.

Onde: Essa alteração se aplica a componentes da Web do Lightning em comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

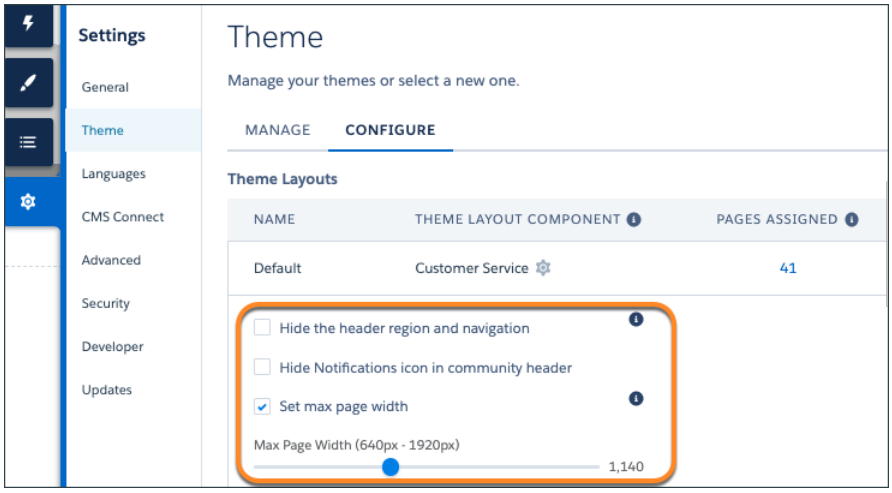
Obtenha informações sobre a comunidade do Lightning atual

O ExperienceBundle é compatível com as propriedades de layout do tema

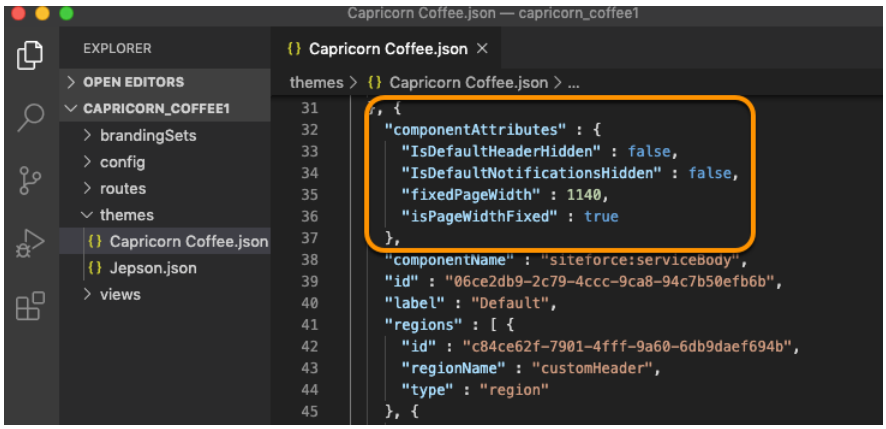
O ExperienceBundle agora inclui propriedades do layout do tema quando recuperado, facilitando ainda mais a atualização de suas comunidades do Lightning de modo programático.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: No Criador de experiências, cada layout do tema inclui várias propriedades que permitem configurar o layout, como ocultar o cabeçalho e a navegação ou configurar a largura máxima da página.



Antes, o ExperienceBundle não incluía essas propriedades nos arquivos *theme_name*.json contidos na pasta.



Usuário convidado: Políticas de segurança impostas

Nas últimas versões, a Salesforce implementou várias configurações de segurança que incluem uma política de segurança de site público geral. Na versão Summer '20, algumas configurações são habilitadas automaticamente na sua organização, e você pode recusá-las, embora isso não seja recomendado. Da próxima versão em diante, Winter '21, as configurações de segurança do site público são habilitadas e você não tem mais a opção de recusar. Garanta que sua organização habilite todas as configurações de segurança necessárias e teste sua implantação.

NESTA SEÇÃO:

Bloquear determinados campos no registro do usuário para organizações com comunidades e portais (alerta e atualização de segurança lançados anteriormente, impostos)

A Salesforce está dando aos clientes a opção de habilitar uma configuração do usuário que permite ocultar determinados campos de informações pessoais nos registros do usuário em organizações com comunidades e portais. Os campos são ocultos da visualização quando usuários externos estão acessando registros do usuário. Os usuários externos ainda podem ver os próprios registros do usuário. Essa alteração não se aplica a consultas em execução no Modo de sistema.

Atribuir automaticamente registros criados por usuários convidados a um proprietário padrão (alerta de segurança lançado anteriormente)

Para aumentar a segurança de seus dados do Salesforce, configure sua organização para que os usuários convidados não sejam mais automaticamente os proprietários dos registros criados. Em vez disso, quando um usuário convidado cria um registro, o registro é atribuído a um usuário ativo padrão na organização, que se torna o proprietário.

Recusar políticas de segurança do usuário convidado antes da versão Summer '20 (atualização lançada anteriormente)

Ao ativar essa atualização, você recusa três políticas destinadas a aumentar sua segurança de dados para usuários convidados ou não autenticados. Ativar essa atualização recusa a habilitação automática das seguintes configurações em sua organização com a versão Summer '20: Proteja o acesso ao registro do usuário, atribua novos registros criados por usuários convidados ao proprietário padrão e atribua novos registros criados por usuários convidados de Sites do Salesforce. Se a sua organização já tiver essa configuração habilitada, ativar essa atualização não mudará sua configuração.

Os usuários convidados não podem ser designados como proprietários de registros existentes

Antes da versão Summer '20, os usuários convidados não podiam ser atribuídos como proprietários de registros recém-criados. Da versão Summer '20 em diante, os usuários convidados não podem ser designados como proprietários de registros já existentes na organização.

Proteger o modelo de compartilhamento e os padrões organizacionais dos usuários convidados (alerta de segurança lançado anteriormente, aplicado)

Aprenda sobre a configuração de acesso seguro a registro do usuário convidado neste alerta de segurança e como proteger os dados da sua organização. Essa configuração aplica os padrões organizacionais privados para usuários convidados e restringe os mecanismos de compartilhamento que você pode usar para conceder acesso de registro a usuários convidados. Se você tiver uma organização do Salesforce criada antes da versão Winter '20, é recomendável revisar os padrões organizacionais externos, os grupos públicos, as filas, o compartilhamento manual e o compartilhamento gerenciado pelo Apex que você usa para conceder acesso a usuários convidados. Então substitua o acesso concedido anteriormente por esses mecanismos de compartilhamento com regras de compartilhamento de usuário convidado antes da aplicação do alerta de segurança.

Crie regras de compartilhamento do usuário convidado antes de habilitar acesso a registro seguro

Para ajudá-lo a preparar sua organização do Salesforce para melhorias de segurança do usuário convidado, agora você pode criar regras de compartilhamento de usuário convidado antes de habilitar a configuração Proteger acesso ao registro do usuário convidado. Uma regra de compartilhamento de usuário convidado é um tipo de regra de compartilhamento baseada em critérios que pode conceder acesso somente leitura a usuários convidados. Quando a configuração Proteger acesso ao registro do usuário convidado é habilitada, você pode conceder aos usuários convidados acesso a registros apenas por meio de regras de compartilhamento de usuário convidado.

Visualizar todos os usuários e outras permissões desabilitadas em perfis de usuário convidado (alerta de segurança lançado anteriormente, imposto)

Usuários convidados em geral não precisam de acesso para ver todos os usuários em uma organização do Salesforce, assim, para promover a segurança dos dados, desativamos a permissão Visualizar todos os usuários nos perfis de usuário convidado. Se você tiver uma organização de produção que foi criada antes da versão Winter '20, recomendamos verificar o acesso do usuário convidado e desmarcar a permissão Visualizar todos os usuários em seus perfis de usuário convidado. Para aprimorar a segurança, também removemos essas permissões do perfil de usuário convidado: Pode aprovar a publicação de feed e comentários, ativar a arquitetura em nível de interface do usuário, remover pessoas de mensagens diretas, visualizar tópicos e enviar email não comercial.

Permissões Modificar todos os dados, Visualizar todos os dados, Editar e Excluir em perfis de usuário em organizações criadas na Summer '20

Organizações criadas na versão Summer '20 não têm permissões para Modificar todos os dados, Visualizar todos os dados ou Excluir em nenhum objeto padrão ou personalizado para perfis de usuário convidado. Usuários convidados em organizações criadas na versão Summer '20 ainda têm permissões de edição para objetos personalizados e os três objetos padrão a seguir: Pedido, contrato e resposta à pesquisa.

Permissões Modificar todos os dados, Visualizar todos os dados, Editar e Excluir em perfis de usuário em organizações criadas antes da Summer '20

Em organizações criadas antes da versão Summer '20, estamos removendo as permissões Visualizar todos os dados, Modificar todos os dados e de exclusão em objetos personalizados e padrão para usuários convidados, mas apenas se eles nunca tiverem sido habilitados no perfil de convidado ou conjuntos de permissões para usuários convidados. Em organizações criadas antes da versão Summer '20, os perfis de usuário convidado retêm permissões de edição do convidado em todos os objetos personalizados e nos seguintes objetos padrão: Pedido, contrato e resposta à pesquisa. Os usuários convidados somente tinham permissões de edição nos três objetos padrão mencionados, e esse comportamento não mudou. Caso sua organização tenha sido criada antes da versão Summer '20, e você tenha as permissões Visualizar todos os dados, Modificar todos os dados, de edição ou de exclusão em qualquer objeto para um usuário convidado, você será notificado por um Alerta de segurança para fazer as alterações necessárias na sua organização.

Permita que convidados carreguem arquivos com segurança

Os usuários convidados talvez não consigam carregar arquivos em comunidades públicas se a configuração Proteger acesso a registro do usuário convidado estiver habilitada. Para permitir que os usuários convidados carreguem arquivos para um registro, os desenvolvedores podem especificar os atributos `fileFieldName` e `fileFieldValue` em `lightning:fileUpload`. Os atributos são usados para armazenar um valor em um campo personalizado no objeto `ContentVersion`.

Reduza as permissões de objeto para usuários convidados até a versão Winter '21 (alerta de segurança)

Com a versão Winter '21, o Salesforce está removendo as permissões Visualizar todos os dados, Modificar todos os dados e Excluir para usuários convidados e elas nunca podem ser usadas por usuários convidados em nenhum objeto. Se um objeto personalizado ou padrão tiver as permissões Visualizar todos os dados, Modificar todos os dados e excluir para usuários convidados, todas as permissões serão desativadas com a versão Winter '21. Reduza as permissões de objeto para usuários convidados se eles tiverem as permissões Visualizar todos os dados, Modificar todos os dados ou Excluir em um objeto padrão ou personalizado.

Recusar a desativação da configuração específica da comunidade para usuários convidados verem outros membros (atualização lançada anteriormente)

Ao ativar essa atualização, você recusa a desativação da configuração específica da comunidade Permitir que usuários convidados vejam outros membros dessa comunidade na versão Winter '21.

Garanta o acesso do usuário convidado a emails criados com modelos de email do Visualforce

Proteja o acesso aos dados da sua empresa ao enviar emails que usam modelos de email do Visualforce Classic a usuários convidados. Analise e atualize esses modelos para que eles ainda possam ser usados.

CONSULTE TAMBÉM:

Usuários convidados não obtêm de forma automática os registros de relacionamento inversos

Bloquear determinados campos no registro do usuário para organizações com comunidades e portais (alerta e atualização de segurança lançados anteriormente, impostos)

A Salesforce está dando aos clientes a opção de habilitar uma configuração do usuário que permite ocultar determinados campos de informações pessoais nos registros do usuário em organizações com comunidades e portais. Os campos são ocultos da visualização quando usuários externos estão acessando registros do usuário. Os usuários externos ainda podem ver os próprios registros do usuário. Essa alteração não se aplica a consultas em execução no Modo de sistema.

Onde: Essa alteração aplica-se a todas as organizações com comunidades e portais.

Quando: Essa atualização foi ativada automaticamente em 5 de janeiro de 2020 em organizações de produção.

Como: O Salesforce está lançando uma configuração de organização que permite ocultar as informações pessoais de outros usuários em páginas que mostram o registro do usuário a perfis de usuário externos e em consultas SOSL e SOQL executadas como usuários externos.

Os campos afetados são

- Alias
- EmployeeNumber
- FederationIdentifier
- SenderEmail
- Assinatura
- Username
- Divisão
- Título
- Departamento
- Extensão

Os administradores podem ativar a configuração **Ocultar informações pessoais** para a organização em Configurações de gerenciamento de usuário. Depois de habilitar a configuração, pesquisas em registros do usuário não mostram os campos afetados de outros usuários para usuários externos.

Importante:

Ativar a configuração **Ocultar informações pessoais** é uma melhor prática de segurança do Salesforce.

Dica: Essa atualização é tanto uma atualização quanto um alerta de segurança e aparece tanto no nó Atualizações da versão quanto na página Alertas de segurança em Configuração. Para garantir uma transição sem problemas, siga as recomendações passo a passo na página Alertas segurança.

CONSULTE TAMBÉM:

Atualizações de versão (beta)

Atribuir automaticamente registros criados por usuários convidados a um proprietário padrão (alerta de segurança lançado anteriormente)

Para aumentar a segurança de seus dados do Salesforce, configure sua organização para que os usuários convidados não sejam mais automaticamente os proprietários dos registros criados. Em vez disso, quando um usuário convidado cria um registro, o registro é atribuído a um usuário ativo padrão na organização, que se torna o proprietário.

Onde: Essa alteração se aplica a organizações com comunidades ativas nas edições Enterprise, Essentials, Unlimited, Performance e Developer.

Por quê: Definir um usuário da organização interno como o proprietário de registros criados por usuários convidados é uma prática recomendada de segurança do Salesforce. Embora incentivemos fortemente que você atribua um proprietário padrão, alterar a propriedade do registro pode afetar a capacidade dos usuários convidados acessarem os registros. Teste todas as alterações em um ambiente de sandbox para ver os efeitos sobre o compartilhamento de dados e a visibilidade antes de alterar a implementação em produção.

Como: Em Configuração, insira *Configurações de comunidades* na caixa de Busca rápida e selecione **Configurações de comunidades**. Selecione Atribuir novos registros criados por usuários convidados ao proprietário padrão. Clique em **Salvar**.

Em comunidades recém-criadas, o Salesforce atribui automaticamente o usuário que criou a comunidade como o proprietário padrão de todos os registros criados por usuários convidados. Altere o proprietário padrão no espaço de trabalho Administração de sua comunidade, em Preferências.

Nota: Os registros existentes na organização que já são de propriedade de usuários convidados não serão afetados por essa alteração. Porém, para melhorar a segurança dos dados, ainda recomendamos transferir a propriedade dos registros pertencentes aos usuários convidados a outro usuário na organização.

Recusar políticas de segurança do usuário convidado antes da versão Summer '20 (atualização lançada anteriormente)

Ao ativar essa atualização, você recusa três políticas destinadas a aumentar sua segurança de dados para usuários convidados ou não autenticados. Ativar essa atualização recusa a habilitação automática das seguintes configurações em sua organização com a versão Summer '20: Proteja o acesso ao registro do usuário, atribua novos registros criados por usuários convidados ao proprietário padrão e atribua novos registros criados por usuários convidados de Sites do Salesforce. Se a sua organização já tiver essa configuração habilitada, ativar essa atualização não mudará sua configuração.

Onde: A atualização da versão está visível em organizações com comunidades ativas nas edições Enterprise, Essentials, Unlimited, Performance e Developer.

Quando: As configurações de usuários convidados Proteger o acesso ao registro do usuário convidado, Atribuir novos registros criados por usuários convidados ao proprietário padrão e Atribuir novos registros criados por usuários convidados de Sites do Salesforce são habilitadas automaticamente com a versão Summer '20. Essa atualização lhe dá o tempo extra para se preparar. Se você recusar essas configurações para a versão Summer '20, deverá cumprir nossas novas políticas de segurança do convidado antes da Winter '21, quando elas serão impostas em todas as organziações.

Como: Para recusar a habilitação automática dessas configurações, ative a atualização. Para acessar as configurações na interface de usuário para ver se estão habilitadas ou não:

- Em Configuração, insira *Configurações de compartilhamento* na caixa Busca rápida. Selecione **Configurações de compartilhamento**. Você pode ver na página a caixa de seleção Proteger acesso ao registro do usuário convidado.
- Em Configuração, insira *Configurações de comunidades* na caixa de Busca rápida e selecione **Configurações de comunidades**. Você pode ver na página a caixa de seleção Atribuir novos registros criados por usuários convidados ao proprietário padrão.
- Em Configuração, insira *Sites* na caixa Busca rápida e selecione **Sites**. Você pode ver na página a caixa de seleção Atribuir novos registros criados por usuários convidados do Sites do Salesforce.

Importante: Ativar essa atualização afeta apenas organizações que não têm essas configurações habilitadas. Se a sua organização já tiver essa configuração habilitada, ativar essa atualização não mudará sua configuração.

CONSULTE TAMBÉM:

Proteger o modelo de compartilhamento e os padrões organizacionais dos usuários convidados (alerta de segurança lançado anteriormente, aplicado)

Atribuir automaticamente registros criados por usuários convidados a um proprietário padrão (alerta de segurança lançado anteriormente)

Os usuários convidados não podem ser designados como proprietários de registros existentes

Antes da versão Summer '20, os usuários convidados não podiam ser atribuídos como proprietários de registros recém-criados. Da versão Summer '20 em diante, os usuários convidados não podem ser designados como proprietários de registros já existentes na organização.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as organizações com perfis de usuário convidado para comunidades, sites do Site.com e sites do Salesforce.

Como: Essa alteração é imposta em novas organizações criadas após a versão Summer '20. Confira Recusar políticas de segurança de usuários convidados antes da versão Summer '20 (atualização crítica) para organizações criadas antes da versão Summer '20.

CONSULTE TAMBÉM:

Recusar políticas de segurança do usuário convidado antes da versão Summer '20 (atualização lançada anteriormente)

Proteger o modelo de compartilhamento e os padrões organizacionais dos usuários convidados (alerta de segurança lançado anteriormente, aplicado)

Aprenda sobre a configuração de acesso seguro a registro do usuário convidado neste alerta de segurança e como proteger os dados da sua organização. Essa configuração aplica os padrões organizacionais privados para usuários convidados e restringe os mecanismos de compartilhamento que você pode usar para conceder acesso de registro a usuários convidados. Se você tiver uma organização do Salesforce criada antes da versão Winter '20, é recomendável revisar os padrões organizacionais externos, os grupos públicos, as filas, o compartilhamento manual e o compartilhamento gerenciado pelo Apex que você usa para conceder acesso a usuários convidados. Então substitua o acesso concedido anteriormente por esses mecanismos de compartilhamento com regras de compartilhamento de usuário convidado antes da aplicação do alerta de segurança.

Onde: Essa alteração se aplica a organizações com comunidades e sites ativos nas edições Enterprise, Essentials, Unlimited, Performance e Developer.

Quando: As linhas do tempo para a distribuição e a imposição dessa configuração são publicadas em Políticas e linhas do tempo da segurança do usuário convidado.

Como: Analise as ações necessárias antes da aplicação deste alerta de segurança. Em Configuração, insira `Alertas de segurança` na caixa Busca rápida e selecione **Alertas de segurança**. Para proteger o modelo de compartilhamento e padrões organizacionais de

usuários convidados, clique em **Começar**. Siga as instruções nos guias passo a passo para revisar as configurações de compartilhamento do usuário convidado e criar regras de compartilhamento do usuário convidado.

CONSULTE TAMBÉM:

- Recusar políticas de segurança do usuário convidado antes da versão Summer '20 (atualização lançada anteriormente)
- Alertas de segurança
- *Ajuda do Salesforce*: Proteger as configurações de compartilhamento e o acesso a registros dos usuários convidados (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Crie regras de compartilhamento do usuário convidado antes de habilitar acesso a registro seguro

Para ajudá-lo a preparar sua organização do Salesforce para melhorias de segurança do usuário convidado, agora você pode criar regras de compartilhamento de usuário convidado antes de habilitar a configuração Proteger acesso ao registro do usuário convidado. Uma regra de compartilhamento de usuário convidado é um tipo de regra de compartilhamento baseada em critérios que pode conceder acesso somente leitura a usuários convidados. Quando a configuração Proteger acesso ao registro do usuário convidado é habilitada, você pode conceder aos usuários convidados acesso a registros apenas por meio de regras de compartilhamento de usuário convidado.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quando: Antes que a configuração Proteger acesso a registro do usuário convidado seja habilitada, recomendamos que você crie regras de compartilhamento de usuário convidado que substituam os mecanismos de compartilhamento usados anteriormente para conceder acesso aos usuários convidados. As linhas do tempo para a distribuição e a imposição dessa configuração são publicadas em Políticas e linhas do tempo da segurança do usuário convidado.

Como: Em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Configurações de compartilhamento` e selecione **Configurações de compartilhamento**. Na lista relacionada Regras de compartilhamento, clique em **Novo** e selecione o tipo de regra **Acesso do usuário convidado com base em critérios**.

CONSULTE TAMBÉM:

- Proteger o modelo de compartilhamento e os padrões organizacionais dos usuários convidados (alerta de segurança lançado anteriormente, aplicado)
- *Ajuda do Salesforce*: Proteja o acesso ao registro e às configurações de compartilhamento dos usuários convidados
- *Ajuda do Salesforce*: Criar regras de compartilhamento

Visualizar todos os usuários e outras permissões desabilitadas em perfis de usuário convidado (alerta de segurança lançado anteriormente, imposto)

Usuários convidados em geral não precisam de acesso para ver todos os usuários em uma organização do Salesforce, assim, para promover a segurança dos dados, desativamos a permissão Visualizar todos os usuários nos perfis de usuário convidado. Se você tiver uma organização de produção que foi criada antes da versão Winter '20, recomendamos verificar o acesso do usuário convidado e desmarcar a permissão Visualizar todos os usuários em seus perfis de usuário convidado. Para aprimorar a segurança, também removemos essas permissões do perfil de usuário convidado: Pode aprovar a publicação de feed e comentários, ativar a arquitetura em nível de interface do usuário, remover pessoas de mensagens diretas, visualizar tópicos e enviar email não comercial.

Onde: Essa alteração se aplica a organizações com comunidades ativas nas edições Enterprise, Essentials, Unlimited, Performance e Developer.

Quando: As linhas do tempo para a distribuição e a imposição dessa configuração são publicadas em Políticas e linhas do tempo da segurança do usuário convidado.

Como: Essas alterações serão habilitadas automaticamente em sua organização. Porém, você pode recusar. Na versão Summer '20, essas alterações serão obrigatórias e você não terá mais a opção de não aplicá-las.

Nota: Essas permissões são totalmente removidas em sandboxes atualizados antes da versão Spring '20. Sandboxes atualizados após a versão Spring '20 espelham as permissões vistas em sua organização de produção.

Permissões Modificar todos os dados, Visualizar todos os dados, Editar e Excluir em perfis de usuário em organizações criadas na Summer '20

Organizações criadas na versão Summer '20 não têm permissões para Modificar todos os dados, Visualizar todos os dados ou Excluir em nenhum objeto padrão ou personalizado para perfis de usuário convidado. Usuários convidados em organizações criadas na versão Summer '20 ainda têm permissões de edição para objetos personalizados e os três objetos padrão a seguir: Pedido, contrato e resposta à pesquisa.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as organizações com perfis de usuário convidado para comunidades, sites do Site.com e sites do Salesforce.

Importante: Embora ainda não estejamos removendo a permissão de edição para usuários convidados em objetos personalizados e em Pedido, Contrato e Resposta à pesquisa, ela será removida na versão Winter '21. Teste sua configuração removendo a permissão para editar em todos os objetos para os usuários convidados verem como a implementação é afetada.

Permissões Modificar todos os dados, Visualizar todos os dados, Editar e Excluir em perfis de usuário em organizações criadas antes da Summer '20

Em organizações criadas antes da versão Summer '20, estamos removendo as permissões Visualizar todos os dados, Modificar todos os dados e de exclusão em objetos personalizados e padrão para usuários convidados, mas apenas se eles nunca tiverem sido habilitados no perfil de convidado ou conjuntos de permissões para usuários convidados. Em organizações criadas antes da versão Summer '20, os perfis de usuário convidado retêm permissões de edição do convidado em todos os objetos personalizados e nos seguintes objetos padrão: Pedido, contrato e resposta à pesquisa. Os usuários convidados somente tinham permissões de edição nos três objetos padrão mencionados, e esse comportamento não mudou. Caso sua organização tenha sido criada antes da versão Summer '20, e você tenha as permissões Visualizar todos os dados, Modificar todos os dados, de edição ou de exclusão em qualquer objeto para um usuário convidado, você será notificado por um Alerta de segurança para fazer as alterações necessárias na sua organização.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as organizações com perfis de usuário convidado para comunidades, sites do Site.com e sites do Salesforce.

Importante: Embora ainda não estejamos removendo a permissão de edição para usuários convidados em objetos personalizados e em Pedido, Contrato e Resposta à pesquisa, ela será removida na versão Winter '21. Teste sua configuração removendo a permissão para editar em todos os objetos para os usuários convidados verem como a implementação é afetada.

CONSULTE TAMBÉM:

Reduza as permissões de objeto para usuários convidados até a versão Winter '21 (alerta de segurança)

Permita que convidados carreguem arquivos com segurança

Os usuários convidados talvez não consigam carregar arquivos em comunidades públicas se a configuração Proteger acesso a registro do usuário convidado estiver habilitada. Para permitir que os usuários convidados carreguem arquivos para um registro, os desenvolvedores podem especificar os atributos `fileFieldName` e `fileFieldValue` em `lightning:fileUpload`. Os atributos são usados para armazenar um valor em um campo personalizado no objeto `ContentVersion`.

Onde: A atualização da versão está visível em organizações com comunidades públicas ativas nas edições Enterprise, Essentials, Unlimited, Performance e Developer.

Reduza as permissões de objeto para usuários convidados até a versão Winter '21 (alerta de segurança)

Com a versão Winter '21, o Salesforce está removendo as permissões Visualizar todos os dados, Modificar todos os dados e Excluir para usuários convidados e elas nunca podem ser usadas por usuários convidados em nenhum objeto. Se um objeto personalizado ou padrão tiver as permissões Visualizar todos os dados, Modificar todos os dados e excluir para usuários convidados, todas as permissões serão desativadas com a versão Winter '21. Reduza as permissões de objeto para usuários convidados se eles tiverem as permissões Visualizar todos os dados, Modificar todos os dados ou Excluir em um objeto padrão ou personalizado.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as organizações do Salesforce com um ou mais objetos padrão ou personalizados com as permissões Visualizar todos os dados, Modificar todos os dados, Atualizar ou Excluir habilitadas para usuários convidados.

Como: Siga as recomendações passo a passo do alerta de segurança se ele aparecer na sua organização.

Se um alerta de segurança aparecer na sua organização, os dados da organização poderão ser expostos a usuários convidados porque você terá um ou mais objetos padrão ou personalizados com as permissões Visualizar todos os dados, Modificar todos os dados, atualizar ou excluir habilitadas para usuários convidados.

Importante: Embora não estejamos removendo a permissão de atualização para usuários convidados ainda, ela será removida futuramente. Teste sua configuração removendo a permissão para atualizar em todos os objetos para os usuários convidados verem como a implementação é afetada.

Recusar a desativação da configuração específica da comunidade para usuários convidados verem outros membros (atualização lançada anteriormente)

Ao ativar essa atualização, você recusa a desativação da configuração específica da comunidade Permitir que usuários convidados vejam outros membros dessa comunidade na versão Winter '21.

Onde: A atualização está visível em organizações do Salesforce com comunidades públicas ativas nas edições Enterprise, Essentials, Unlimited, Performance e Developer.

Quando: A configuração Permitir que usuários convidados vejam outros membros desta comunidade é automaticamente desabilitada em todas as comunidades na versão Winter '21. Essa atualização lhe dá o tempo extra de que você pode precisar para se preparar.

Como: Antes da versão Winter '20, a configuração **Visibilidade do usuário da comunidade**, quando habilitada, permitia que usuários convidados e usuários da comunidade autenticados vissem uns aos outros dentro da comunidade. Na versão Winter '20, lançamos uma nova configuração específica da comunidade, Permitir que usuários convidados vejam outros membros desta comunidade, que permite aos administradores controlar a visibilidade dos usuários convidados de modo independente da visibilidade do usuário da comunidade.

Dependendo da sua configuração de segurança, essa configuração também pode permitir que um usuário convidado, essencialmente, qualquer um na Internet, acesse informações de identificação pessoal dos usuários da comunidade. Isso pode incluir primeiro nome e sobrenome, email, campos personalizados, entre outros.

Para proteger os dados e a privacidade dos seus clientes, o Salesforce está desativando a configuração Permitir que usuários convidados vejam outros membros desta comunidade para todas as comunidades.

Dependendo das suas necessidades de negócio, habilitar essa configuração e permitir que os usuários convidados vejam uns aos outros pode ser necessário para que seu site funcione adequadamente. Portanto, reavalie e valide a necessidade de habilitar a configuração Permitir que usuários convidados vejam outros membros desta comunidade para cada comunidade. Caso você tenha uma ou mais comunidades que precisem ter essa configuração ativada, ative-a para recusar a atualização da versão Winter '21. Porém, incentivamos que você trabalhe para modificar a personalização do seu site para permitir que essa configuração seja desabilitada. Limitar a visibilidade do usuário convidado é uma melhor prática de segurança do Salesforce.

Se você não ativar essa atualização, a configuração Permitir que usuários convidados vejam outros membros desta comunidade será desativada em todas as suas comunidades (não apenas aquelas criadas após a versão Winter '20). Avalie todas as comunidades na sua organização, incluindo aquelas criadas após a versão Winter '20.

Garanta o acesso do usuário convidado a emails criados com modelos de email do Visualforce

Proteja o acesso aos dados da sua empresa ao enviar emails que usam modelos de email do Visualforce Classic a usuários convidados. Analise e atualize esses modelos para que eles ainda possam ser usados.

Onde: Essa alteração se aplica a organizações do Salesforce com comunidades públicas, sites e portais ativos, nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quando: Essa política de segurança foi lançada na Spring '20 e imposta imediatamente.

Quem: Essa alteração se aplica a modelos de email do Visualforce direcionados a usuários convidados em comunidades.

Por quê: Os emails que usam os modelos de email do Visualforce enviam informações com base no acesso do usuário a dados do Salesforce. Porém, uma vez que o acesso a dados para usuários convidados é limitado no Salesforce, o modelo não funciona.

Importante: Avalie o impacto da política de segurança do convidado e, se necessário, atualize os modelos de email do Visualforce enviados aos usuários convidados.

Como: Adicione um atributo à marca `emailTemplate` em seu modelo de email do Visualforce email.

1. Verifique se você tem a permissão de usuário do Apex de Autor.

   Nota: Qualquer usuário que crie ou atualize modelos de email do Visualforce deve ter essa permissão.

2. Abra um modelo de email do Visualforce e adicione esse atributo à marca emailTemplate:

   ```
   renderUsingSystemContextWithoutSharing="True"
   ```

3. Salve o modelo.

CONSULTE TAMBÉM:

Modelos de email: Atualizar modelos de email do Visualforce para usuários convidados

Ajuda do Salesforce: Crie modelos de email do Visualforce no Salesforce Classic (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Políticas e cronogramas de segurança do usuário convidado (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Segurança e compartilhamento: Autenticação de dois fatores para usuários externos, login integrado

Habilite a autenticação de dois fatores para seus usuários externos. Configure o login integrado para usar o tipo de página de login já configurado para a sua comunidade.

NESTA SEÇÃO:

Configurar autenticação de dois fatores para Identidade externa com uma Permissão do usuário
Habilite a autenticação de dois fatores para seus usuários externos simplesmente atribuindo a permissão do usuário de Autenticação de dois fatores para logins na interface do usuário, que adicionamos à licença de Identidade externa.

Atribuir seu tipo de página de login da comunidade ao login integrado
Configure o login integrado para usar o tipo de página de login que pode ser descoberto ou qualquer outro tipo de página de login personalizado configurado para a sua comunidade.

Melhore sua experiência de login da sua comunidade com URLs personalizados
Use URLs de logon opcionais para a sua comunidade para simplificar o processo de login único para seus usuários.

Configurar autenticação de dois fatores para Identidade externa com uma Permissão do usuário

Habilite a autenticação de dois fatores para seus usuários externos simplesmente atribuindo a permissão do usuário de Autenticação de dois fatores para logins na interface do usuário, que adicionamos à licença de Identidade externa.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Essentials, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Habilitar a autenticação de dois fatores para usuários externos

Atribuir seu tipo de página de login da comunidade ao login integrado

Configure o login integrado para usar o tipo de página de login que pode ser descoberto ou qualquer outro tipo de página de login personalizado configurado para a sua comunidade.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Personalize o tipo de página de login integrada

Melhore sua experiência de login da sua comunidade com URLs personalizados

Use URLs de logon opcionais para a sua comunidade para simplificar o processo de login único para seus usuários.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Melhore o SSO com URLs da comunidade personalizados

Outras alterações em comunidades

Saiba mais sobre pequenas mudanças que melhoram a sua experiência com comunidades.

NESTA SEÇÃO:

Compartilhe dados com parceiros usando hierarquias de conta externas

As hierarquias de contas externas eliminam a complexidade de compartilhar dados. Agora, parceiros e clientes podem facilmente compartilhar dados com outras contas externas na hierarquia.

Conversas focadas com um cabeçalho de chat aprimorado

Forneça uma experiência moderna para seus clientes com um cabeçalho de chat integrado. O design mais estreito mantém o conteúdo crítico na janela principal para uma interação mais focada.

Veja uma visualização de menu do Live Channel

Visualize rapidamente suas opções de identidade de marca do Menu do canal durante a configuração. Veja como suas cores, ícones, fontes e texto ficam em uma visualização ativa antes da implantação no seu site ou comunidade do Salesforce.

Compartilhe dados com parceiros usando hierarquias de conta externas

As hierarquias de contas externas eliminam a complexidade de compartilhar dados. Agora, parceiros e clientes podem facilmente compartilhar dados com outras contas externas na hierarquia.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Performance, Unlimited e Developer.

Quem: Esse recurso está disponível apenas aos usuários Partner e Customer.

O quê: Como as hierarquias de papel do Salesforce, os dados que pertencem a contas em uma hierarquia de contas externa estão disponíveis para o pai na hierarquia. Assim, os usuários externos não precisam depender de regras de compartilhamento para acessar os dados de suas contas secundárias.

Como: Habilite hierarquias de conta externa nas Configurações da comunidade. Depois de habilitar a preferência, o objeto Hierarquia de contas externa estará disponível para sua organização.

Conversas focadas com um cabeçalho de chat aprimorado

Forneça uma experiência moderna para seus clientes com um cabeçalho de chat integrado. O design mais estreito mantém o conteúdo crítico na janela principal para uma interação mais focada.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Essentials, Professional, Performance e Unlimited.

CONSULTE TAMBÉM:

Conversas aprimoradas com um cabeçalho de chat aprimorado

Veja uma visualização de menu do Live Channel

Visualize rapidamente suas opções de identidade de marca do Menu do canal durante a configuração. Veja como suas cores, ícones, fontes e texto ficam em uma visualização ativa antes da implantação no seu site ou comunidade do Salesforce.

Onde: Essa alteração se aplica a comunidades acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Essentials, Professional, Performance e Unlimited.

CONSULTE TAMBÉM:

Veja uma visualização de menu do Live Channel

Salesforce CMS: Novos tipos de documento e imagem, importação em massa e integração B2B

Gerencie seu conteúdo do Salesforce CMS com mais facilidade com novos tipos de conteúdo de documento e imagem. Importe rapidamente vários itens de conteúdo, como imagens, notícias, documentos ou tipos de conteúdo personalizados. E use seu conteúdo do CMS no B2B Commerce no Lightning Experience.

NESTA SEÇÃO:

Centralize seu conteúdo do CMS com tipos de documento e imagem

Com os tipos de conteúdo de imagem e documento, você pode organizar seu conteúdo sem sair do aplicativo CMS. Crie, gerencie e compartilhe seu trabalho, tudo em um só lugar.

Importar conteúdo para seu espaço de trabalho do Salesforce CMS

Importe conteúdo, como imagens, notícias, documentos ou tipos de conteúdo personalizados, para um espaço de trabalho no Salesforce CMS carregando um arquivo .zip de arquivos JSON. Transfira conteúdo de uma fonte externa ou CMS ou importe imagens em massa de um gerenciador de ativos digital (DAM) para aprimoramento do produto.

Adicionar propriedades de SEO dinâmico a páginas de detalhes do conteúdo

Melhore os resultados do mecanismo de pesquisa e ajude os clientes a encontrar o conteúdo do Salesforce CMS que eles procuram. Agora você pode adicionar valores de SEO dinâmicos às páginas de detalhes do conteúdo da sua comunidade do Lightning.

Personalizar Coleções do CMS

Crie uma experiência personalizada para seus usuários com a nova opção Personalização no componente Coleção do CMS. Use-a para determinar que coleção seu usuário vê conforme os critérios de público.

E use o Conteúdo do Salesforce CMS com o B2B Commerce no Lightning Experience

O Salesforce CMS é compatível com o B2B Commerce no Lightning Experience, que agora está disponível ao público em geral. Adicione imagens e anexos a um espaço de trabalho do Salesforce CMS e então os inclua com os produtos e as categorias na sua loja.

Permissão do usuário Criar espaços de trabalho e canais do CMS

Atualizamos o nome da permissão do usuário que controla quem pode criar espaços de trabalho e canais do Salesforce CMS. A permissão de usuário Gerenciar espaços de trabalho e canais do CMS agora se chama Criar espaços de trabalho e canais do CMS. Quando habilitada, a permissão Criar espaços de trabalho e canais do CMS permite que os usuários criem e editem Espaços de trabalho e Canais do CMS.

Centralize seu conteúdo do CMS com tipos de documento e imagem

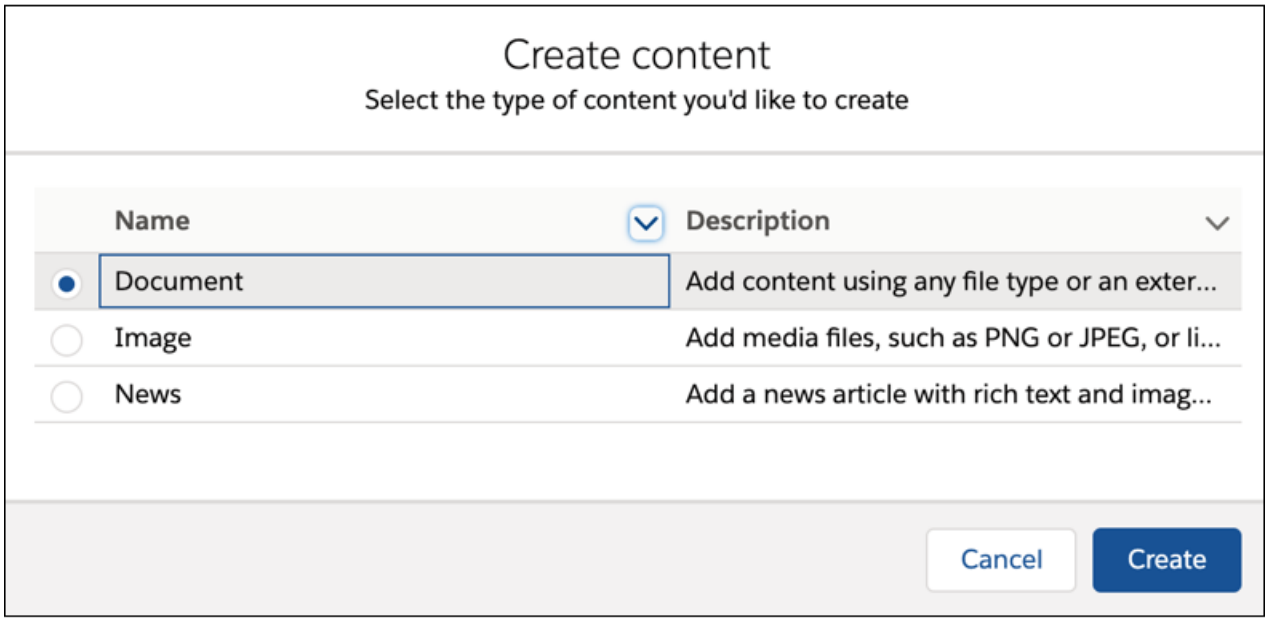
Com os tipos de conteúdo de imagem e documento, você pode organizar seu conteúdo sem sair do aplicativo CMS. Crie, gerencie e compartilhe seu trabalho, tudo em um só lugar.

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

Quem: Para criar conteúdo, você deve ter um papel de colaborador no espaço de trabalho do CMS.

Como: Gerenciar seu conteúdo do Salesforce CMS acaba de ficar mais fácil com os novos tipos de conteúdo de documento e imagem. Quando você adiciona conteúdo a um espaço de trabalho, pode escolher carregar um arquivo diretamente do seu desktop ou vincular a um URL externo.

Nota: Para links do URL, garanta que o domínio que você está usando seja permitido pela sua organização para que seus usuários possam acessar o conteúdo.

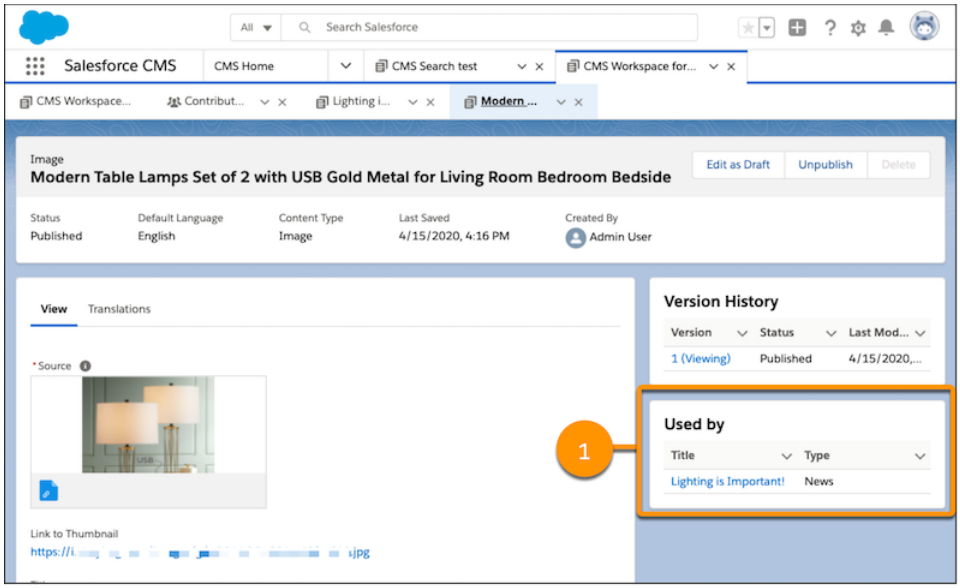


Redefina a experiência do conteúdo para seus usuários sem se preocupar com limites de registro, pois imagens e documentos não são considerados nos limites de registro de conteúdo. Conforme sua empresa cresce, o seu conteúdo pode crescer também.

Nota: Analise as diretrizes para todos os arquivos que você puder armazenar na sua organização. Qualquer conteúdo adicionado será considerado no limite de armazenamento da sua organização.

Seu conteúdo fica na página inicial do Espaço de trabalho do CMS. Aqui, você pode pesquisar por título de uma imagem ou documento adicionado ao seu espaço de trabalho, verificar o status de rascunho dos seus itens e expandir sua comunidade com o novo conteúdo para atender às suas necessidades de negócio.

Você pode encontrar imagens que foram armazenadas anteriormente na Biblioteca de ativos no espaço de trabalho do CMS em que foram usadas. Agora, você pode ver que outro conteúdo faz referência a uma imagem com um cartão de visão rápida "Usado por" na página de detalhes da imagem. (1) Inclua imagens que já estão no seu espaço de trabalho em um artigo de notícias ou qualquer conteúdo personalizado sem sair do aplicativo CMS. Publique suas imagens para vê-las e selecioná-las na página de detalhes do conteúdo. Ou publique imagens diretamente ao adicionar uma nova imagem de um tipo de conteúdo personalizado ou de notícias.



Atualizar o conteúdo com imagens é fácil. Publique uma nova versão de uma imagem e todo o conteúdo que faz referência a ela é carregado também. Cancele a publicação de uma imagem e todo o conteúdo que faz referência a ela não exibe mais a imagem. O cartão de visão rápida "Usado por" na página de detalhes da imagem mostra em que local uma imagem é referida. Você ainda pode fazer uma publicação em blog com uma referência a uma imagem excluída ou cuja publicação foi cancelada. Nós exibiremos uma mensagem na página de detalhes da criação para informá-lo de que a referência à imagem não está mais disponível sem impedi-lo de publicar o conteúdo.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Adicione seu site à lista de permissões do CORS (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Alocações de armazenamento de arquivo e dados (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

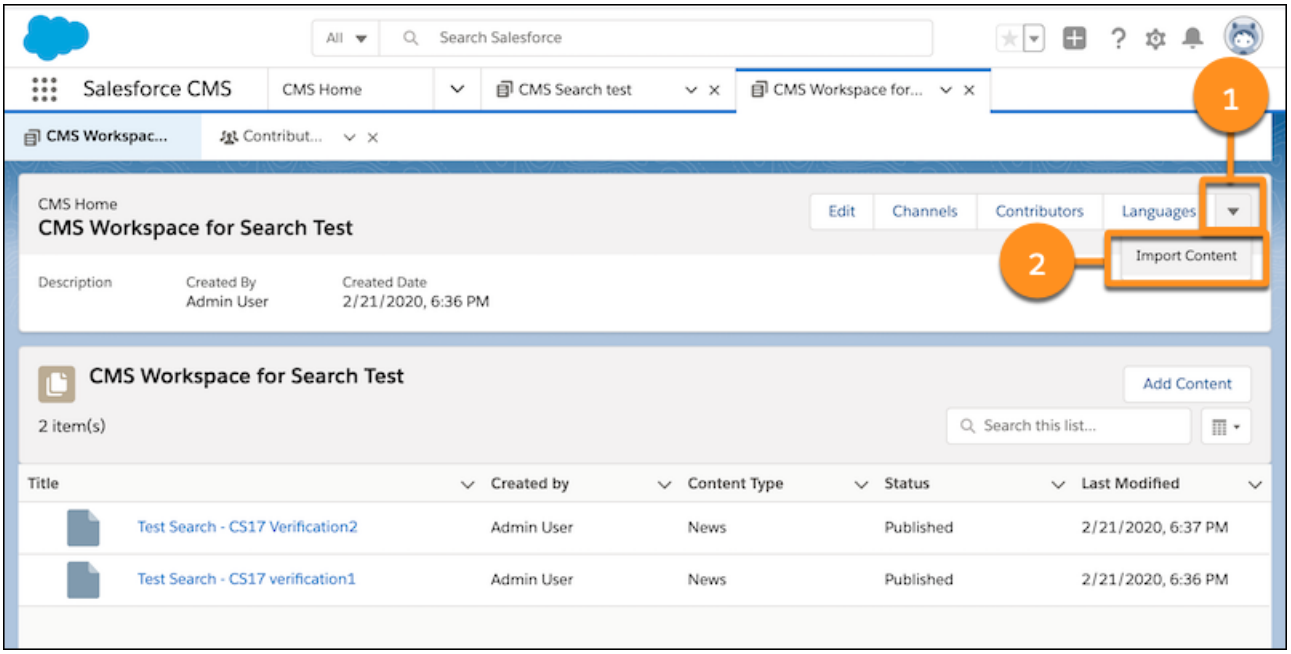
Importar conteúdo para seu espaço de trabalho do Salesforce CMS

Importe conteúdo, como imagens, notícias, documentos ou tipos de conteúdo personalizados, para um espaço de trabalho no Salesforce CMS carregando um arquivo .zip de arquivos JSON. Transfira conteúdo de uma fonte externa ou CMS ou importe imagens em massa de um gerenciador de ativos digital (DAM) para aprimoramento do produto.

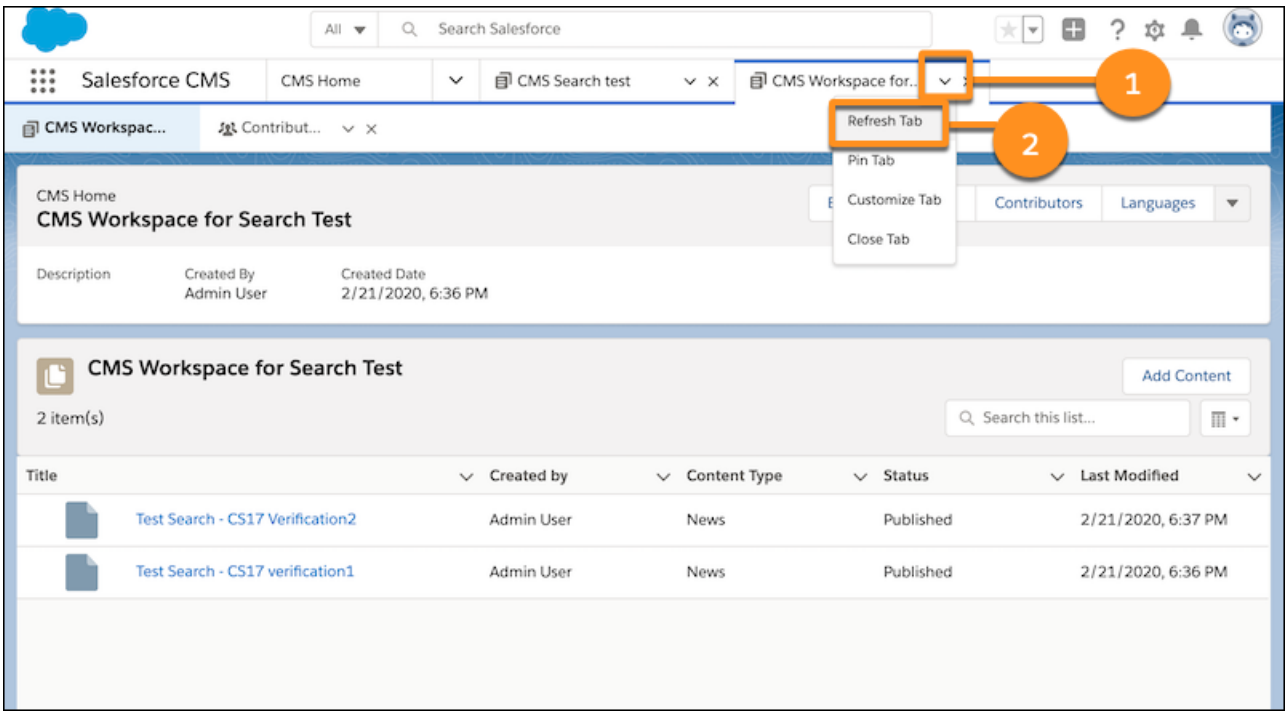
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quem: Para importar conteúdo, você deve ter um papel de administrador de conteúdo nesse espaço de trabalho do CSM ou ser um administrador do Salesforce.

Como: Insira os detalhes do conteúdo em arquivos JSON e crie um arquivo .zip dos arquivos. Então, quando o espaço de trabalho for aberto no Salesforce CMS, clique no menu suspenso (1) e selecione **Importar conteúdo** (2) e selecione o arquivo .zip para carregar.



Quando o conteúdo é importado com sucesso para o Salesforce CMS, ele preenche a lista de conteúdo do espaço de trabalho do CMS. Clique no menu suspenso na guia de título do espaço de trabalho (1) e selecione **Atualizar guia** (2) para vê-lo.



CONSULTE TAMBÉM:

Importar conteúdo para seu espaço de trabalho do Salesforce CMS

Adicionar propriedades de SEO dinâmico a páginas de detalhes do conteúdo

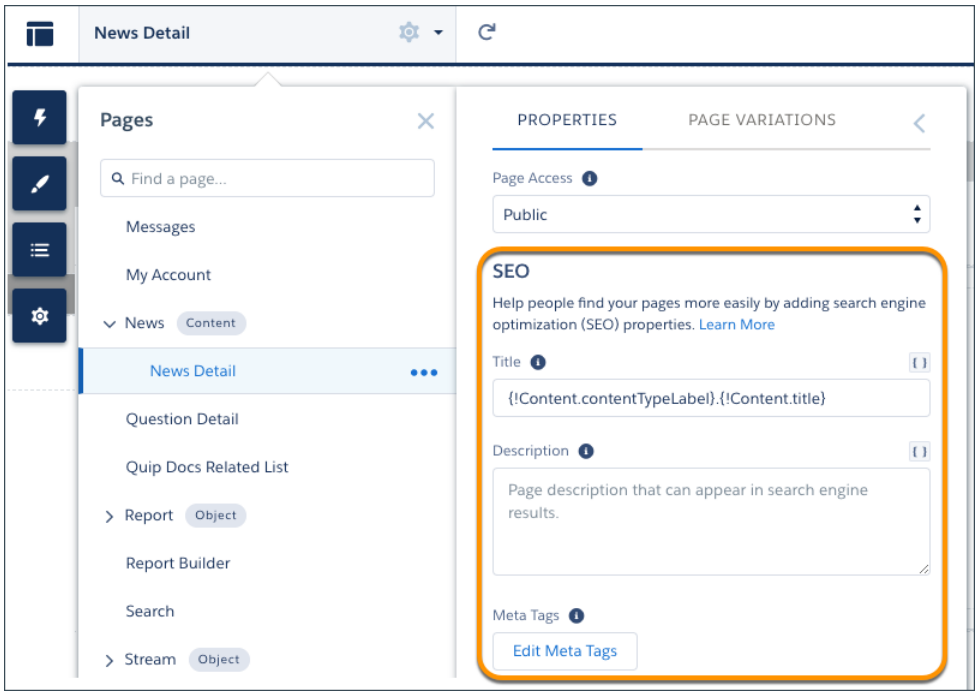
Melhore os resultados do mecanismo de pesquisa e ajude os clientes a encontrar o conteúdo do Salesforce CMS que eles procuram. Agora você pode adicionar valores de SEO dinâmicos às páginas de detalhes do conteúdo da sua comunidade do Lightning.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce CMS com canais de comunidade do Lightning acessados por meio do Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Nas propriedades das páginas no Criador de experiências, você pode usar expressões para adicionar o título de página dinâmica e valores de descrição do conteúdo associado, junto com marcas de metadados dinâmicas.

Por exemplo, você pode mostrar o tipo de item de conteúdo e o título nos resultados da pesquisa usando a expressão `{!Content.contentTypeLabel}.{!Content.title}`.

Essas propriedades do SEO estão disponíveis a todas as páginas de detalhes do conteúdo, como Detalhes das notícias, Detalhes do documento e Detalhes da imagem. As páginas de detalhes do conteúdo são incluídas automaticamente no mapa do site.



Personalizar Coleções do CMS

Crie uma experiência personalizada para seus usuários com a nova opção Personalização no componente Coleção do CMS. Use-a para determinar que coleção seu usuário vê conforme os critérios de público.

Onde: Essa alteração se aplica às comunidades do Lightning usando o Salesforce CMS acessadas por meio do Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Aprimore a personalização com menus de navegação, menus de bloco e coleções do CMS

E use o Conteúdo do Salesforce CMS com o B2B Commerce no Lightning Experience

O Salesforce CMS é compatível com o B2B Commerce no Lightning Experience, que agora está disponível ao público em geral. Adicione imagens e anexos a um espaço de trabalho do Salesforce CMS e então os inclua com os produtos e as categorias na sua loja.

Onde: Essa alteração se aplica ao B2B Commerce com o Salesforce CMS habilitado, acessado por meio do Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quem: Esse recurso está disponível para usuários com uma licença do B2B Commerce.

CONSULTE TAMBÉM:

B2B Commerce no Lightning Experience

Permissão do usuário Criar espaços de trabalho e canais do CMS

Atualizamos o nome da permissão do usuário que controla quem pode criar espaços de trabalho e canais do Salesforce CMS. A permissão de usuário Gerenciar espaços de trabalho e canais do CMS agora se chama Criar espaços de trabalho e canais do CMS. Quando habilitada, a permissão Criar espaços de trabalho e canais do CMS permite que os usuários criem e editem Espaços de trabalho e Canais do CMS.

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

Arquivos: Maior segurança de arquivo e descontinuação do suporte para a execução do Adobe Flash

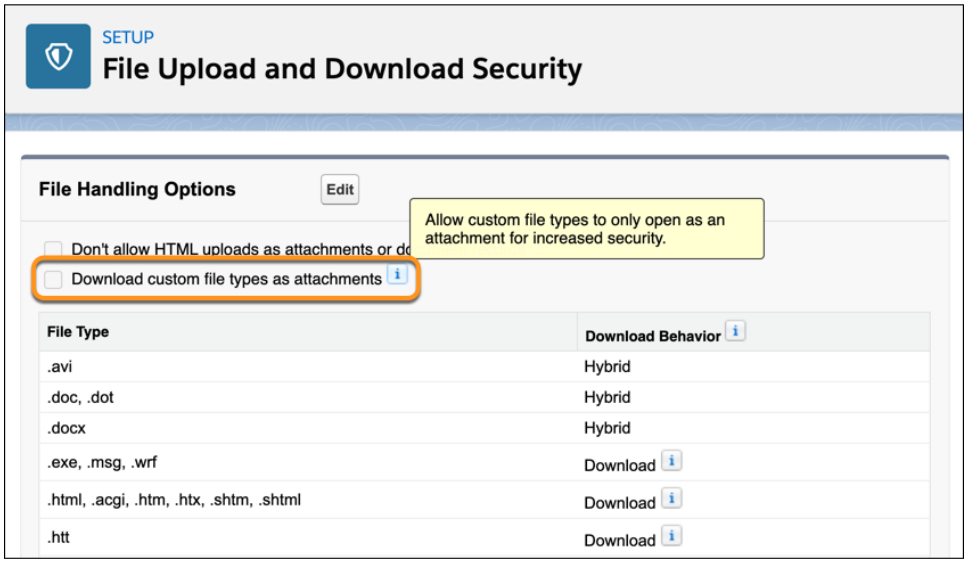
Permita que seus usuários baixem todos os tipos de arquivos personalizados como anexos. Mude sua representação de arquivo na API REST do Connect do Adobe Flash para SVG.

Permita que tipos de arquivo personalizados sejam baixados como anexo

Para aumentar a segurança de seus dados do Salesforce, permita que seus usuários baixem todos os tipos de arquivo personalizados como anexos.

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

Como: Selecione Baixar tipos de arquivo personalizados como anexos na página Segurança de upload e download de arquivo em Configuração. Com essa preferência habilitada, o Salesforce baixa com segurança tipos de arquivo não reconhecidos em vez de abri-los no navegador. Recomendamos fortemente que você habilite a configuração e veja como ela afeta sua configuração antes que essa preferência seja habilitada automaticamente.



Alterar sua representação de arquivo na API REST do Connect

Com a versão Summer '20, a API REST do Connect não retorna mais uma representação do Adobe Flash por padrão. Na versão Winter '21, a API REST do Connect para de criar representações do Adobe Flash. Mude para uma representação SVG.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic em todas as edições, exceto Professional.

Como: Se você precisar de representações do Adobe Flash na versão Summer '20, entre em contato com o suporte ao cliente. Recomendamos usar o recurso Visualização de arquivo da API REST do Connect para obter uma representação do SVG em vez disso.

Aplicativo móvel: Aprimoramentos nas notificações e no aplicativo Salesforce móvel

Faça mais sem sair do aplicativo Salesforce móvel com uma navegação personalizada e lembretes de atividades móveis (piloto). Envie mais notificações por push e envie notificações personalizadas a aplicativos externos. Qualquer pessoa com acesso a uma comunidade do Lightning agora pode acessar o aplicativo Mobile Publisher Playground.

NESTA SEÇÃO:

Aplicativo Salesforce móvel: Aprimoramentos na navegação e lembretes de atividade móvel (piloto)

Vá para seu email para Salesforce para iOS facilmente com links universais. Reordene seus itens de navegação para aplicativos do Lightning diretamente do aplicativo móvel. Coloque os lembretes de atividade no bolso do usuário com o piloto móvel.

Notificações: Plataforma do Notification Builder e mais notificações por push

Envie notificações personalizadas a seus aplicativos conectados externos. Alcance mais usuários com mais frequência com limites de notificação por push maiores.

Mobile Publisher para comunidades: Alterne entre diferentes modos de teste e maior acesso ao aplicativo Publisher Playground

O aplicativo Mobile Publisher Playground agora está disponível a mais usuários que podem acessar comunidades do Lightning. Também há uma nova tela de configuração que lhe permite alternar entre diferentes modos de teste.

Salesforce Anywhere: Simplifique e otimize a colaboração do Salesforce (beta)

Centralize sua experiência de colaboração do Salesforce e aumente a produtividade da equipe com o aplicativo móvel Salesforce Anywhere. Seus usuários podem conversar sobre registros do Salesforce e colaborar com eles, obter alertas personalizados sobre alterações a dados do Salesforce e fazer atualizações de registro no aplicativo enquanto estiverem em trânsito.

Aplicativo Salesforce móvel: Aprimoramentos na navegação e lembretes de atividade móvel (piloto)

Vá para seu email para Salesforce para iOS facilmente com links universais. Reordene seus itens de navegação para aplicativos do Lightning diretamente do aplicativo móvel. Coloque os lembretes de atividade no bolso do usuário com o piloto móvel.

NESTA SEÇÃO:

Tudo o que há de novo no aplicativo Salesforce móvel
Nossa última rodada de recursos novos e aprimorados do aplicativo Salesforce móvel facilita o acesso em trânsito ao Salesforce.

Tudo o que há de novo no aplicativo Salesforce móvel

Nossa última rodada de recursos novos e aprimorados do aplicativo Salesforce móvel facilita o acesso em trânsito ao Salesforce.

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

A maioria dos recursos ficará disponível para o aplicativo Salesforce móvel na semana de 20 de julho de 2020.

Aprimoramentos e alterações no aplicativo Salesforce móvel	Salesforce para Android	Salesforce para iOS	Configurar no site completo
Sistema operacional e navegador			
Os requisitos do aplicativo Salesforce móvel mudaram na página 388	✔	✔	
Descontinuação da experiência de navegador da Web do Salesforce móvel na página 389			
Acesso a dados e modos de exibição			
Acesse todas as listas em páginas iniciais de objeto do Android na página 389	✔		
Limpe seu cache a qualquer momento no Android na página 390	✔		
Vá direto ao ponto com Destaques de relatório na página 390		✔	✔
Navegação e ações			
Reordenar itens do menu de navegação para aplicativos do Lightning na página 391	✔	✔	
Abra links com um toque no iOS na página 392		✔	
Notificações			

Aprimoramentos e alterações no aplicativo Salesforce móvel	Salesforce para Android	Salesforce para iOS	Configurar no site completo
Os limites das notificações por push aumentaram na página 393	✔	✔	
Acesso e segurança			
Proteja seus dados com atualizações de segurança móveis aprimoradas na página 393	✔	✔	✔

Os requisitos do aplicativo Salesforce móvel mudaram

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

Requisitos da plataforma móvel

Requisitos de sistema operacional e versão

Os usuários do Android agora podem executar o aplicativo Salesforce móvel no Android 7.0 ou posterior. Antes, oferecíamos suporte a Android 6.0 ou posterior.

Requisitos do navegador móvel

Descontinuamos a Web do Salesforce móvel. Para acessar o Salesforce de um dispositivo móvel, use o aplicativo Salesforce móvel para download da App Store ou do Google Play ou use o Lightning Experience em navegadores para iPad.

Para permitir a inovação e manter o Salesforce atualizado em um mercado móvel em rápida evolução, os requisitos mínimos da plataforma estão sujeitos a mudanças a critério exclusivo da Salesforce, com ou sem aviso prévio.

Dispositivos móveis usados para teste do Salesforce

O Salesforce executa testes automatizados e manuais do aplicativo Salesforce móvel para iOS e Android em um conjunto de dispositivos móveis selecionado. Esta é a lista de dispositivos para a versão Summer '20.

Plataforma	Telefones	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 • Samsung Galaxy Note 8	

Plataforma	Telefones	Tablets
iOS	• iPhone 11 Pro/Pro Max • iPhone 11 • iPhone XR • iPhone XS Max • iPhone X • iPhone 8/8 Plus • iPhone 7/7 Plus • iPhone SE • iPhone 6S • iPhone 6	• iPad Pro 10,5" • iPad Air 2 • iPad Mini 4

Os clientes não são impedidos de usar o Salesforce em dispositivos não testados que atendam às exigências de plataforma atuais. O Salesforce pode não ser capaz de replicar alguns problemas para clientes que utilizam o Salesforce em dispositivos não testados devido a personalizações específicas do fabricante.

Para permitir a inovação e manter o Salesforce atualizado em um mercado móvel em rápida evolução, a lista de dispositivos testados pelo Salesforce está sujeita a mudanças a critério exclusivo da Salesforce, com ou sem aviso prévio.

Descontinuação da experiência de navegador da Web do Salesforce móvel

Descontinuamos o acesso à Web do Salesforce móvel na versão Summer '20. Para acessar o Salesforce de um dispositivo móvel, use o aplicativo Salesforce móvel para download do Google Play ou da App Store. Ou use o Lightning Experience no Safari do iPad.

Onde: Essa alteração se aplica à Web móvel do Salesforce em todas as edições, exceto Database.com.

CONSULTE TAMBÉM:

Artigo do Knowledge: Descontinuação da experiência da Web do Salesforce móvel

Acesse todas as listas em páginas iniciais de objeto do Android

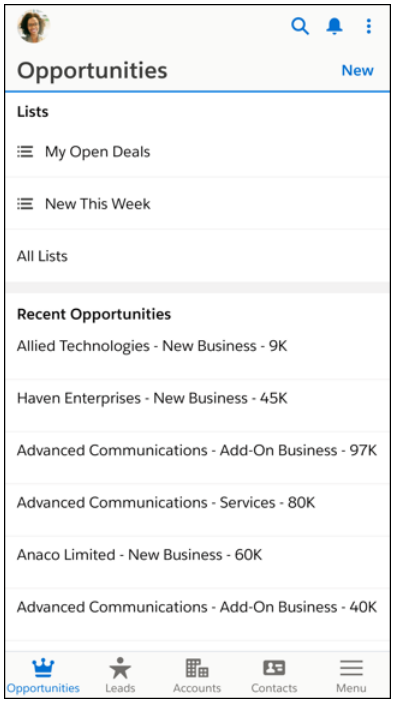
Os usuários do Android podem acessar todas as listas nas páginas iniciais do objeto. Antes, os usuários viam apenas as duas listas mais recentes que tinha acessado no site do Salesforce Desktop, o que deixava novos usuários com páginas iniciais de objeto vazias e não tão úteis.

Onde: Essa alteração se aplica ao aplicativo Salesforce móvel para Android em todas as edições, exceto Database.com.

Quando: Essa alteração estará disponível na semana de 20 de julho de 2020.

Por quê: Para muitos usuários, as listas são uma ótima maneira de classificar, priorizar e analisar os registros mais importantes para eles. Além das duas listas mais acessadas recentemente do usuário, cada página inicial do objeto inclui um link para ver Todas as listas para aquele objeto.

Abaixo das listas, os usuários podem facilmente ver os registros acessados recentemente para o objeto.



Limpe seu cache a qualquer momento no Android

Os usuários do Android podem garantir os dados e os layouts de registro mais atualizados limpando o cache imediatamente no aplicativo Salesforce móvel. Antes, os usuários do Android precisavam ir para as configurações do dispositivo para limpar o cache.

Onde: Essa alteração se aplica ao aplicativo Salesforce móvel para Android em todas as edições, exceto Database.com.

Quando: Essa alteração estará disponível na semana de 20 de julho de 2020.

Por quê: Em vez de sair do aplicativo e então reabri-lo para forçar a atualização de dados, os usuários agora podem ir para o menu do perfil. Em Configurações, toque em **Avançado** e então em **Limpar dados em cache**.

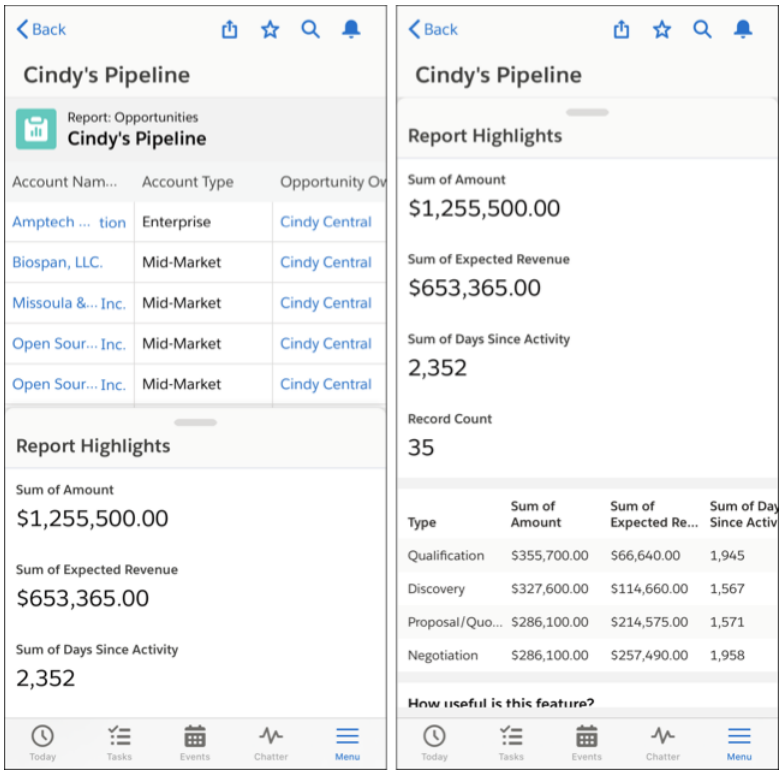
Vá direto ao ponto com Destaques de relatório

Os usuários podem obter uma visão geral de alto nível dos relatórios no aplicativo Salesforce móvel. O recurso Destaques do relatório mostra resumos de até oito métricas-chave, incluindo valores médios, totais gerais, subtotais, contagens de registro e resultados da coluna de fórmula. Para relatórios de resumo e de matriz, os usuários também podem ver os totais para grupos com base no campo de grupo de primeiro nível.

Onde: Essa alteração se aplica ao aplicativo Salesforce móvel para iOS em todas as edições, exceto Database.com.

Quando: Essa alteração estará disponível na semana de 20 de julho de 2020.

Por quê: Quando os usuários visualizam os relatórios em um dispositivo móvel, eles querem uma visão geral das informações, em vez de rolarem por uma longa tabela de relatórios detalhada. Os totais resumidos os ajudam a entrar e sair dos dados e seguirem adiante com suas tarefas.



Os usuários podem personalizar as métricas que aparecem nos Destaques do relatório na página de execução de relatório no desktop do Lightning Experience.

Reordenar itens do menu de navegação para aplicativos do Lightning

Usuários móveis têm mais controle sobre como configuram a barra de navegação e o menu de navegação. Em qualquer aplicativo do Lightning com a personalização habilitada, os usuários podem reordenar os itens de navegação no aplicativo Salesforce móvel. Antes, os usuários precisavam fazer alterações na versão de desktop de um aplicativo Lightning. Essas alterações afetam o menu de navegação móvel, a barra de navegação móvel e a barra de navegação de desktop.

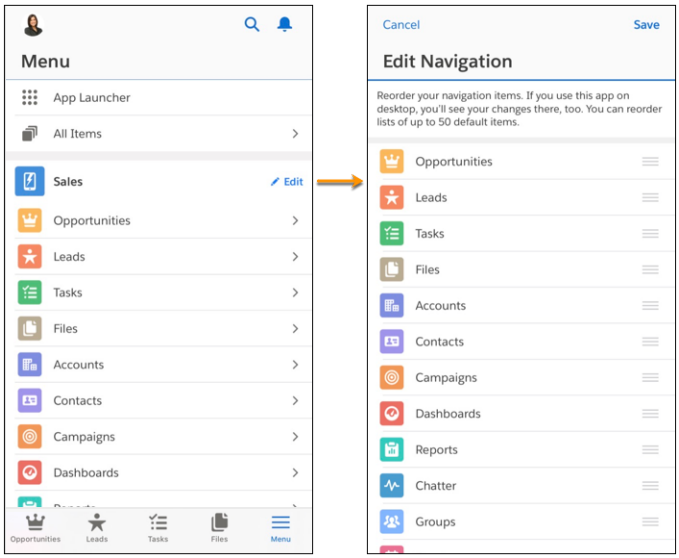
Onde: Essa alteração se aplica ao aplicativo Salesforce móvel para Android e iOS em todas as edições, exceto Database.com.

Quando: Essa alteração estará disponível na semana de 20 de julho de 2020.

Por quê: Se um usuário é principalmente móvel ou está apenas em uma viagem longa, reorganizar os itens de navegação conforme o fluxo de trabalho móvel é uma medida de produtividade inteligente. Os usuários podem reordenar os itens de navegação para colocar os itens que mais usam na parte superior do menu de navegação. Os quatro primeiros itens no menu aparecem também na barra de navegação na parte inferior da tela, em que estão sempre a fácil alcance. Agora que os usuários podem fazer alterações de dentro do aplicativo Salesforce móvel, é possível personalizar os itens de navegação para um aplicativo Lightning apenas móvel sem precisar pedir ajuda aos administradores.

Nota: Os itens que estão disponíveis apenas no aplicativo Salesforce móvel, como o Today, não podem ser reordenados.

Para reordenar os itens, acesse o menu de navegação, toque no ícone Editar e arraste os itens conforme necessário.



Como: A personalização está habilitada por padrão em um aplicativo do Lightning. Porém, se você não quiser que seus usuários personalizem a barra de navegação para um aplicativo específico, desabilite a personalização. Em Configuração no Lightning Experience, acesse **Gerenciador de aplicativo**. Para o aplicativo desejado, selecione **Opções de aplicativo**. Selecione **Desabilitar personalização do usuário final de itens de navegação neste aplicativo**.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Personalizar um menu de navegação do aplicativo do Lightning no aplicativo Salesforce móvel (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

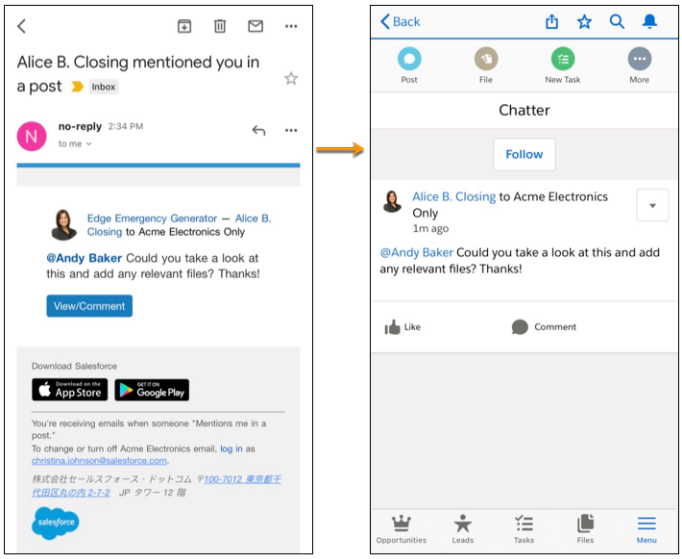
Abra links com um toque no iOS

Os usuários do aplicativo Salesforce móvel com iOS 13 ou posterior agora podem tocar apenas uma vez para abrir o URL do Lightning e links de notificação do Chatter no telefone. Antes, os usuários usavam toque para percorrer várias páginas para visualizar o conteúdo.

Onde: Essa alteração se aplica ao aplicativo Salesforce móvel para iOS em todas as edições, exceto Database.com. Essa alteração não se aplica ao aplicativo Salesforce móvel criado com o programa Mobile Publisher.

Quando: Essa alteração estará disponível na semana de 20 de julho de 2020.

Por quê: Antes, quando os usuários tocavam em um link do Salesforce no email do dispositivo móvel, tocavam no pop-up "Abrir no Salesforce" antes de acessarem o conteúdo. Se os usuários não tinham o aplicativo móvel instalado, havia mais telas e mais toques. Agora, chegar ao aplicativo móvel é simples.



Esse recurso funciona também no iPad para usuários que têm o aplicativo Salesforce instalado no dispositivo. Usuários do iPad sem o aplicativo instalado são levados para a página no Lightning Experience no navegador. É solicitado que os usuários do iPhone sem o aplicativo instalado instalem-no.

Os usuários do Android são solicitados a escolher o aplicativo certo na primeira vez em que tocam em um link do Salesforce, e podem dizer para o Android lembrar-se da escolha. Essa experiência não muda.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Abra links com um toque no iOS (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Os limites das notificações por push aumentaram

Você pode enviar até 20 mil notificações por push do iOS e 10 mil do Android por hora por organização.

Onde: Essa alteração se aplica ao aplicativo Salesforce móvel para Android e iOS em todas as edições, exceto Database.com.

Proteja seus dados com atualizações de segurança móveis aprimoradas

Foi integrada mais proteção à segurança móvel aprimorada para o aplicativo Salesforce móvel. Agora você pode impor novas políticas, como forçar um usuário a fazer login novamente quando o dispositivo móvel for reiniciado. Essas novas políticas aumentam a segurança dos dados do aplicativo Salesforce e dos dados pessoais dos usuários.

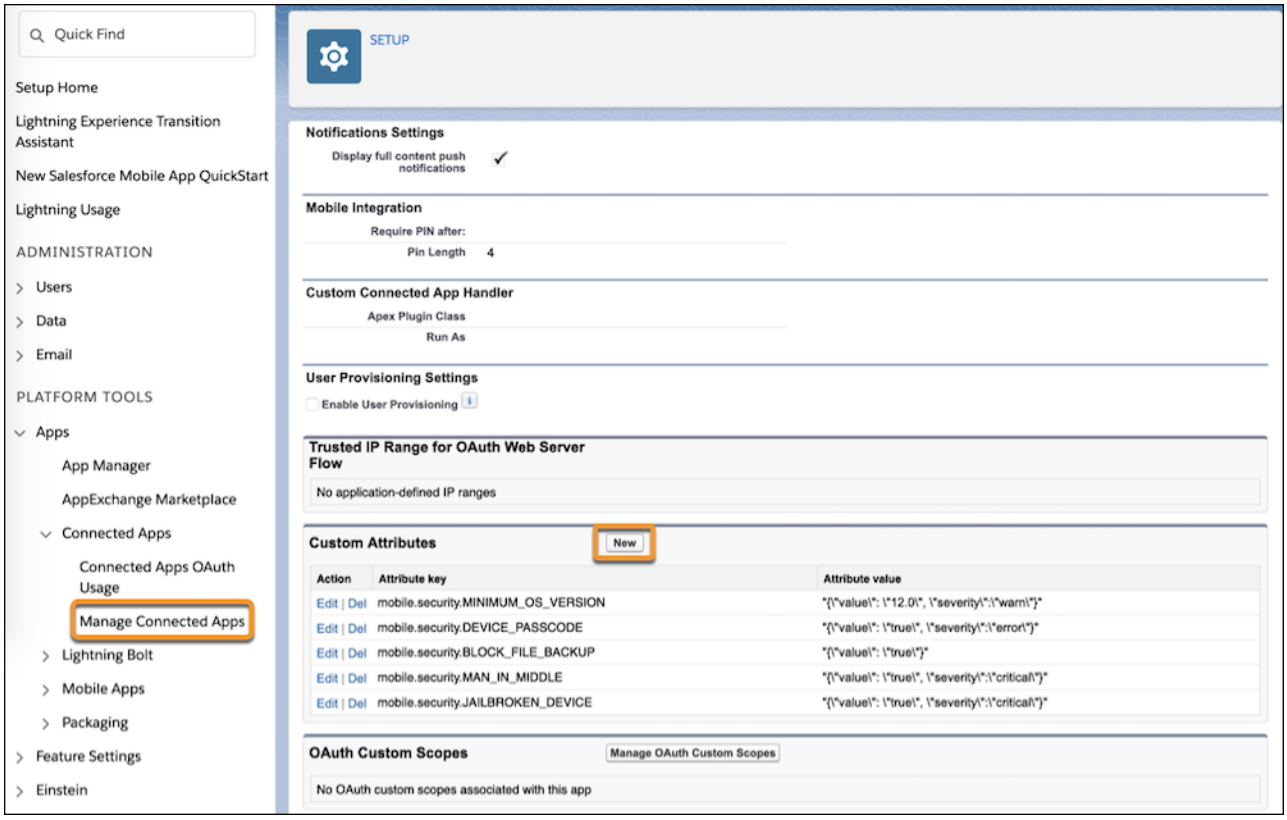
Onde: Disponível por um custo extra para o novo aplicativo Salesforce móvel em todas as edições, exceto Essentials e Database.com.

Quando: Essa alteração estará disponível na semana de segunda-feira, 20 de julho de 2020.

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

Por quê: Atualizações de segurança móvel aprimoradas incluem fazer com os usuários façam login novamente quando os dispositivos móveis forem reiniciados ou um novo ID biométrico for adicionado. Você também pode especificar um número de dias pelos quais o usuário fica offline sem uma atualização de política e desabilitar o armazenamento em cache do URL (somente iOS).

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



CONSULTE TAMBÉM:

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

Notificações: Plataforma do Notification Builder e mais notificações por push

Envie notificações personalizadas a seus aplicativos conectados externos. Alcance mais usuários com mais frequência com limites de notificação por push maiores.

NESTA SEÇÃO:

Envie notificações personalizadas a aplicativos externos com a Plataforma do criador de notificações

Com a Plataforma do criador de notificações, as notificações personalizadas vão longe. Os proprietários de aplicativo podem inscrever seus aplicativos conectados em tipos de notificação personalizados para receber e exigir notificações por push e no aplicativo. Antes, as notificações personalizadas estavam disponíveis apenas para aplicativos fornecidos pela Salesforce.

Envie mais notificações por push com limites maiores

Nós aumentamos nossos limites para notificações por push móveis de 20 mil para iOS e 10 mil para Android por hora por organização. Antes, limitávamos as notificações por push por dia, e os limites variavam por tipo de aplicativo móvel.

Envie notificações personalizadas a aplicativos externos com a Plataforma do criador de notificações

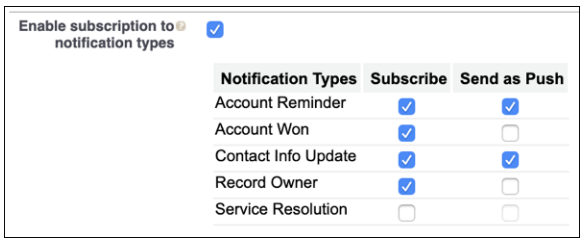
Com a Plataforma do criador de notificações, as notificações personalizadas vão longe. Os proprietários de aplicativo podem inscrever seus aplicativos conectados em tipos de notificação personalizados para receber e exigir notificações por push e no aplicativo. Antes, as notificações personalizadas estavam disponíveis apenas para aplicativos fornecidos pela Salesforce.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. O empacotamento de aplicativos conectados com notificações personalizadas está disponível na Developer Edition.

Por quê: As notificações personalizadas mantêm os usuários do aplicativo conectado engajados com os fluxos de trabalho. Use a Plataforma do Criador de notificação para enviar atualizações e lembretes relevantes a usuários na sua organização. Ou empacote seu aplicativo para distribuição junto com as notificações personalizadas que ele assina, incluindo tipos e acionadores de notificação. As notificações estão prontas para uso.

Como: Você pode inscrever seu aplicativo em notificações personalizadas depois de criar o tipo de notificação e habilitar os canais compatíveis adequados para o tipo. Você pode gerenciar seus tipos de notificação personalizados usando a página Notificações personalizadas em Configuração ou na API. Para associar acionadores ao seu tipo de notificação personalizado, adicione-os a um processo ou fluxo.

Para inscrever um aplicativo conectado em um tipo de notificação personalizado, em Configuração, insira `Aplicativos` na caixa Busca rápida e selecione **Gerenciador do aplicativo**. Localize o aplicativo desejado e selecione **Editar** no menu suspenso. Na seção Configurações do aplicativo móvel, na página do aplicativo conectado, selecione **Habilitar assinatura para tipos de notificação**. Selecione **Assinar** ou **Assinar** e **Enviar como push** para os tipos de notificação personalizados desejados e salve suas alterações.



Use o Guia de implementação de notificações do Salesforce Mobile Push para implementar notificação no aplicativo e por push para o seu aplicativo. Use os novos Recursos de notificações da API REST do Connect para obter, atualizar ou visualizar o status das notificações personalizadas na sua organização.

Para criar um pacote com suas notificações personalizadas e o seu aplicativo conectado, em Configuração, insira `Pacote` na caixa Busca rápida e selecione **Gerenciador de pacote**. Ao criar um novo pacote gerenciado ou editar um existente, adicione o aplicativo conectado e os tipos de notificação personalizados que ele assina como componentes.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Enviar notificações personalizadas com a Plataforma de notificação do Builder (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Guia de implementação de notificações por push do Salesforce móvel (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Guia do desenvolvedor da API REST do Connect: Recursos de notificações (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Gerenciar suas notificações com o Notification Builder Plataforma(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Empacotar e distribuir seus aplicativos (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Envie mais notificações por push com limites maiores

Nós aumentamos nossos limites para notificações por push móveis de 20 mil para iOS e 10 mil para Android por hora por organização. Antes, limitávamos as notificações por push por dia, e os limites variavam por tipo de aplicativo móvel.

Onde: Essa alteração se aplica a todos os aplicativos móveis que enviam notificações por push por meio do Serviço universal de notificação, incluindo:

- Aplicativos móveis fornecidos pelo Salesforce, incluindo o aplicativo Salesforce móvel, o aplicativo móvel Field Service Lightning, o aplicativo móvel Einstein Analytics e os aplicativos móveis criados com o Mobile Publisher
- Aplicativos móveis conectados personalizados que enviam notificações por push via Apex code ou Plataforma do criador de notificações
- Aplicativos móveis instalados usando o AppExchange que enviam notificações por push

Por quê: Alcançar seus usuários está mais fácil com os novos limites. Além disso, são mais simples. Você pode enviar notificações por push sem se preocupar e o aplicativo é fornecido pela Salesforce, desenvolvido pela sua empresa ou instalado do AppExchange.

Nota: Quando um limite de notificação por push por hora de uma organização é atingido, todas as notificações adicionais ainda são criadas para exibição e recuperação no aplicativo por meio da API REST.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia de implementação de notificações por push do Salesforce móvel: Limites de notificação por push (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Mobile Publisher para comunidades: Alterne entre diferentes modos de teste e maior acesso ao aplicativo Publisher Playground

O aplicativo Mobile Publisher Playground agora está disponível a mais usuários que podem acessar comunidades do Lightning. Também há uma nova tela de configuração que lhe permite alternar entre diferentes modos de teste.

NESTA SEÇÃO:

Alternar entre os modos de teste no aplicativo Publisher Playground (beta)
Você pode alternar rapidamente entre os modos de teste de Produção, Sandbox e Demonstração no aplicativo Publisher Playground (somente iOS).

Acesse facilmente o aplicativo Publisher Playground (beta)
Antes da versão Summer '20, os usuários precisavam obter uma licença de cortesia do Salesforce para acessarem o aplicativo Publisher Playground. Agora, qualquer pessoa com acesso a uma comunidade do Lightning pode acessar o aplicativo Publisher Playground.

Os limites das notificações por push aumentaram
Você pode enviar até 20 mil notificações por push do iOS e 10 mil do Android por hora por organização.

Alternar entre os modos de teste no aplicativo Publisher Playground (beta)

Você pode alternar rapidamente entre os modos de teste de Produção, Sandbox e Demonstração no aplicativo Publisher Playground (somente iOS).

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

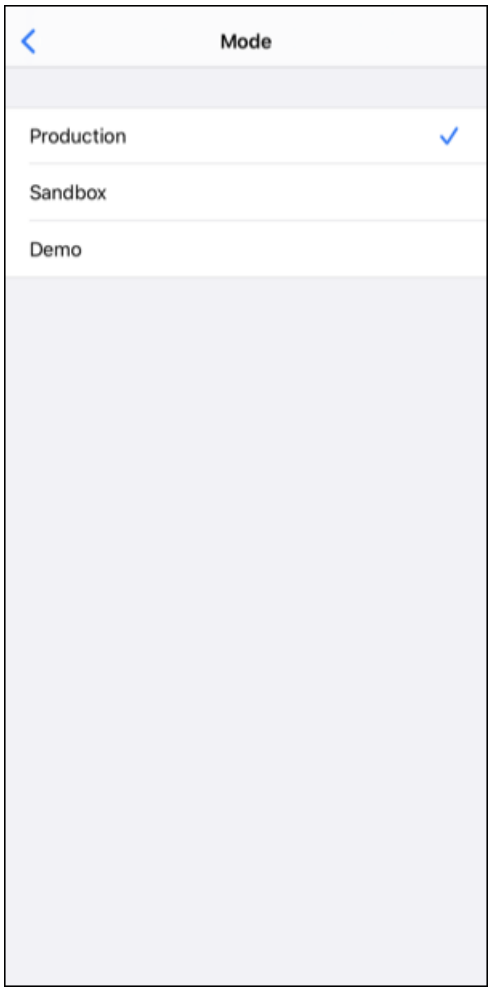
Nota: Fornecemos este aplicativo a clientes por meio do programa beta público. O aplicativo beta público não está disponível ao público em geral, conforme indicado neste documento ou em comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas em recursos disponíveis ao público em geral.

Quando: Este aplicativo beta público está disponível na versão Summer '20.

Quem: Disponível a usuários que podem acessar uma Comunidade do Lightning.

Por quê: Queremos garantir que você alterne rapidamente entre diferentes modos de teste.

Como: Nas configurações do iOS do aplicativo Publisher Playground, você pode selecionar entre os modos de teste de Produção, Sandbox e Demonstração.



Acesse facilmente o aplicativo Publisher Playground (beta)

Antes da versão Summer '20, os usuários precisavam obter uma licença de cortesia do Salesforce para acessarem o aplicativo Publisher Playground. Agora, qualquer pessoa com acesso a uma comunidade do Lightning pode acessar o aplicativo Publisher Playground.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

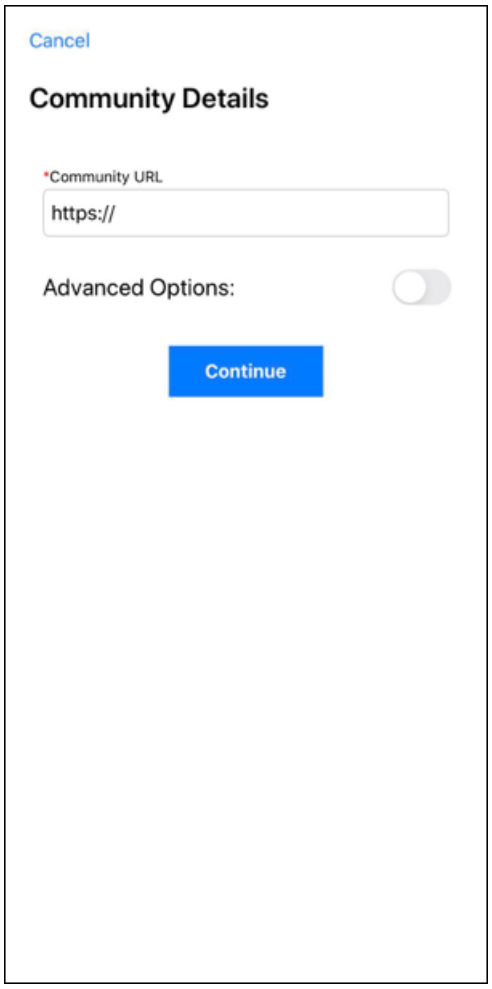
Nota: Fornecemos este aplicativo a clientes por meio do programa beta público. O aplicativo beta público não está disponível ao público em geral, conforme indicado neste documento ou em comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico ou independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas em recursos disponíveis ao público em geral.

Quando: Este aplicativo beta público está disponível na versão Summer '20.

Quem: Disponível a usuários que podem acessar uma Comunidade do Lightning.

Por quê: Queremos garantir que os usuários possam acessar facilmente o aplicativo Publisher Playground para testarem a funcionalidade de suas comunidades móveis.

Como: O aplicativo Publisher Playground dá suporte à maioria dos recursos e funcionalidades do aplicativo Mobile Publisher para comunidades totalmente com marca.



Os limites das notificações por push aumentaram

Você pode enviar até 20 mil notificações por push do iOS e 10 mil do Android por hora por organização.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Mobile Publisher e do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Envie mais notificações por push com limites maiores

Salesforce Anywhere: Simplifique e otimize a colaboração do Salesforce (beta)

Centralize sua experiência de colaboração do Salesforce e aumente a produtividade da equipe com o aplicativo móvel Salesforce Anywhere. Seus usuários podem conversar sobre registros do Salesforce e colaborar com eles, obter alertas personalizados sobre alterações a dados do Salesforce e fazer atualizações de registro no aplicativo enquanto estiverem em trânsito.

Onde: O aplicativo móvel Salesforce Anywhere está disponível em celulares iOS nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Nota: O Salesforce Anywhere é um Serviço não GA e não um "Serviço" ou parte dos "Serviços", conforme definido no Contrato de assinatura mestre Salesforce ("MSA") com a Salesforce. Esse serviço não GA está sujeito aos termos e condições do Contrato de pesquisa piloto universal ("UPRA"), incluindo o Adendo de processamento de dados ao UPRA. O uso desse Serviço não GA é feito a seu critério, e qualquer decisão de compra deve ser tomada apenas com base nos produtos e recursos do Salesforce disponíveis ao público em geral. A disponibilidade automática do Salesforce Anywhere depende do seu MSA com o Salesforce e do tipo de serviços que você comprou. Caso você não veja o Salesforce Anywhere em Configuração, entre em contato com o executivo de conta para obter acesso ao Salesforce Anywhere.

Quando: O Salesforce Anywhere está disponível progressivamente desde 13 de julho de 2020. Para garantir que sua organização esteja inscrita no programa beta Salesforce Anywhere, preencha o formulário de inscrição.

Quem: Para usar o Salesforce Anywhere, os usuários finais devem ter uma licença de usuário do Salesforce, da Salesforce Platform ou da Lightning Platform.

Aprenda sobre os recursos do Lightning Experience e do aplicativo móvel Salesforce Anywhere nas Notas de versão do Salesforce Anywhere.

Nuvem de sustentabilidade do Salesforce: Melhor acompanhamento de emissões de carbono e suporte internacional aprimorado

Obtenha acesso fácil aos indicadores-chave de desempenho e a tendências de emissões com os novos painéis do Einstein Analytics. Aproveite a maior flexibilidade e o suporte a Sustainability Cloud. Insira dados com unidades do SI (métrico) e altere o idioma para um dos seis disponíveis. Execute a Sustainability Cloud na sua organização de Nuvem do governo.

Para obter as informações mais recentes, consulte as notas de versão mensais na *Trailblazer Community*: Sustainability Cloud ou *Comunidade de parceiros da Sustainability Cloud*: Sustainability Cloud.

NESTA SEÇÃO:

Acompanhe suas emissões de carbono com os painéis do Einstein Analytics

Obtenha um panorama geral do uso de energia e das emissões de carbono da sua empresa com dois painéis do Einstein Analytics. O painel Ação climática e o painel Impacto de viagens a negócios usam dados da Sustainability Cloud para visualizar os indicadores-chave de desempenho.

Instalar e executar a Sustainability Cloud em organizações da Nuvem do governo

O aplicativo Sustainability Cloud agora tem suporte na Nuvem do governo.

Altere o idioma para a Sustainability Cloud

Obtenha mais cinco idiomas na Sustainability Cloud. Agora você pode usar a Sustainability Cloud em inglês (en_US), francês (fr), alemão (de), japonês (ja), espanhol (es) e espanhol (México) (es_MX).

Insira dados de uso de energia e emissões em unidades de SI

Agora você pode usar o sistema internacional de unidades (SI) em toda a Sustainability Cloud. Você também pode alterar o valor da lista de opções de campos de unidades para inserir dados sem convertê-los em unidades imperiais. Muitos campos calculados mostram valores em unidades SI.

Acompanhe suas emissões de carbono com os painéis do Einstein Analytics

Obtenha um panorama geral do uso de energia e das emissões de carbono da sua empresa com dois painéis do Einstein Analytics. O painel Ação climática e o painel Impacto de viagens a negócios usam dados da Sustainability Cloud para visualizar os indicadores-chave de desempenho.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo móvel nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quem: Os painéis da Sustainability Cloud estão disponíveis a usuários com o conjunto de permissões Einstein Analytics para Sales Cloud. Para configurar os painéis, você deve ter as permissões do usuário Personalizar aplicativo, Gerenciar perfis e conjuntos de permissões, Atribuir conjuntos de permissões, Gerenciar usuários internos e Gerenciar aplicativos de modelo do Analytics.

Como: No Salesforce, abra o Analytics Studio e crie um aplicativo usando o modelo de Sustentabilidade. Em seguida, configure um fluxo de dados para atualizar seus painéis automaticamente. Adicione um ou ambos os painéis à sua guia Início para fácil visualização.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Configurar o Painel do Einstein Analytics

Ajuda do Salesforce: Obter percepções de seus dados de inventário de carbono com o Einstein Analytics

Instalar e executar a Sustainability Cloud em organizações da Nuvem do governo

O aplicativo Sustainability Cloud agora tem suporte na Nuvem do governo.

Onde: Essa alteração está disponível a clientes da Nuvem do governo e aplica-se ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo móvel nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Altere o idioma para a Sustainability Cloud

Obtenha mais cinco idiomas na Sustainability Cloud. Agora você pode usar a Sustainability Cloud em inglês (en_US), francês (fr), alemão (de), japonês (ja), espanhol (es) e espanhol (México) (es_MX).

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo móvel nas edições Performance, Enterprise e Unlimited.

Como: Os administradores podem alterar as configurações de idioma em Configuração e adicionar esses idiomas à lista de idiomas disponíveis. Os usuários podem escolher um idioma pessoal nessa lista.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Selecionar os idiomas da sua organização

Insira dados de uso de energia e emissões em unidades de SI

Agora você pode usar o sistema internacional de unidades (SI) em toda a Sustainability Cloud. Você também pode alterar o valor da lista de opções de campos de unidades para inserir dados sem convertê-los em unidades imperiais. Muitos campos calculados mostram valores em unidades SI.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo móvel nas edições Performance, Enterprise e Unlimited.

Como: Se você atualizar a Sustainability Cloud, em vez de fazer uma instalação nova, os administradores deverão adicionar manualmente os novos campos de unidades aos layouts de página correspondentes. Para mais informações sobre os novos campos, consulte as notas de versão mensais na *Trailblazer Community*: Sustainability Cloud ou *Comunidade de parceiros da Sustainability Cloud*: Sustainability Cloud.

myTrailhead: Aprimore a identidade de marca da sua empresa com configurações de navegação personalizadas

Escolha as páginas para as quais direcionar seus usuários quando eles clicam no ícone de ajuda ou saem do myTrailhead. Crie links personalizados para seu rodapé da página do myTrailhead. Exclua os filtros de que você não precisa da categoria Produtos nas páginas Módulos e Trilhas. Removemos os elementos de identidade de marca do Salesforce do myTrailhead para eles não confundirem os usuários.

NESTA SEÇÃO:

Personalize os URLs para as páginas de aterrissagem de Ajuda e Logout

Encaminhe seus usuários do myTrailhead para seu site de ajuda quando eles estiverem em um impasse, em vez de para a Ajuda do Salesforce. Envie-os a uma página de sua escolha, como sua página inicial do myTrailhead, quando eles fizerem logout do myTrailhead. Você pode personalizar esses URLs na página Navegação em Configurações do Trailmaker.

Personalizar links do rodapé no myTrailhead

Coloque links relevantes para os usuários da sua empresa no rodapé da página no myTrailhead. Inclua links para a página da comunidade da sua empresa, a declaração de privacidade, os termos de serviço, o que você quiser. Na página de Navegação, nas Configurações do Trailmaker, você pode designar até três links personalizados, e cada link pode aparecer em até seis idiomas.

Os elementos Identidade de marca do Trailhead e do Salesforce não aparecem mais no myTrailhead

Astro, Codey e seus amigos são companhias bem-vindas no Salesforce Trailhead. Porém, eles podem confundir os usuários do myTrailhead, que nem sempre estão familiarizados com a identidade de marca do Salesforce. Removemos as imagens de personagens do Trailhead e outros elementos da marca específicos do Salesforce do myTrailhead.

Exclua filtros da lista de produtos no myTrailhead

Filtros ajudam os usuários do myTrailhead a focar no conteúdo mais relevante para eles. Por exemplo, os filtros na categoria Produtos podem guiar seus usuários para o conteúdo que abranja o Sales Cloud, o Service Cloud ou outros produtos. Você pode excluir filtros da categoria Produtos para limitar a lista aos produtos relevantes para a sua empresa.

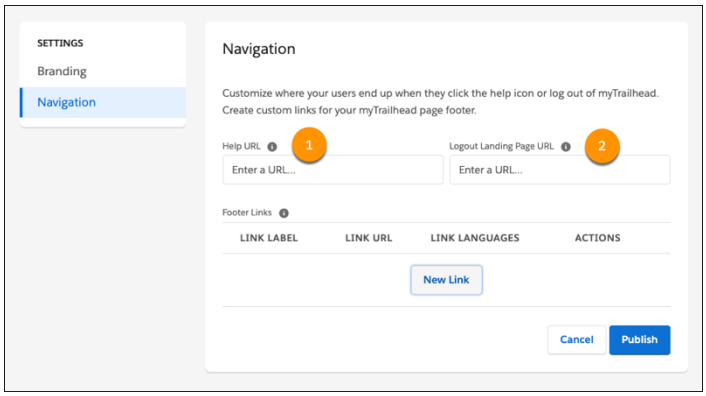
Personalize os URLs para as páginas de aterrissagem de Ajuda e Logout

Encaminhe seus usuários do myTrailhead para seu site de ajuda quando eles estiverem em um impasse, em vez de para a Ajuda do Salesforce. Envie-os a uma página de sua escolha, como sua página inicial do myTrailhead, quando eles fizerem logout do myTrailhead. Você pode personalizar esses URLs na página Navegação em Configurações do Trailmaker.

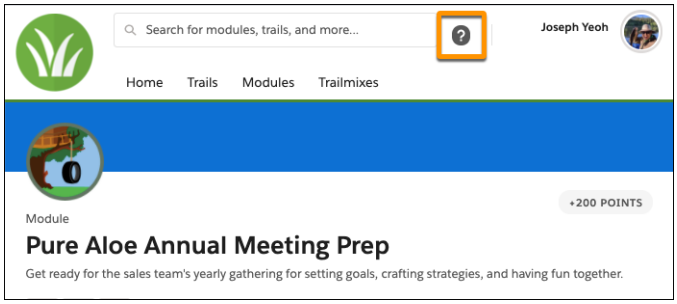
Onde: myTrailhead está disponível a clientes com as edições Enterprise, Performance ou Unlimited por um custo extra.

Quem: Os usuários com as permissões de Acesso ao conteúdo do myTrailhead e Gerenciamento de identidade de marca do myTrailhead podem fazer login no site do myTrailhead da empresa deles e acessar o Conteúdo do Trailmaker.

Como: Na página de Navegação nas Configurações do Trailmaker, insira os endereços da Web de sua escolha para URL de ajuda (1) e URL da página de aterrissagem de logout (2).



Quando os usuários do myTrailhead fazem logout ou clicam no ícone de ajuda, eles vão para as páginas que você designou.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Personalize os URLs para as páginas de aterrissagem de Ajuda e Logout (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

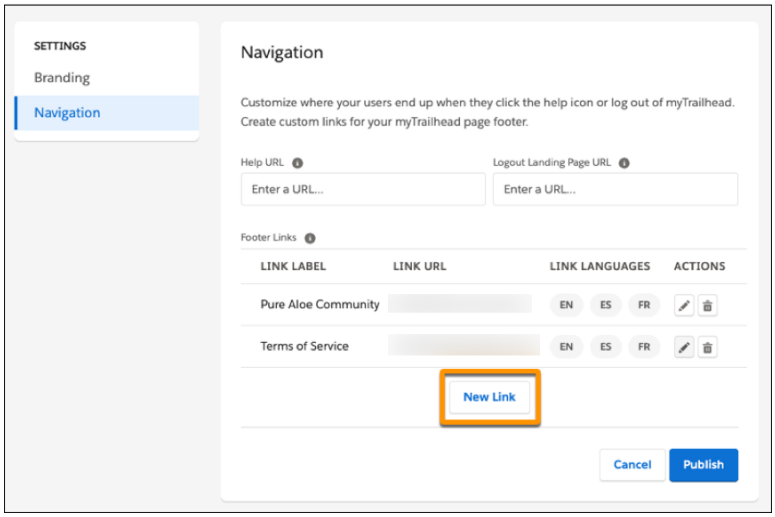
Personalizar links do rodapé no myTrailhead

Coloque links relevantes para os usuários da sua empresa no rodapé da página no myTrailhead. Inclua links para a página da comunidade da sua empresa, a declaração de privacidade, os termos de serviço, o que você quiser. Na página de Navegação, nas Configurações do Trailmaker, você pode designar até três links personalizados, e cada link pode aparecer em até seis idiomas.

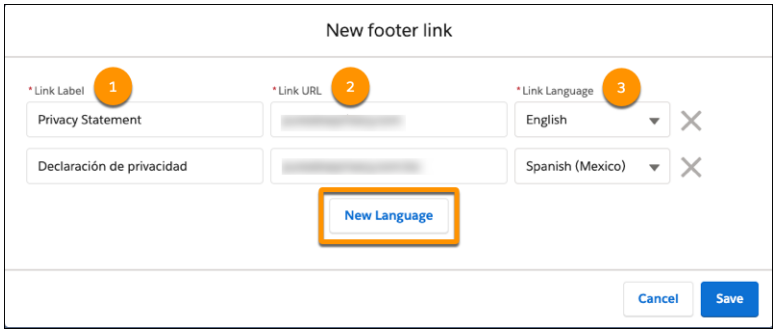
Onde: myTrailhead está disponível a clientes com as edições Enterprise, Performance ou Unlimited por um custo extra.

Quem: Os usuários com as permissões de Acesso ao conteúdo do myTrailhead e Gerenciamento de identidade de marca do myTrailhead podem fazer login no site do myTrailhead da empresa deles e acessar o Conteúdo do Trailmaker.

Como: Na página Navegação, nas Configurações do Trailmaker, clique em **Novo link**.

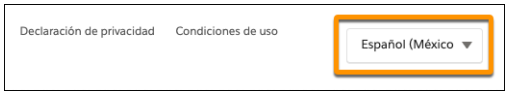


Insira o rótulo do link (1) e o URL do link (2) e selecione o idioma do conteúdo na página vinculada (3). Para disponibilizar o link em outros idiomas, clique em **Novo idioma**.



Os usuários veem os links do rodapé em qualquer idioma que selecionem na lista de opções de idioma no myTrailhead.





CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Personalize os links no rodapé da página do myTrailhead (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

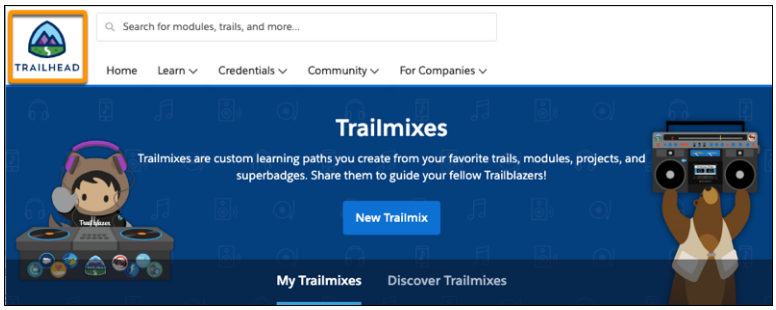
Os elementos Identidade de marca do Trailhead e do Salesforce não aparecem mais no myTrailhead

Astro, Codey e seus amigos são companhias bem-vindas no Salesforce Trailhead. Porém, eles podem confundir os usuários do myTrailhead, que nem sempre estão familiarizados com a identidade de marca do Salesforce. Removemos as imagens de personagens do Trailhead e outros elementos da marca específicos do Salesforce do myTrailhead.

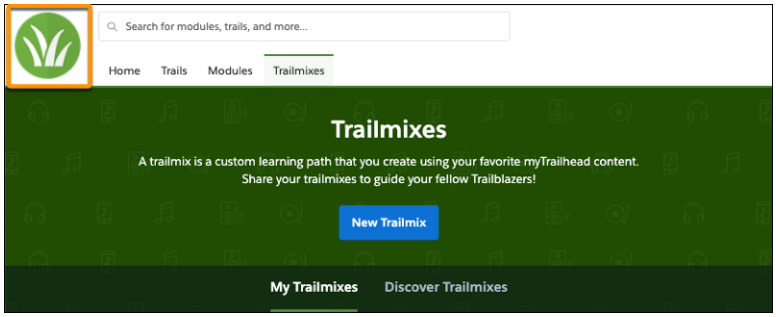
Onde: myTrailhead está disponível a clientes com as edições Enterprise, Performance ou Unlimited por um custo extra.

Quem: Usuários com a permissão de Acesso a conteúdo do myTrailhead podem fazer login no site do myTrailhead da empresa.

Por quê: Por exemplo, a página Trailmixes no Salesforce Trailhead mostra os personagens do Salesforce Astro e Codey.



A página Trailmixes no myTrailhead não mostra.



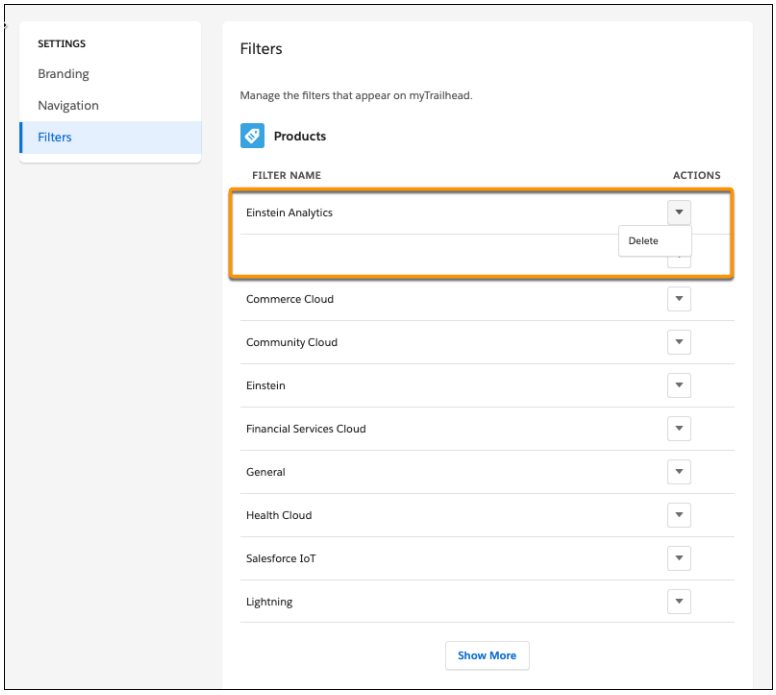
Exclua filtros da lista de produtos no myTrailhead

Filtros ajudam os usuários do myTrailhead a focar no conteúdo mais relevante para eles. Por exemplo, os filtros na categoria Produtos podem guiar seus usuários para o conteúdo que abranja o Sales Cloud, o Service Cloud ou outros produtos. Você pode excluir filtros da categoria Produtos para limitar a lista aos produtos relevantes para a sua empresa.

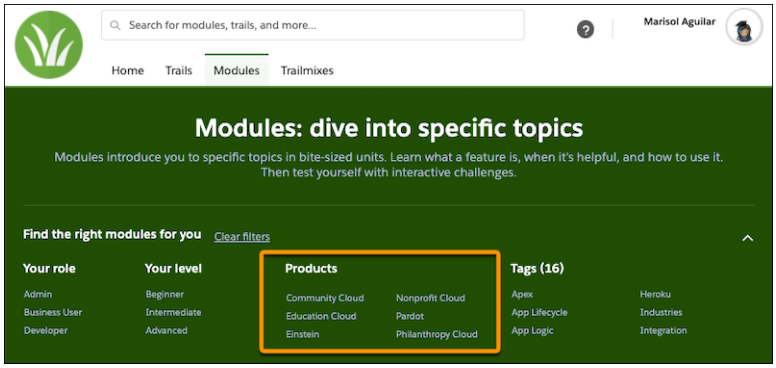
Onde: myTrailhead está disponível a clientes com as edições Enterprise, Performance ou Unlimited por um custo extra.

Quem: Os usuários com as permissões de Acesso ao conteúdo e Gerenciamento de identidade de marca do myTrailhead podem fazer login no site do myTrailhead da empresa deles e acessar as Configurações do Trailmaker.

Como: Na página Filtros, nas Configurações do Trailmaker, clique no menu Ações do filtro que você deseja remover e selecione **Excluir**.



O filtro não aparece mais na categoria Produtos no myTrailhead.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Excluir filtros da categoria Produtos (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Work.com: Introdução ao Gerenciamento de resposta à emergência, ao Centro de comando do Salesforce, ao Gerenciamento de turno e ao Trail Tracker

Prepare seu negócio, seus funcionários e suas instalações. Responda a eventos importantes, como a atual crise da COVID-19, com aplicativos e serviços no Work.com.

Para as atualizações mais recentes, consulte as notas de versão na *Trailblazer Community*: Work.com.

EDIÇÕES

Disponível em: **Enterprise** e **Unlimited** Editions

NESTA SEÇÃO:

Alcance o sucesso da missão quando ocorrer um desastre

Use os produtos e soluções de Gerenciamento de resposta à emergência para atender a residentes, comunidades e agências quando eles mais precisam. Forneça acesso a informações de emergência, preste assistência aos afetados e aloque recursos e serviços com ainda mais rapidez e eficácia.

Gerencie seu retorno ao trabalho em um só lugar com o Workplace Command Center

O Centro de comando do local de trabalho ajuda você a monitorar a prontidão para retorno ao trabalho e decidir quando levar com segurança as pessoas de volta ao local de trabalho. Quando os funcionários retornarem ao trabalho, mantenha a segurança de todos monitorando a saúde dos funcionários e a prontidão do local. O Workplace Command Center de trabalho vem com os componentes Verificação de bem-estar do funcionário, Feed de operações e Rastreador global de COVID-19.

Convide pessoas a voltarem ao trabalho com o Gerenciamento de turno

Você quer que suas equipes voltem ao trabalho, mas precisa fazer isso com cuidado. O Gerenciamento de turno para o Work.com ajuda você a agendar o retorno dos funcionários aos respectivos locais de trabalho. Crie planos de instalações e use respostas a pesquisas de bem-estar para agendar sua transição na crise da COVID-19. Obtenha percepções sobre a utilização de funcionários e local de trabalho na página inicial do Workplace Command Center.

Garanta a prontidão da equipe com o Trail Tracker para Work.com

Acompanhe as tendências de conclusão do emblema myTrailhead em locais de trabalho específicos ou em toda a empresa diretamente do seu Centro de comando do local de trabalho. Use essas informações para determinar a prontidão do local de trabalho e ver quão rapidamente seus funcionários ganham todos os seus emblemas de retorno ao trabalho no myTrailhead.

Gerenciar o processo de rastreamento de contato para funcionários

Com o Rastreamento de contato para funcionários, sua empresa pode gerenciar o processo de rastreamento manual de contato e a disseminação da doença enquanto cuida dos funcionários

CONSULTE TAMBÉM:

Visão geral do Salesforce Work.com

Ajuda do Salesforce: Voltar ao Workplace com o Work.com

Alcance o sucesso da missão quando ocorrer um desastre

Use os produtos e soluções de Gerenciamento de resposta à emergência para atender a residentes, comunidades e agências quando eles mais precisam. Forneça acesso a informações de emergência, preste assistência aos afetados e aloque recursos e serviços com ainda mais rapidez e eficácia.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance e Unlimited em que o Gerenciamento de emergência para o setor público ou o Gerenciamento de resposta à emergência para a saúde pública estejam habilitados.

Quem: Gerenciamento de resposta à emergência para a saúde pública do Salesforce e Gerenciamento de resposta à emergência para clientes do setor público.

Como: Consulte Introdução ao gerenciamento de resposta à emergência para o setor público e Introdução ao gerenciamento de resposta à emergência para a saúde pública.

Gerencie seu retorno ao trabalho em um só lugar com o Workplace Command Center

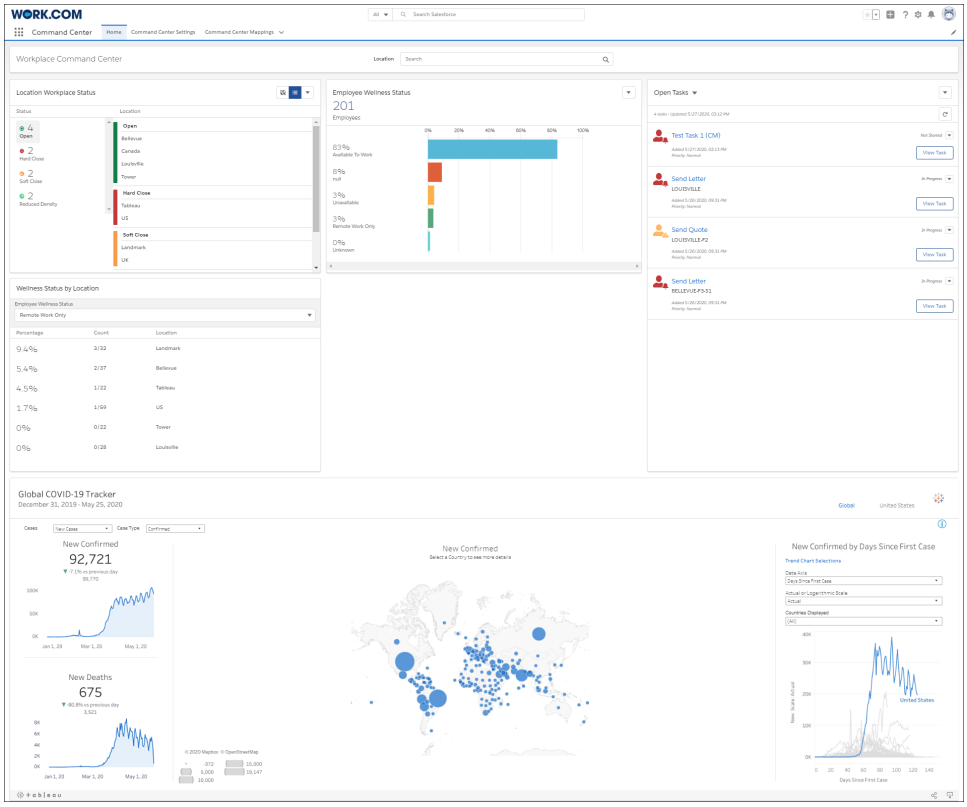
O Centro de comando do local de trabalho ajuda você a monitorar a prontidão para retorno ao trabalho e decidir quando levar com segurança as pessoas de volta ao local de trabalho. Quando os funcionários retornarem ao trabalho, mantenha a segurança de todos monitorando a saúde dos funcionários e a prontidão do local. O Workplace Command Center de trabalho vem com os componentes Verificação de bem-estar do funcionário, Feed de operações e Rastreador global de COVID-19.

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

Quem: Executivos, gerentes de operações comerciais e administradores que estão buscando uma única visualização da prontidão dos funcionários para o trabalho e da prontidão da empresa para dar suporte a eles.

Por quê: O Workplace Command Center é o centro de operações da sua empresa na reabertura dos locais de trabalho após um evento importante, como a disseminação da COVID-19. Monitore o status das suas instalações por sublocal, como o andar de um prédio. Avalie a saúde dos funcionários usando pesquisas de bem-estar personalizáveis desenvolvidas usando orientação de especialistas como o Centro de Controle de Doenças. E graças ao robusto modelo de dados do Work.com, você pode incorporar dados de outras fontes. Use esses dados combinados para monitorar o status mundial do evento para avaliar qualquer impacto sobre a reabertura.

Como: O Workplace Command Center faz parte da solução Work.com, que inclui o Gerenciamento de turno, o Gerenciamento de resposta à emergência e muito mais. Ele mostra quem está disponível para trabalhar remotamente ou em um local específico. Os dados de pesquisa cumulativos da Verificação de bem-estar do funcionário ajudam a garantir que os locais de trabalho se mantenham seguros enquanto ele processa dados de bem-estar e os mapeia para o modelo de dados do Work.com para componentes e outros aplicativos usarem.



Convide pessoas a voltarem ao trabalho com o Gerenciamento de turno

Você quer que suas equipes voltem ao trabalho, mas precisa fazer isso com cuidado. O Gerenciamento de turno para o Work.com ajuda você a agendar o retorno dos funcionários aos respectivos locais de trabalho. Crie planos de instalações e use respostas a pesquisas de bem-estar para agendar sua transição na crise da COVID-19. Obtenha percepções sobre a utilização de funcionários e local de trabalho na página inicial do Workplace Command Center.

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

Como: Usando os dados de local, os gerentes de operações e local de trabalho podem definir as zonas, os prédios e os andares usados para agrupar os funcionários. Os gerentes de local de trabalho criam um plano de instalações que define a densidade reduzida e os limites de ocupação para cada local. Os planejadores de equipe criam turnos abertos e pedem para os funcionários preencherem os turnos conforme seu status de verificação de bem-estar e disponibilidade pessoal. Os planejadores então criam cronogramas otimizados para combinar os funcionários disponíveis com o espaço disponível.

Seus funcionários gerenciam a disponibilidade e os turnos no aplicativo Salesforce móvel. Você pode escalonar os horários de chegada para evitar aglomerações em saguões e elevadores. E, quando as portas estiverem abertas, acelere as verificações de segurança com passes de chegada no aplicativo móvel que mostram o horário de chegada designado de cada funcionário.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Gerenciamento de turno para o Work.com

Garanta a prontidão da equipe com o Trail Tracker para Work.com

Acompanhe as tendências de conclusão do emblema myTrailhead em locais de trabalho específicos ou em toda a empresa diretamente do seu Centro de comando do local de trabalho. Use essas informações para determinar a prontidão do local de trabalho e ver quão rapidamente seus funcionários ganham todos os seus emblemas de retorno ao trabalho no myTrailhead.

Onde: O Trail Tracker para Work.com está disponível a clientes do Work.com com as edições Enterprise e Unlimited que instalaram o Trail Tracker.

Quem: O pessoal e os executivos de operações do local de trabalho que são responsáveis por coordenar e implementar os planos de retorno ao trabalho da empresa.

CONSULTE TAMBÉM:

Artigo do Knowledge: Introdução ao myTrailhead

AppExchange: Trail Tracker

AppExchange: Trail Tracker para Work.com

Gerenciar o processo de rastreamento de contato para funcionários

Com o Rastreamento de contato para funcionários, sua empresa pode gerenciar o processo de rastreamento manual de contato e a disseminação da doença enquanto cuida dos funcionários

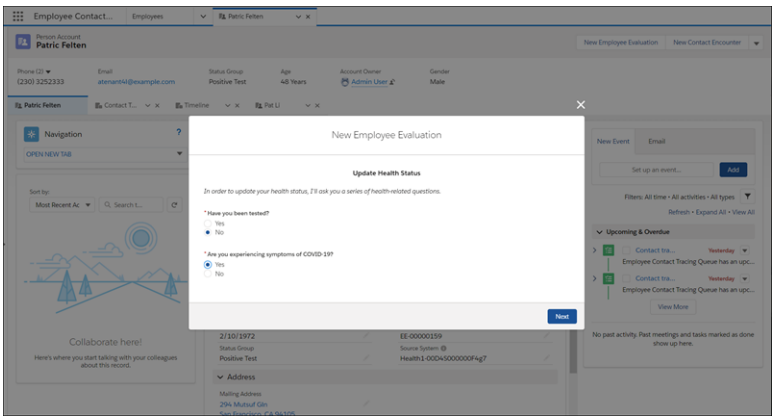
Nota: O Rastreamento de contato para funcionários está disponível na versão Spring '20. Nós o incluímos nas notas de versão Summer '20. para maior visibilidade.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance e Unlimited em que o Rastreamento de contato para funcionários está habilitado.

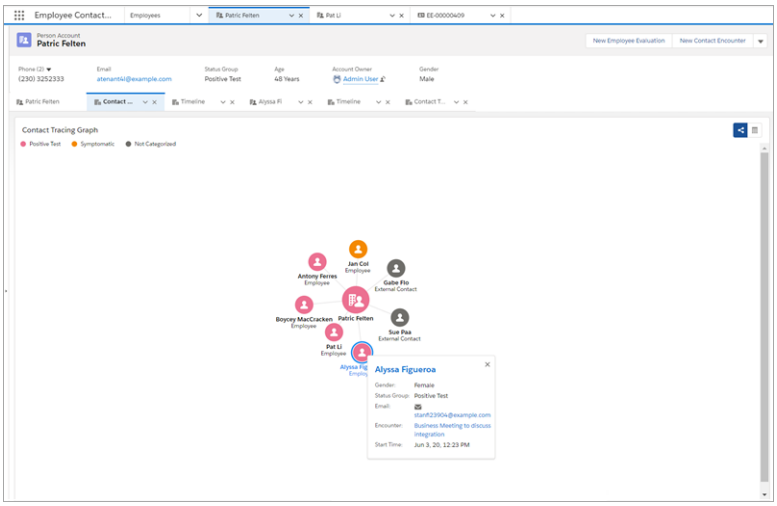
Quem: Para usar o Rastreamento de contato para funcionários, você deve ter as licenças dos conjuntos de permissões Health Cloud e Health Cloud Platform provisionadas no Salesforce. Para usar o Rastreamento de contato para funcionários no Work.com, você também deve ter a licença do conjuntos de permissões Workplace Command Center provisionada.

Por quê: O Rastreamento de contato para funcionários do Salesforce ajuda você a monitorar seus funcionários, os respectivos contatos e os eventos que foram uma possível fonte de infecção.

Rastrear e contatar pessoas que possivelmente foram expostas a alguém infectado é uma das maneiras mais eficientes de combater a transmissão comunitária da infecção. Os rastreadores escolhem tarefas para avaliar funcionários, coletar detalhes sobre contatos que possam ter sido expostos e inscrever os funcionários em programas de cuidados. Você vê o status dos funcionários, um mapa dos contatos expostos e informações sobre a condição da pessoa consolidados em um só lugar.



O fluxo de avaliação do funcionário coleta informações essenciais sobre a condição de alguém para que você inscreva os funcionários afetados em um programa de cuidados e monitore a saúde deles.



O Gráfico de rastreamento de contato apresenta uma visão abrangente dos funcionários e contatos externos para que você possa acompanhar a infecção por pessoas, lugares ou eventos. O acompanhamento, a avaliação e a triagem podem ser feitos sem sair do console.

A Salesforce recomenda disponibilizar a funcionalidade de rastreamento de contato apenas a usuários treinados em práticas recomendadas de privacidade. Recomendamos que você compartilhe os dados de rastreamento de contato apenas a quem precisar das informações.

Personalização: Aprimoramentos no Fluxo do Lightning, melhorias no Criador de previsões do Einstein e atualizações no Criador de aplicativo Lightning

Crie, configure, relate e depure fluxos mais facilmente com aprimoramentos ao Flow Builder e ao gerenciamento de fluxo. Melhore as previsões e gerencie-as com eficiência no Criador de previsões do Einstein. Projete e navegue em suas páginas do Lightning de novas maneiras no Criador de aplicativo Lightning.

NESTA SEÇÃO:

Fluxo do Lightning: Acionador em Alterações de registro e eventos, Opções de depuração, Análise de fluxo aprimorado e Interfaces de usuário personalizadas para componentes de tela e aprimoramento de ações invocáveis (beta)

Acione fluxos quando os registros são salvos ou quando eventos da plataforma são recebidos. Depure mais tipos de fluxos com mais facilidade. Analise o tempo gasto em fluxos de tela usando um relatório predefinido. Configure os componentes da tela e as ações invocáveis com mais facilidade quando os desenvolvedores os criam com editores de propriedade personalizado (beta).

Criador de previsões do Einstein: Definir seu conjunto de permissões, executar relatórios e habilitar previsões usando o cartão de pontuação

Torne os resultados da previsão mais relevantes escolhendo quais registros você deseja que o Einstein pontue. Execute relatórios para que você possa explorar os dados que estão sendo usados na sua previsão. Economize tempo ao habilitar ou desabilitar previsões diretamente no cartão de pontuação da previsão. Use o Verificador de dados para ainda mais tipos de registro e campo.

Lightning App Builder: Aprimoramentos de acessibilidade

Navegue facilmente na paleta do componente com o teclado usando as teclas Tab e Seta.

Globalização: Tradução de dados, além de formatos de localidade novos e alterados

Traduza dados armazenados nos registros de Produto e Categoria do produto com o B2B Commerce. Habilite formatos novos e aprimorados para datas e horas internacionais usando uma atualização da versão. Também alteramos o nome do idioma Maori (Nova Zelândia) e o formato de endereço para as localidades escocês, escocês (Reino Unido) e inglês (Reino Unido).

Compartilhamento: Configurações de compartilhamento de usuário convidado

Para proteger seus dados organizacionais do Salesforce, estamos habilitando a configuração Proteger o acesso a registro do usuário convidado. Antes, para criar regras de compartilhamento do usuário convidado, você habilitava essa configuração primeiro.

Approvals: Valores corrigidos para campos de mesclagem e ordenação programática de aprovações

Obtenha os valores corrigidos para campos de mesclagem em alertas de email de aprovação. Use a API de metadados, conjuntos de alterações e pacotes desbloqueados para controlar a ordem em que os processos de aprovação são avaliados.

Configuração geral: A visualização completa da página de registro está disponível ao público em geral, um novo perfil de usuário e tradução da guia da página do Lightning

Exiba todos os detalhes e listas relacionados na mesma página com a visualização completa da página do registro, agora disponível ao público em geral. Dê aos seus usuários as permissões mínimas de que eles precisam com o perfil Acesso mínimo – Salesforce. Adicione as traduções das páginas do Lightning usando Configuração, em vez da API de metadados.

Fluxo do Lightning: Acionador em Alterações de registro e eventos, Opções de depuração, Análise de fluxo aprimorado e Interfaces de usuário personalizadas para componentes de tela e aprimoramento de ações invocáveis (beta)

Acione fluxos quando os registros são salvos ou quando eventos da plataforma são recebidos. Depure mais tipos de fluxos com mais facilidade. Analise o tempo gasto em fluxos de tela usando um relatório predefinido. Configure os componentes da tela e as ações invocáveis com mais facilidade quando os desenvolvedores os criam com editores de propriedade personalizado (beta).

EDIÇÕES

Disponível em: **Essentials**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer** Editions

NESTA SEÇÃO:

Flow Builder: Fluxos acionados por evento da plataforma, fluxos acionados por registro que são executados após salvar, mais opções de depuração e contexto do sistema para fluxos em execução

Crie fluxos acionados por evento da plataforma, em vez de processos do evento. Execute fluxos acionados por registro depois que cada registro é salvo no banco de dados. Depure fluxos programados, passe valores para variáveis de registro e reverta as execuções de depuração de fluxos iniciados automaticamente. Configure fluxos para execução no contexto do sistema sem compartilhamento.

Gerenciamento do Lightning Flow: Relatório predefinido para fluxos de tela, emails do usuário de processo automatizado, consumo de recurso em logs de depuração, emails de erro de fluxo para eventos de plataforma e melhorias de pacote de segunda geração

Executar um relatório predefinido para analisar o tempo que os usuários gastaram em entrevistas de fluxo de tela. Permitir que o Usuário do processo automatizado envie emails para processos de evento e fluxos iniciados automaticamente com acionadores. Use logs de depuração para ver como entrevistas de fluxo concluídas contam para limites por transação. Seja notificado quando uma mensagem de evento de plataforma falhar em iniciar ou retomar um fluxo. Excluir versões de fluxo anteriores de pacotes desbloqueados e pacotes de segunda geração.

Extensões do Lightning Flow: Interfaces de usuário personalizadas para componentes de tela e ações invocáveis (beta), acesso de entrada e saída para variáveis definidas pelo Apex e componentes de tela de vários objetos (beta)

Os desenvolvedores podem usar os componentes da Web do Lightning para fornecer interfaces de usuário interessantes quando você adiciona os componentes da tela e ações invocáveis a seus fluxos (beta). Disponibilize variáveis definidas pelo Apex fora do fluxo. Os desenvolvedores podem criar componentes da tela que funcionem para qualquer objeto escolhido (beta).

Atualizações da versão do Lightning Flow: Criador de processos, Ações invocáveis, Estado do fluxo, Ações do Apex

Permita que os processos avaliem os valores originais dos campos de registro. Melhore os comportamentos e os efeitos de ações invocáveis com falha. Imponha o acesso a dados do usuário em execução ao executar fórmulas de fluxo. Respeite os modificadores de acesso públicos para ações do Apex legadas. Cancele a atualização "Exigir acesso do usuário a classes do Apex invocadas por fluxo".

Flow Builder: Fluxos acionados por evento da plataforma, fluxos acionados por registro que são executados após salvar, mais opções de depuração e contexto do sistema para fluxos em execução

Crie fluxos acionados por evento da plataforma, em vez de processos do evento. Execute fluxos acionados por registro depois que cada registro é salvo no banco de dados. Depure fluxos programados, passe valores para variáveis de registro e reverta as execuções de depuração de fluxos iniciados automaticamente. Configure fluxos para execução no contexto do sistema sem compartilhamento.

NESTA SEÇÃO:

Acione um fluxo que seja executado depois de um registro ser salvo

Criar ou atualizar um registro agora pode acionar um fluxo mais avançado para ser executado *depois* que o registro for salvo no banco de dados. Antes, um fluxo acionado por registro somente podia ser executado *antes* de o registro ser salvo, e o fluxo somente podia fazer alterações àquele registro novo ou atualizado. Fluxos acionados por registro depois do salvamento podem acessar outros registros, realizar ações e usar mais tipos de elementos de fluxo. Esses fluxos podem, inclusive, substituir a maioria das regras de fluxo de trabalho e processos de alteração de registro que são criados no Criador de processos.

Acione um fluxo para ser executado quando uma mensagem de evento de plataforma for recebida

Com os fluxos acionados por eventos da plataforma, você pode fazer toda a automação em um só lugar. Antes, automação conduzida por evento de plataforma exigia usar o Criador de processos e o Flow Builder. Diferentemente dos processos de evento, os fluxos acionados por evento de plataforma não exigem um objeto do Salesforce associado e podem acessar todos os registros disponíveis.

Depure mais fluxos em menos tempo

Quando você depura um fluxo iniciado automaticamente que salva alterações no banco de dados, como criar registros, você não precisa mais reverter essas alterações manualmente. No Flow Builder, use o modo de reversão e poupe-se do trabalho. Agora você pode usar a opção de depuração no Flow Builder para fluxos acionados por agendamento. Além disso, a opção de depuração inclui o componente da tela Pesquisa para que você possa definir variáveis de registro mais facilmente.

Crie fluxos com a janela aprimorada Novo fluxo e o elemento Iniciar

Simplificamos o processo para criar fluxos iniciados automaticamente com acionadores. Agora você vê as opções para criar um fluxo acionado por evento de plataforma, agendamento ou registro ao clicar em **Novo fluxo** em Configuração. Também adicionamos informações de acionador e opções de configuração ao elemento Iniciar na tela para tornar ainda mais fácil criar fluxos acionados.

Configure elementos de subfluxo sem atribuir valores de saída

Quando você adiciona um elemento de Subfluxo a um fluxo, armazenamos automaticamente os valores de saída. Você não precisa mais criar e atribuir variáveis, mas ainda pode optar por fazer isso. Essa alteração não afetará elementos de Subfluxo criados antes da versão Summer '20.

Configure elementos de loop sem criar variáveis de loop

Ao adicionar um elemento de Loop a um fluxo, criamos a variável de loop para você. A variável de loop armazena temporariamente o item atual conforme o fluxo itera nos itens da variável da coleção. Essa alteração não afetará elementos de Loop criados antes da versão Summer '20.

Pegue algumas dicas da orientação para o Flow Builder

Receba dicas de como melhorar seus fluxos enquanto você os cria. A Orientação para o Flow Builder indica, por exemplo, que você se esqueceu de fechar um loop. Ou talvez seu fluxo invoque o Apex code que use a interface `Process.Plugin` legada, em vez da anotação `@InvocableMethod` recomendada. Você pode mostrar ou ocultar essas dicas no menu de Ajuda no Flow Builder.

Envie o registro ao iniciar um fluxo de uma página do Lightning ou uma Ação rápida

Agora ficou muito mais fácil passar registros para seus fluxos. Cada ação rápida passa automaticamente o registro para a variável de registro do fluxo chamada "recordId". No Criador de aplicativo Lightning, uma caixa de seleção simples permite que a página do Lightning passe o registro para uma variável de registro no fluxo.

Acesse campos aninhados de tipos de dados definidos pelo Apex em Fluxos

Limitações de acesso a dados para tipos de dados definidos pelo Apex são removidas, assim, agora você pode acessar campos aninhados de registro e tipos de dados definidos pelo Apex. Por exemplo, acesse `{!MyApexClassOne.MyApexClassTwo.MyField}` ou `{!MyApexClass.Account.BillingCity}`. Antes, você estava limitado a um único nível de acesso a campo, por exemplo `{!MyApexClassTwo.MyField}`.

Execute fluxos que contornam as permissões do usuário

Permita que os usuários convidados criem ou editem registros aos quais eles não têm acesso direto configurando seu fluxo para ser executado no contexto do sistema sem compartilhamento. Fluxos que são executados com essa configuração ignoram a segurança no nível do objeto, a segurança no nível do campo, as configurações padrão organizacionais, as hierarquias de papéis, as regras de compartilhamento, o compartilhamento manual, as equipes e os territórios.

Opções de formato de texto atualizadas para recurso de fluxo de modelo de texto

O Flow Builder agora tem nomes de opção de menu atualizados para o recurso de fluxo de Modelo de texto para visualizar texto.

Veja uma área de tela aumentada para outras definições de configuração em editores de propriedade

Agora os usuários podem ver mais facilmente algumas definições de configuração nos editores de propriedade. Reduzimos a quantidade de espaço ocupado pelos campos Rótulo, Nome da API e Descrição quando você edita um elemento ou propriedades do fluxo.

Permita que usuários do fluxo pesquisem registros por qualquer campo pesquisável

Agora, os usuários do fluxo podem pesquisar qualquer campo pesquisável e escolher entre mais de cinco registros. Antes, o componente de pesquisa de fluxo tinha suporte apenas para resultados de pesquisa instantâneos. Os usuários podiam pesquisar apenas pelo campo de nome e havia um limite de cinco registros para os resultados.

Melhorias à barra de ferramentas do Flow Builder

Agora os usuários do fluxo podem ver o número de versão do fluxo, seu status ativo ou inativo e a hora da última modificação. A barra de ferramentas também mostra o texto focalizado que indica o número de versão e o status do fluxo.

Acione um fluxo que seja executado depois de um registro ser salvo

Criar ou atualizar um registro agora pode acionar um fluxo mais avançado para ser executado *depois* que o registro for salvo no banco de dados. Antes, um fluxo acionado por registro somente podia ser executado *antes* de o registro ser salvo, e o fluxo somente podia fazer alterações àquele registro novo ou atualizado. Fluxos acionados por registro depois do salvamento podem acessar outros registros, realizar ações e usar mais tipos de elementos de fluxo. Esses fluxos podem, inclusive, substituir a maioria das regras de fluxo de trabalho e processos de alteração de registro que são criados no Criador de processos.

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

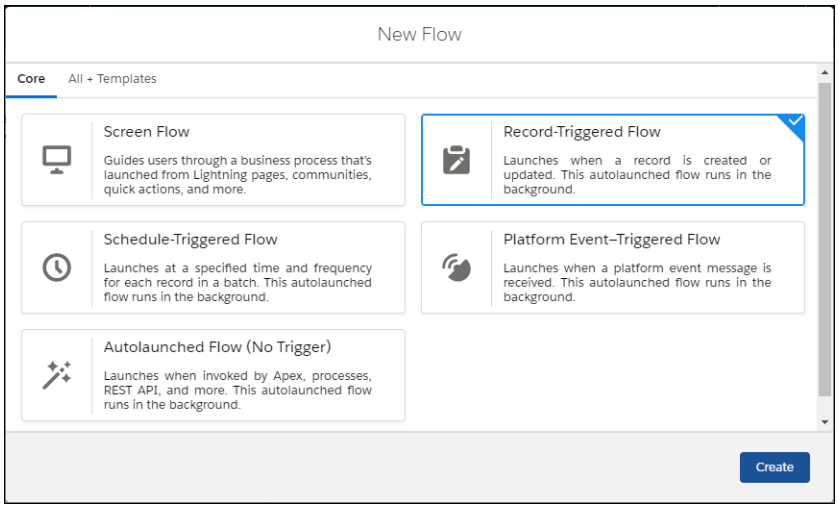
Quem: Para ativar um fluxo acionado por registro que é executado após o registro ser salvo, você precisa da permissão Visualizar todos os dados.

Por quê: Talvez você esteja familiarizado com o Criador de processos e usando um processo de alteração de registro para executar ações, como enviar um email sempre que uma nova conta é criada. Um fluxo acionado por registro após salvar pode atingir a mesma meta, mas com esses benefícios adicionais.

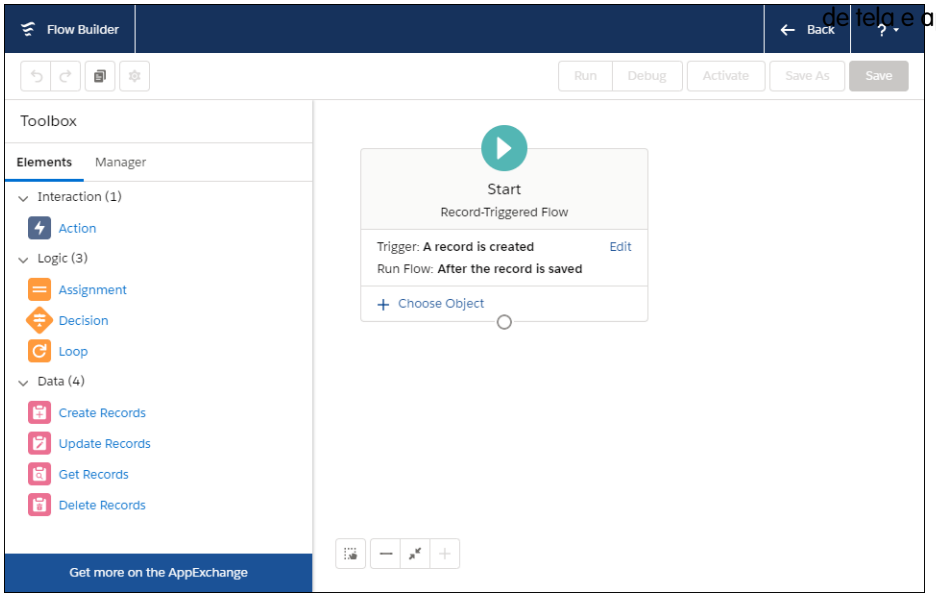
- Você pode escolher acionar o fluxo para ser executado apenas quando os registros são atualizados. Essa opção não está disponível para processos de alteração de registro.
- Diferentemente de processos criados no Criador de processos, os fluxos têm um modo de exibição de lista padrão, dessa forma, você pode organizar e ajustar sua visualização como desejar.
- Você pode acessar os registros de outros objetos e executar loops.

Se você estiver familiarizado com acionadores do Apex, um fluxo acionado por registro após salvar será similar a um acionador `after` do Apex. Em um procedimento de salvar, fluxos acionados por registro após salvar são executados após regras de direito e antes de atualizações de campo de resumo de totalização.

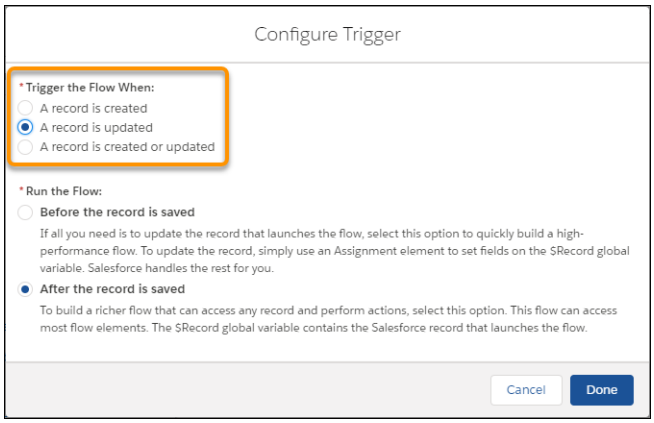
Como: Ao criar um fluxo, selecione **Fluxo acionado por registro**.



Por padrão, novos fluxos acionados por registro são configurados para serem executados quando um registro é criado e depois que um registro é salvo. Você pode verificar essa configuração no elemento Iniciar na tela. Também no elemento Iniciar, escolha o objeto cujos registros acionam a execução do fluxo.



Para acionar o fluxo acionado para ser executado no momento da atualização de um registro, clique em **Editar** no elemento Iniciar.



No fluxo acionado por registro após salvar, a variável global `$Record` contém os valores do registro do Salesforce que iniciam o fluxo. Você pode atualizar esse registro usando um elemento Atribuição para definir os campos na variável global `$Record`. Porém, diferentemente de fluxos acionados por registro antes de salvar, um elemento Atualizar registros é exigido para salvar essas alterações no banco de dados.

Configure o elemento Atualizar registros para usar o ID e todos os valores de campo da variável global `$Record`. Porém, lembre-se de habilitar `Filtrar campos inacessíveis de solicitações de fluxo` nas configurações de automação de processo da sua organização. Caso contrário, o fluxo falha porque o elemento Atualizar registros tenta definir valores para campos do sistema e outros campos somente leitura.

CONSULTE TAMBÉM:

IdeaExchange: Criador de processos: Disparar apenas ao atualizar

Ajuda do Salesforce: Elemento de fluxo: Atualizar registros (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Recurso do fluxo: Variáveis globais (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

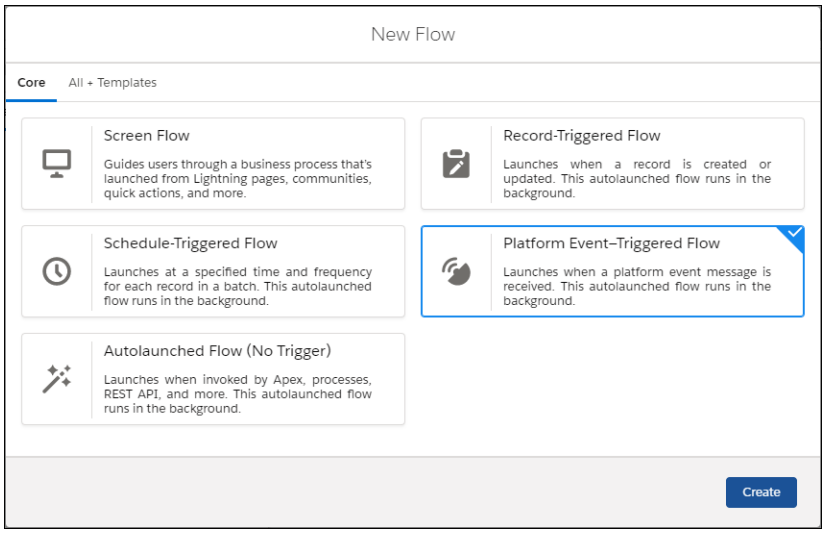
Acione um fluxo para ser executado quando uma mensagem de evento de plataforma for recebida

Com os fluxos acionados por eventos da plataforma, você pode fazer toda a automação em um só lugar. Antes, automação conduzida por evento de plataforma exigia usar o Criador de processos e o Flow Builder. Diferentemente dos processos de evento, os fluxos acionados por evento de plataforma não exigem um objeto do Salesforce associado e podem acessar todos os registros disponíveis.

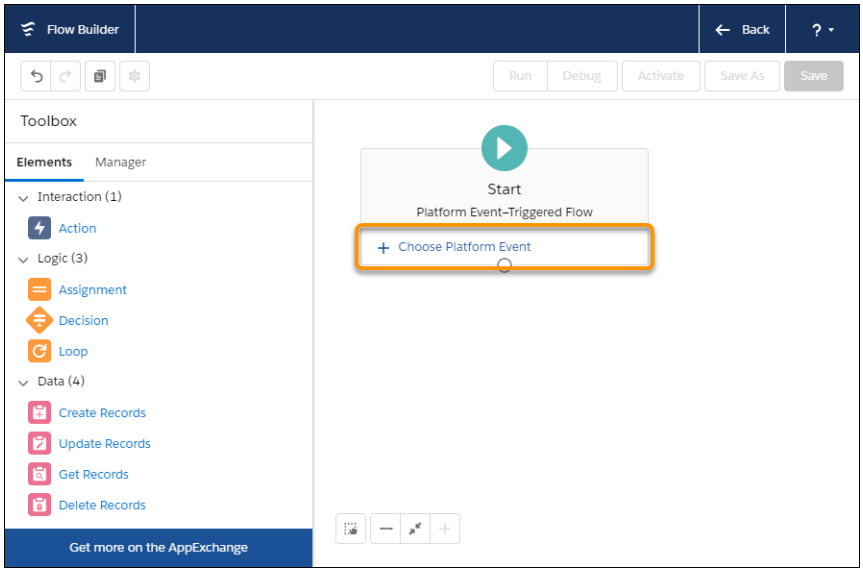
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quem: Para ativar um fluxo acionado por evento de plataforma, você precisa da permissão Visualizar todos os dados.

Como: Ao criar o fluxo, selecione **Fluxo acionado por evento de plataforma**.



No elemento Iniciar, escolha o evento de plataforma cujas mensagens de evento acionam a execução do fluxo.



Em um fluxo acionado por evento de plataforma, a variável global `$Record` contém os valores dos campos do evento de plataforma. Você pode usar esses valores ao longo de todo o fluxo.

CONSULTE TAMBÉM:

IdeaExchange: Iniciar um fluxo direto do evento de plataforma

IdeaExchange: Permitir que eventos da plataforma iniciem um fluxo

Depure mais fluxos em menos tempo

Quando você depura um fluxo iniciado automaticamente que salva alterações no banco de dados, como criar registros, você não precisa mais reverter essas alterações manualmente. No Flow Builder, use o modo de reversão e poupe-se do trabalho. Agora você pode usar a opção de depuração no Flow Builder para fluxos acionados por agendamento. Além disso, a opção de depuração inclui o componente da tela Pesquisa para que você possa definir variáveis de registro mais facilmente.

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

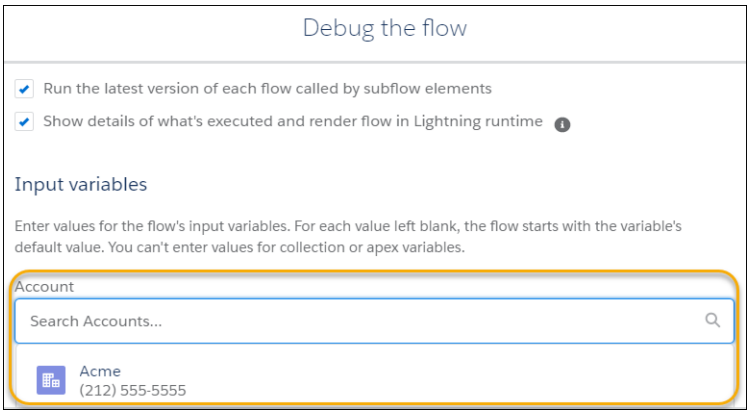
Por quê: Se você usar o modo de reversão ao depurar um fluxo, o Flow Builder reverterá as alterações que o fluxo faz ao banco de dados depois que o fluxo terminar. O Flow Builder reverte alterações indiretas do banco de dados também. Por exemplo, um fluxo atualiza um registro filho que faz um acionador do Apex ser acionado e atualizar o registro pai. A atualização para o registro pai também é revertida.

Considerações para o modo de reversão:

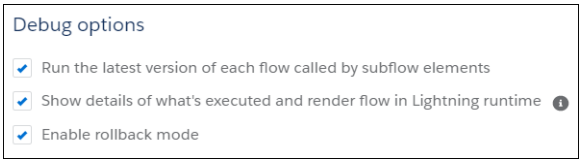
- Disponível para fluxos iniciados automaticamente.
- Instruções não DML, como solicitações HTTP, são executadas, e não revertidas.
- Ações assíncronas e instruções DML assíncronas não são revertidas.
- O elemento Pausar e algumas ações não são compatíveis com o modo de reversão. Se você depurar um fluxo com um desses elementos ou ações, o fluxo parará antes de executar o elemento ou ação. Todas as instruções DML executadas antes do elemento ou ação são revertidas.

Quando você depura um fluxo acionado por agenda que é executado para um lote de registros, o Flow Builder usa o registro mais antigo que corresponde às condições do filtro.

O componente Pesquisa facilita a definição de valores para variáveis de registro.



Como: Para usar o modo de reversão ao depurar um fluxo iniciado automaticamente, clique em **Habilitar modo de reversão**.

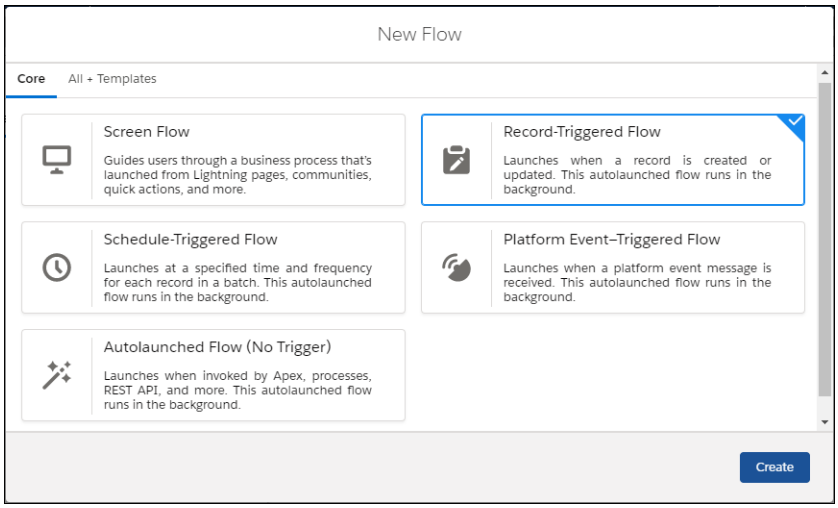


Crie fluxos com a janela aprimorada Novo fluxo e o elemento Iniciar

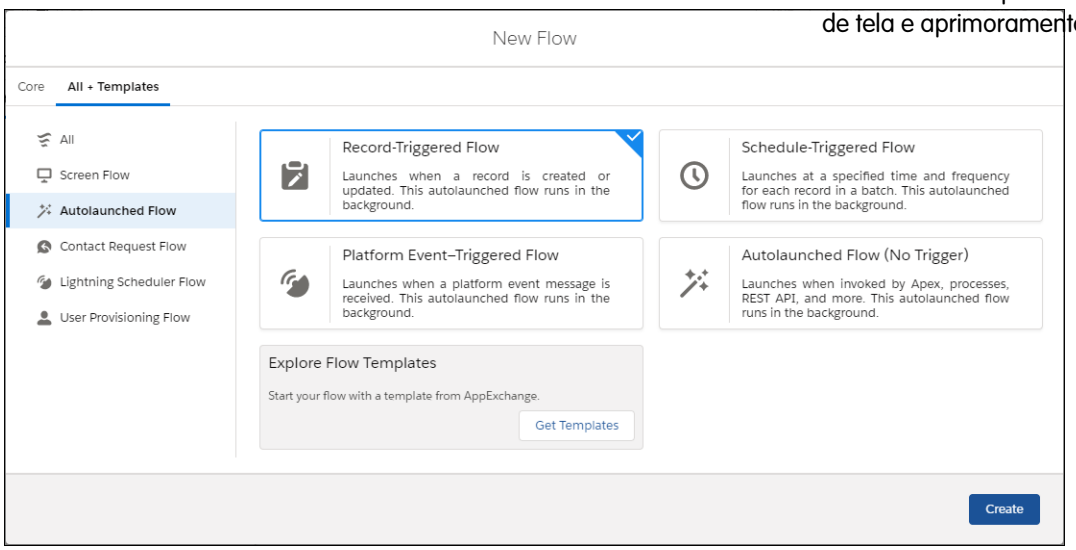
Simplificamos o processo para criar fluxos iniciados automaticamente com acionadores. Agora você vê as opções para criar um fluxo acionado por evento de plataforma, agendamento ou registro ao clicar em **Novo fluxo** em Configuração. Também adicionamos informações de acionador e opções de configuração ao elemento Iniciar na tela para tornar ainda mais fácil criar fluxos acionados.

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

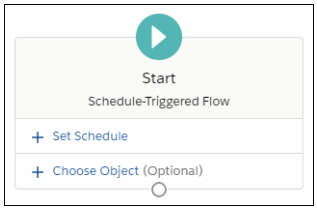
Por quê: Antes, não estava claro como adicionar um acionador a um fluxo iniciado automaticamente. Você precisava abrir o elemento Iniciar e adicionar o acionador lá. Além disso, era fácil introduzir erros adicionando elementos incompatíveis com acionador ao fluxo antes de adicionar o acionador. Ao escolher o acionador antes de abrir o Flow Builder, você evita elementos sem suporte porque eles não aparecem no criador como opções disponíveis.



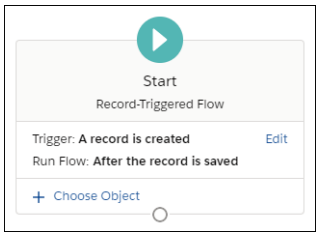
Na guia Todos + Modelos, você pode escolher entre todos os tipos de fluxo disponíveis ou criar seu fluxo usando um modelo. Você pode filtrar as opções por tipo de fluxo.



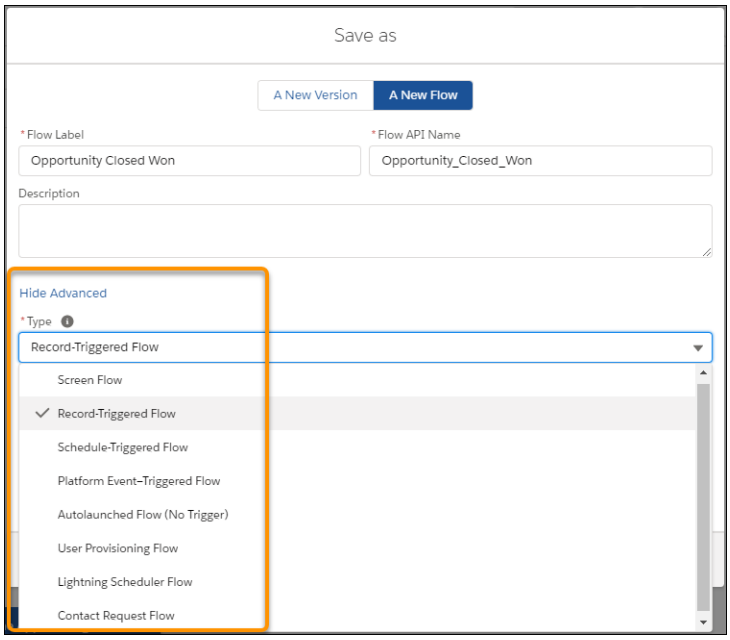
Quando você cria um fluxo iniciado automaticamente com um acionador, o elemento Iniciar na tela agora mostra as informações de acionador e as opções de configuração. Se você já estiver familiarizado com fluxos acionados por agendamento, observe que separamos a configuração de agendamento da configuração opcional no objeto e nos registros.



De modo similar, para fluxos acionados por registro, separamos as configurações para quando executar o fluxo e o objeto cujos registros podem acionar a execução do fluxo.



Se você precisar alterar o tipo de acionador de um fluxo, salve-o como um novo fluxo. Clique em **Mostrar avançado** para exibir o campo Tipo e selecionar o novo tipo.



CONSULTE TAMBÉM:

- Acione um fluxo que seja executado depois de um registro ser salvo
- Acione um fluxo para ser executado quando uma mensagem de evento de plataforma for recebida

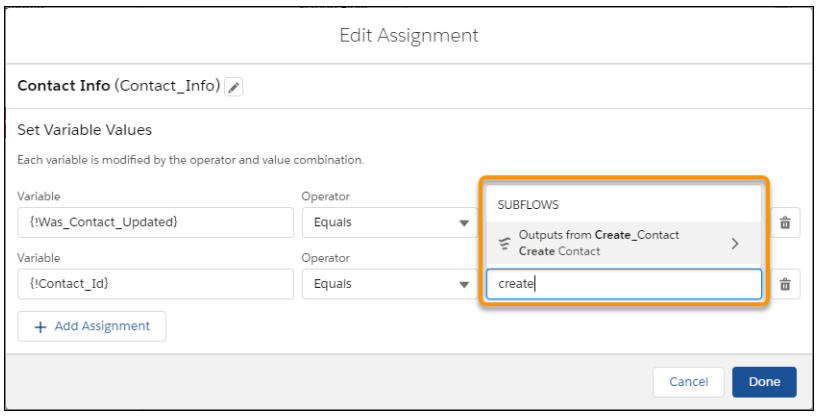
Configure elementos de subfluxo sem atribuir valores de saída

Quando você adiciona um elemento de Subfluxo a um fluxo, armazenamos automaticamente os valores de saída. Você não precisa mais criar e atribuir variáveis, mas ainda pode optar por fazer isso. Essa alteração não afetará elementos de Subfluxo criados antes da versão Summer '20.

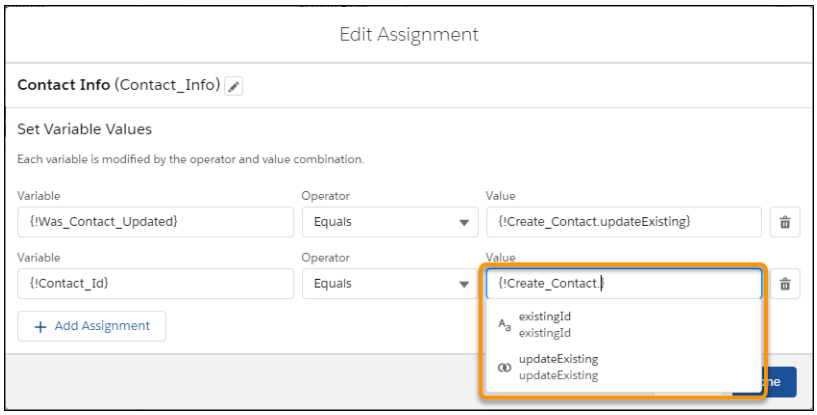
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Quando você define um campo que dá suporte a variáveis, saídas armazenadas automaticamente aparecem como opções disponíveis, da mesma forma que outras variáveis em seu fluxo.

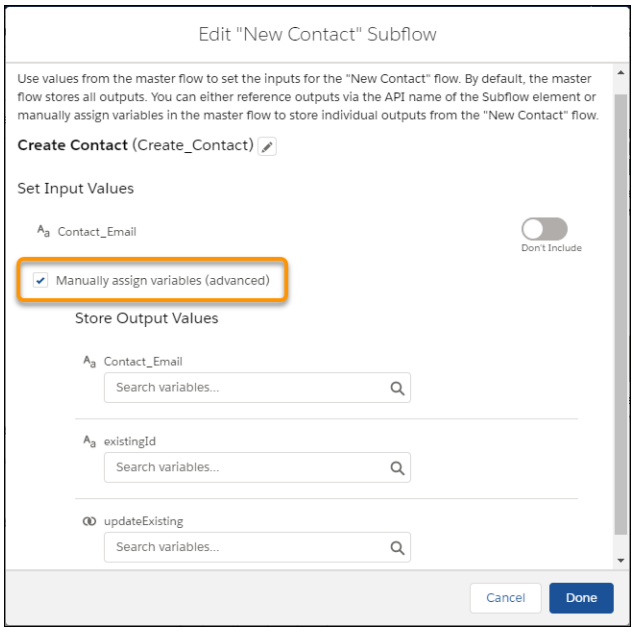
Para acessar os valores de saída do elemento de Subfluxo, comece a digitar o nome da API do elemento de Subfluxo.



Então selecione o valor de saída específico.



Se você não quiser que o fluxo armazene automaticamente as saídas para o elemento de Subfluxo, selecione **Atribuir variáveis manualmente (avançado)**.



CONSULTE TAMBÉM:

IdeaExchange: Flow Builder: Manipulação de saída automática para subfluxos

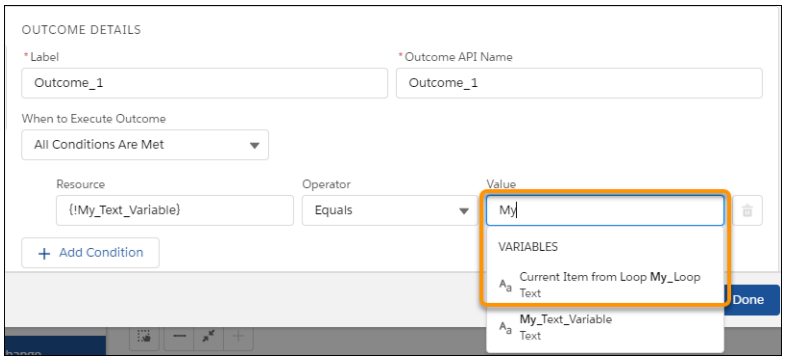
Configure elementos de loop sem criar variáveis de loop

Ao adicionar um elemento de Loop a um fluxo, criamos a variável de loop para você. A variável de loop armazena temporariamente o item atual conforme o fluxo itera nos itens da variável da coleção. Essa alteração não afetará elementos de Loop criados antes da versão Summer '20.

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

Como: Para qualquer elemento no caminho de loop, quando você define um campo que dá suporte a variáveis, o item atual aparece como uma opção disponível, assim como outras variáveis no fluxo.

Para usar o item atual em outros elementos no loop, comece a digitar o nome da API do elemento Loop.

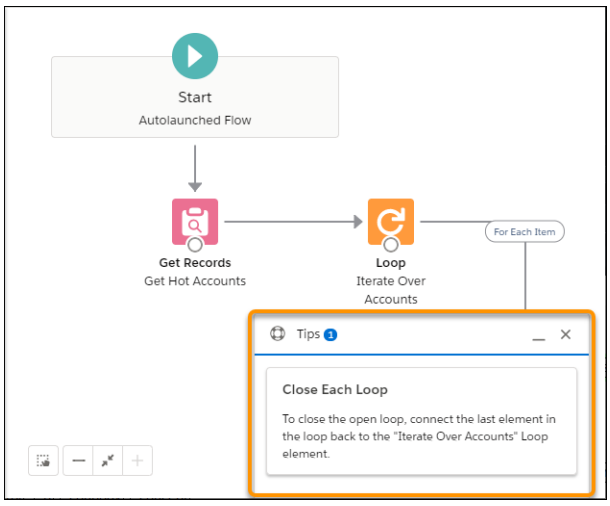


Pegue algumas dicas da orientação para o Flow Builder

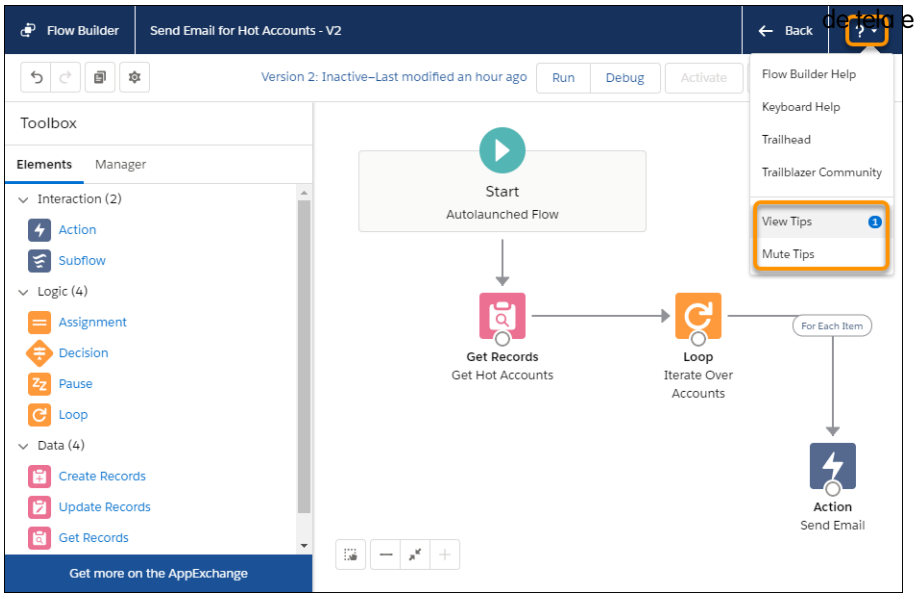
Receba dicas de como melhorar seus fluxos enquanto você os cria. A Orientação para o Flow Builder indica, por exemplo, que você se esqueceu de fechar um loop. Ou talvez seu fluxo invoque o Apex code que use a interface `Process.Plugin` legada, em vez da anotação `@InvocableMethod` recomendada. Você pode mostrar ou ocultar essas dicas no menu de Ajuda no Flow Builder.

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

Como: Se houver dicas para seu fluxo, um aviso encaixado mostrará o número de dicas na parte inferior da tela do Flow Builder. Expanda o aviso encaixado para ler as dicas. Depois de corrigir o problema relacionado, a dica desaparece.



Se você fechar o aviso encaixado, poderá reabri-lo clicando em **Visualizar dicas** no menu Ajuda. O menu de Ajuda também tem a opção **Silenciar dicas** para quando você não deseja que as dicas sejam exibidas.



Observe as outras opções disponíveis no novo menu de Ajuda. Você pode exibir os atalhos de teclado disponíveis, abrir conteúdo do Flow Builder na Ajuda do Salesforce ou no Trailhead e ir para a Trailblazer Community da Automação do Salesforce.

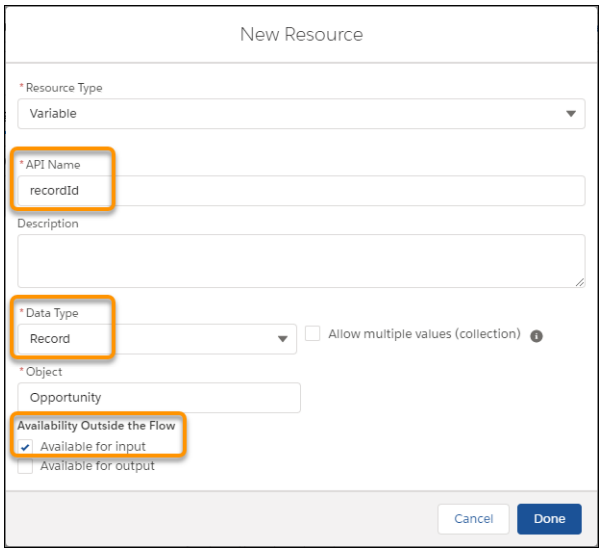
Envie o registro ao iniciar um fluxo de uma página do Lightning ou uma Ação rápida

Agora ficou muito mais fácil passar registros para seus fluxos. Cada ação rápida passa automaticamente o registro para a variável de registro do fluxo chamada "recordId". No Criador de aplicativo Lightning, uma caixa de seleção simples permite que a página do Lightning passe o registro para uma variável de registro no fluxo.

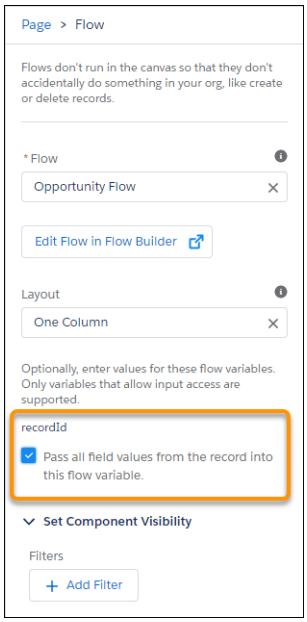
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo móvel nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: Antes, passar registros para um fluxo de uma página do Lightning ou de uma ação rápida exigia etapas de configuração adicionais. Para uma ação rápida, você criou uma variável de texto chamada "recordId" e adicionou um elemento Obter registros ao seu fluxo. Para uma página do Lightning, você criou uma variável de texto, configurou o Criador de aplicativo Lightning para definir essa variável e usou um elemento Obter registros. Agora, o Lightning Flow faz a maior parte do trabalho para você.

Como: Para uma ação rápida, basta criar uma variável de registro em seu fluxo chamada "recordId" e garantir que ela esteja disponível para entrada.



Para uma página do Lightning, simplesmente selecione **Passar todos os valores de campo do registro para essa variável de fluxo** no Criador de aplicativo Lightning.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Distribuir fluxos a usuários em sua organização (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização de versão)

Acesse campos aninhados de tipos de dados definidos pelo Apex em Fluxos

Limitações de acesso a dados para tipos de dados definidos pelo Apex são removidas, assim, agora você pode acessar campos aninhados de registro e tipos de dados definidos pelo Apex. Por exemplo, acesse `{!MyApexClassOne.MyApexClassTwo.MyField}` ou `{!MyApexClass.Account.BillingCity}`. Antes, você estava limitado a um único nível de acesso a campo, por exemplo `{!MyApexClassTwo.MyField}`.

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

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Considerações para o tipo de dados definido pelo Apex

Execute fluxos que contornam as permissões do usuário

Permita que os usuários convidados criem ou editem registros aos quais eles não têm acesso direto configurando seu fluxo para ser executado no contexto do sistema sem compartilhamento. Fluxos que são executados com essa configuração ignoram a segurança no nível do objeto, a segurança no nível do campo, as configurações padrão organizacionais, as hierarquias de papéis, as regras de compartilhamento, o compartilhamento manual, as equipes e os territórios.

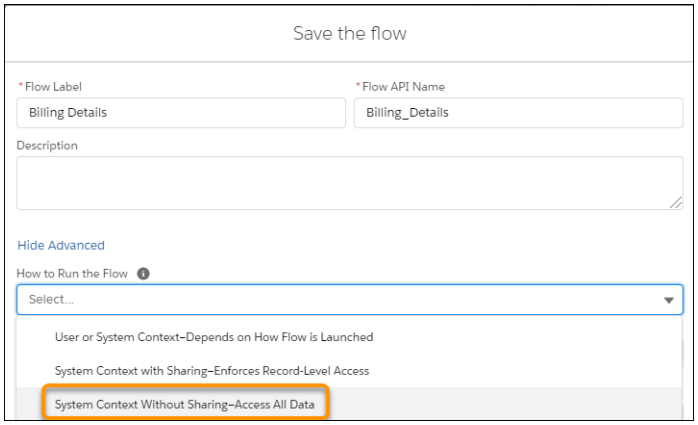
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: Normalmente, a maneira como um fluxo é iniciado determina se ele é executado no contexto do usuário ou do sistema. Em uma versão anterior, adicionamos a habilidade de ignorar as permissões do usuário em execução definindo um fluxo para ser executado no contexto do sistema com compartilhamento. Embora esses fluxos ignorem a segurança nos níveis de objeto e campo, eles ainda respeitam as configurações padrão organizacionais, as hierarquias de papel, as regras de compartilhamento, o compartilhamento manual, as equipes e os territórios.

Agora você pode definir seu fluxo para ser executado no contexto do sistema sem compartilhamento. Use esse modo quando quiser ampliar os privilégios do usuário conforme ele avança em um fluxo, mas não fora dele. Por exemplo, permita que os usuários convidados editem registros que não pertencem a eles, mas apenas quando seguem as etapas definidas no fluxo.

Quando você executa um fluxo no modo do sistema sem compartilhamento, um conjunto de ações e operações limitado ainda é executado no modo do usuário. Por exemplo, a ação padrão Publicar no Chatter ainda é executada no modo de usuário.

Como: Ao salvar um novo fluxo, clique em **Mostrar avançado**. Para Como executar o fluxo, selecione `Contexto do sistema sem compartilhamento – acessar todos os dados`.



Para selecionar a mesma opção para uma versão do fluxo existente, clique no ícone .

CONSULTE TAMBÉM:

- API de metadados
- Objetos novos e alterados na API do conjunto de ferramentas

Opções de formato de texto atualizadas para recurso de fluxo de modelo de texto

O Flow Builder agora tem nomes de opção de menu atualizados para o recurso de fluxo de Modelo de texto para visualizar texto.

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

Como: Escolha Visualizar como rich text e aplique formatação de rich text ou Visualizar como texto simples para exibir o campo de texto e adicionar marcas HTML. Ao mudar as opções, alterar a opção não afeta o formato do texto. Se você aplicar formatação de rich text primeiro e mudar para texto simples, o Flow Builder converterá o estilo de formato em marcas de estilo HTML. Se você quiser um texto simples sem nenhum estilo aplicado, remova as marcas de estilo HTML.

Por quê: Antes, o Flow Builder exibia o rich text e o texto simples no recurso de fluxo do Modelo de texto. Uma vez que essas opções não aplicam nem removem a formatação de texto, os administradores acreditavam que escolher uma opção aplicava a formatação de texto. O comportamento subjacente do recurso de fluxo de Modelo de texto é armazenar toda a formatação de texto como rich text. A versão Summer '20 mostra nomes atualizados para esclarecer as opções de menu.





CONSULTE TAMBÉM:

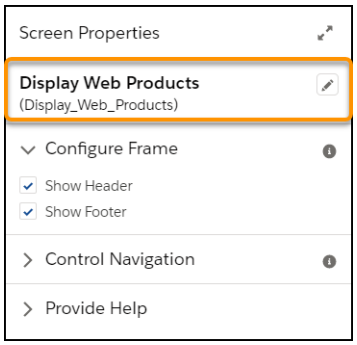
- *Ajuda do Salesforce*: Recurso do fluxo: Modelo de texto

Veja uma área de tela aumentada para outras definições de configuração em editores de propriedade

Agora os usuários podem ver mais facilmente algumas definições de configuração nos editores de propriedade. Reduzimos a quantidade de espaço ocupado pelos campos Rótulo, Nome da API e Descrição quando você edita um elemento ou propriedades do fluxo.

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

Por quê: Quando você arrasta pela primeira vez um novo elemento para a tela, os campos Rótulo, Nome da API e Descrição permanecem inalterados e são facilmente visualizados e editáveis. Porém, quando você edita um elemento existente, a quantidade de espaço que esses campos ocupam é minimizada. O nome de API aparece entre parênteses. O campo Descrição não aparece, a menos que contenha um valor. Se a descrição tiver mais de três linhas, a truncaremos para três linhas e colocaremos reticências no final (...). Clique no ícone de lápis ( ) para editar o rótulo, o nome da API e os valores de descrição.



Depois de clicar no ícone de lápis, os campos não são recolhidos novamente no modo de edição até você fechar e reabrir o elemento para edição.

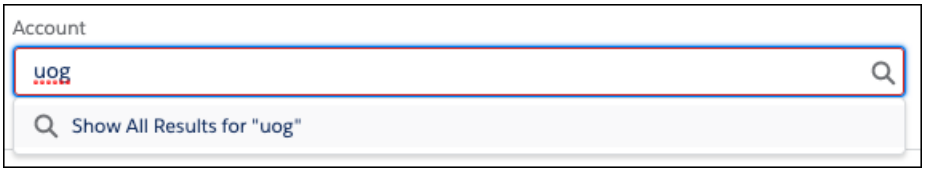
Permita que usuários do fluxo pesquisem registros por qualquer campo pesquisável

Agora, os usuários do fluxo podem pesquisar qualquer campo pesquisável e escolher entre mais de cinco registros. Antes, o componente de pesquisa de fluxo tinha suporte apenas para resultados de pesquisa instantâneos. Os usuários podiam pesquisar apenas pelo campo de nome e havia um limite de cinco registros para os resultados.

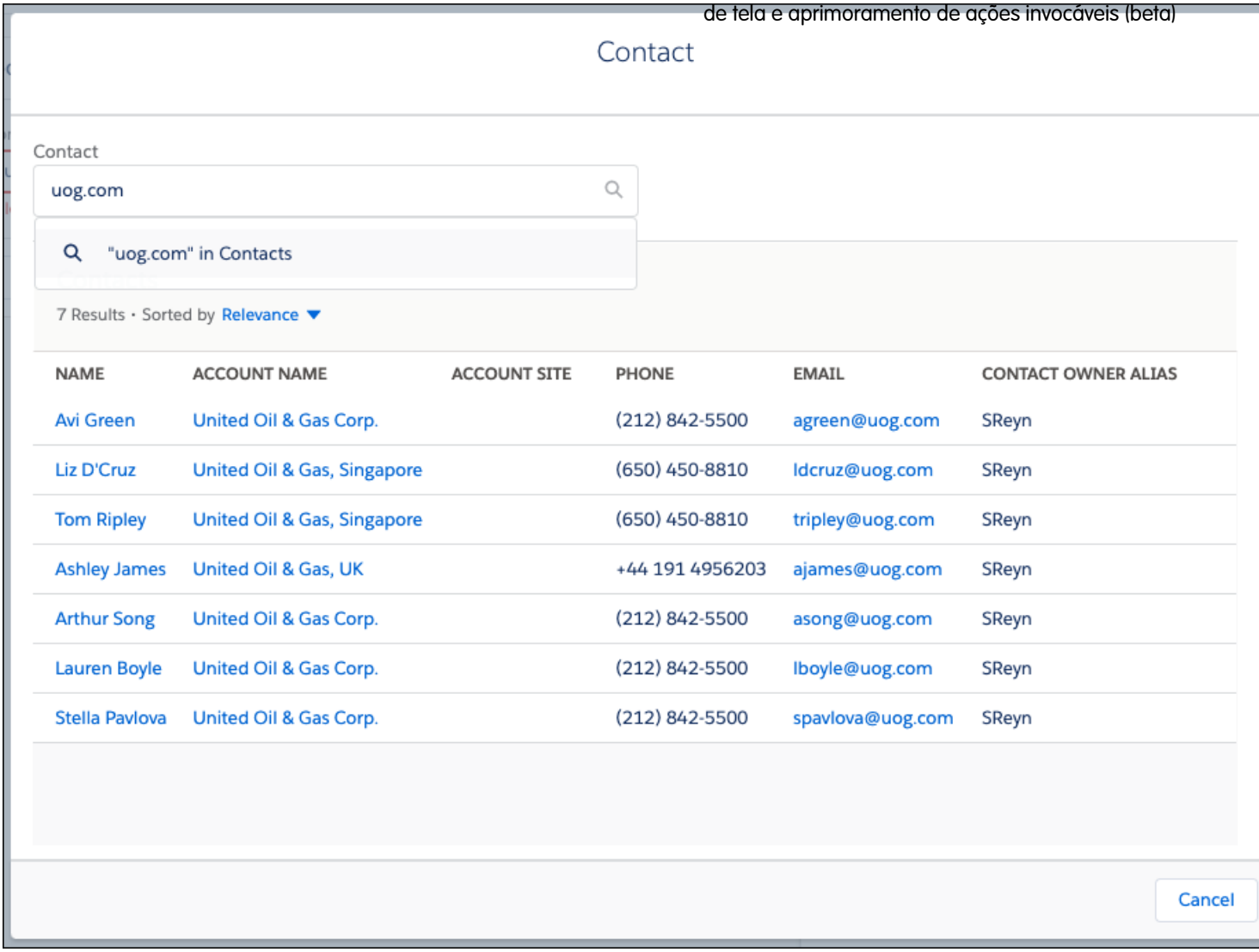
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic e todas as versões do aplicativo móvel nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. Há suporte para componentes da tela da Pesquisa apenas no Tempo de execução de fluxo do Lightning.

Por quê: Agora que a pesquisa completa está habilitada, há menos barreiras entre os usuários do fluxo e o registro específico que eles estão procurando. Resultados da pesquisa instantâneos ainda estão limitados a cinco, como no campo de pesquisa em um registro.

Digamos que você queira pesquisar um contato pelo endereço de email, em vez do nome. Clique em Mostrar todos os resultados para "...", e o modal de pesquisa completo é aberto.



Você pode pesquisar por qualquer campo, desde que ele tenha sido habilitado para pesquisa. E observe que o resultado definido não está limitado aos cinco primeiros registros.



CONSULTE TAMBÉM:

IdeaExchange: Não é possível ver os resultados completos da pesquisa no componente Pesquisa de fluxo, apenas cinco registros

IdeaExchange: Pesquisar por campo secundário no componente Pesquisa de fluxo

Melhorias à barra de ferramentas do Flow Builder

Agora os usuários do fluxo podem ver o número de versão do fluxo, seu status ativo ou inativo e a hora da última modificação. A barra de ferramentas também mostra o texto focalizado que indica o número de versão e o status do fluxo.

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

Por quê: A mensagem de status da barra de ferramentas do Flow Builder não indicou claramente quando o administrador modificou o fluxo para a versão atual. O status era "Salvo há alguns minutos" mesmo quando os administradores salvaram as alterações à versão atual do fluxo um tempo atrás. A mensagem de status agora indica o número de versão do fluxo. Quando o fluxo é modificado, em vez de salvo, o Flow Builder notifica com mais precisão o administrador do tempo decorrido do fluxo desde a última modificação.

Gerenciamento do Lightning Flow: Relatório predefinido para fluxos de tela, emails do usuário de processo automatizado, consumo de recurso em logs de depuração, emails de erro de fluxo para eventos de plataforma e melhorias de pacote de segunda geração

Executar um relatório predefinido para analisar o tempo que os usuários gastaram em entrevistas de fluxo de tela. Permitir que o Usuário do processo automatizado envie emails para processos de evento e fluxos iniciados automaticamente com acionadores. Use logs de depuração para ver como entrevistas de fluxo concluídas contam para limites por transação. Seja notificado quando uma mensagem de evento de plataforma falhar em iniciar ou retomar um fluxo. Excluir versões de fluxo anteriores de pacotes desbloqueados e pacotes de segunda geração.

NESTA SEÇÃO:

Analisar o uso do fluxo de tela

Configuramos um novo Relatório de fluxo de amostra: O relatório e o tipo de relatório personalizados de Fluxos de tela para você. Veja quem está executando os fluxos de tela que você cria. Descubra as contagens de execução de entrevista de fluxo e os tempos de duração da tela. Analise o status de uma entrevista de fluxo. Nenhuma configuração de sua parte é necessária.

Acompanhe o uso de recursos limitados de seus fluxos

Os logs de depuração agora podem rastrear o consumo de recursos de cada entrevista de fluxo concluída. Suponha que a sua organização atinja com frequência os limites por transação, como aqueles para consultas SOQL ou declarações DML. Para verificar o uso dos fluxos com relação a esses limites, use logs de depuração para acompanhar os eventos de fluxo de trabalho no nível `FINER`.

Seja notificado quando uma mensagem de evento de plataforma não iniciar ou retomar um fluxo ou processo assinado

Em raras ocasiões, depois que uma mensagem de evento de plataforma for publicada, algo acontece que impede a mensagem de evento de iniciar ou retomar um fluxo ou processo assinado. Agora você poderá receber um email de erro se esse problema ocorrer na sua organização.

Emails do usuário de processo automatizado

As ações de email de fluxo Email simples e Alertas por email agora especificam o remetente com o endereço de email usado para "Usuário do processo automatizado" em Configurações. Use o endereço de email organizacional para o "Usuário do processo automatizado" para que os destinatários recebam emails de ações de fluxo que invoquem fluxos iniciados automaticamente com acionadores e processos de evento.

Melhorias de empacotamento de segunda geração: Exclua fluxos anteriores de pacotes

Agora, o recurso Fluxos que você removeu de versões do pacote desbloqueadas anteriormente é excluído quando você instala e atualiza pacotes desbloqueados no Salesforce. E você pode excluir versões anteriores do Fluxo de pacotes gerenciados de segunda geração.

Analisar o uso do fluxo de tela

Configuramos um novo Relatório de fluxo de amostra: O relatório e o tipo de relatório personalizados de Fluxos de tela para você. Veja quem está executando os fluxos de tela que você cria. Descubra as contagens de execução de entrevista de fluxo e os tempos de duração da tela. Analise o status de uma entrevista de fluxo. Nenhuma configuração de sua parte é necessária.

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

Quem: Por padrão, o Relatório de fluxo de amostra: O relatório de Fluxos de tela fica visível a todos os usuários. Porém, cada usuário pode ver apenas informações para os fluxos para os quais eles são o usuário em execução. O relatório usa dados dos novos objetos principais Logs de entrevista de fluxo e Entradas de log de entrevista de fluxo. Por padrão, apenas usuários com a permissão Visualizar todos os dados podem ver os dados de log de fluxo de outros usuários. Para dar aos usuários a habilidade de visualizar informações

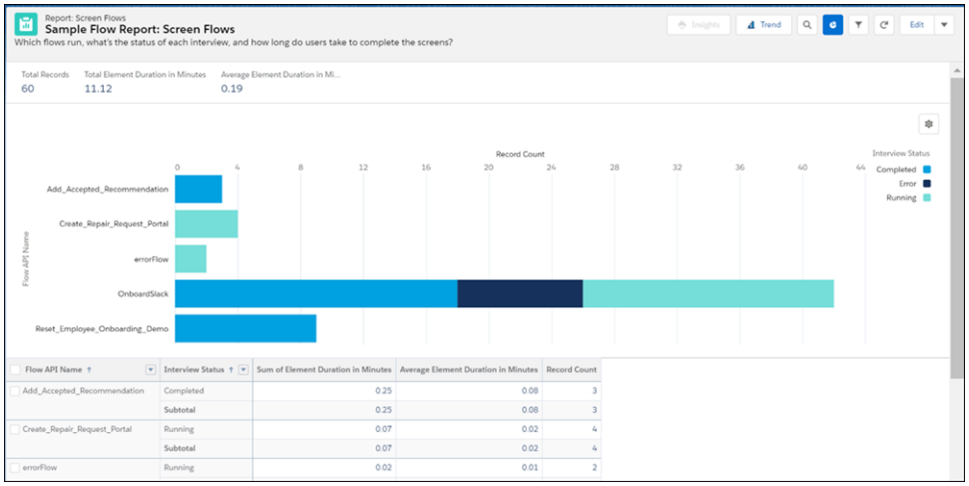
sobre fluxos executados por outros usuários, configure as definições de compartilhamento para o objeto Logs de entrevista de fluxo. Para restringir o acesso de visualização ao relatório, mova-o para uma pasta diferente.

Por quê: Ouvimos seu feedback de que você quer uma maneira mais eficiente e rápida de encontrar os detalhes de tempo de execução sobre os fluxos que você cria. Agora você pode usar o novo relatório personalizado Fluxos de tela para descobrir informações sobre seus fluxos de tela. Por exemplo, você pode ver quem está executando um fluxo que você criou e entender melhor a adoção dele. Os gerentes de serviço podem ver quão rápidas as equipes concluem as tarefas com fluxos versus sem fluxos. Essas métricas fornecem percepções sobre se a empresa poderia se beneficiar de mais ou menos automação de processos.

O Salesforce adiciona automaticamente o tipo de relatório personalizado Fluxos de tela e relatório a organizações que não atingiram o limite organizacional no número de tipos de relatórios personalizados. Organizações que já tenham um tipo de relatório personalizado com o mesmo nome de API que o tipo de relatório personalizado Fluxos de tela ("screen_flows_prebuilt_crt") não recebem o tipo de relatório personalizado Fluxos de tela. Organizações que já têm um relatório com o mesmo nome de tipo de relatório ("flow_screen_prebuilt_report") não recebem o Relatório de fluxo de amostra: Relatório de fluxos de tela. Se a sua organização não receber o relatório, você poderá criar um tipo de relatório personalizado usando os objetos Logs de entrevista de fluxo e Entradas de log de entrevista de fluxo. Os usuários então podem criar relatórios personalizados usando o tipo de relatório personalizado.

O objeto Entradas de log de entrevista de fluxo gera um registro de log para cada fluxo de tela que esteve ativo nos últimos 31 dias. O limite para o objeto Entradas de log de entrevista de fluxo é de 7 milhões de registros de log por mês para os últimos 31 dias. As organizações raramente atingem esse limite. Porém, quando o limite é atingido, o Salesforce para de registrar métricas para novos fluxos. Depois de 7 milhões de registros em 31 dias, nenhuma nova execução de fluxo é contada. Porém, se uma entrevista de fluxo estiver em andamento quando esse limite for atingido, o Salesforce continuará a rastrear as métricas para a entrevista de fluxo. O Salesforce exclui automaticamente todos os logs com mais de 31 dias, mesmo para organizações que não atingiram o limite de 7 milhões de registros.

Como: No Iniciador de aplicativos, insira relatório, clique em Relatórios e, então, em Pastas públicas. Localize e selecione Relatório de fluxo de amostra: fluxo de tela. Se você não o vir, isso significa que não foi possível adicioná-lo automaticamente. A sua organização está no limite máximo de tipo de relatório personalizado ou já tem um relatório com o mesmo nome de tipo de relatório.



O relatório exibe entrevistas de fluxo que executaram em um período especificado para os objetos Logs de entrevista de fluxo e Entradas de log de entrevista de fluxo. Por padrão, os resultados são classificados pelo nome da API de fluxo e o status da entrevista. Os resultados incluem o tempo total e o tempo médio que os usuários passaram em uma tela de fluxo e o número de registros de entrevista de fluxo gerados para um fluxo no período de relatório. Para alterar a maneira como o relatório é classificado ou para relatar campos diferentes, edite o relatório.

O intervalo de datas padrão inclui os últimos sete dias. Caso você não veja todos os seus fluxos, altere o filtro de datas para um intervalo maior. O intervalo máximo inclui os últimos 31 dias.

Lembre-se de que os dados no relatório são apenas para fluxos de tela. O relatório inclui dados para fluxos de tela e ações invocáveis iniciaram, pausaram e concluíram e fluxos de tela em que os usuários clicaram em Avançar. Fluxos iniciados automaticamente e fluxos que não exigem interação com o usuário não são registrados.

Em geral, os relatórios medem o trabalho concluído. Porém, o relatório de Fluxos de tela acompanha fluxos ativos que ainda estão em andamento, além de fluxos concluídos.

CONSULTE TAMBÉM:

- *Ajuda do Salesforce*: Limites, limitações e alocações de relatório (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização de versão)
- *Ajuda do Salesforce*: Regras de compartilhamento (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- *Ajuda do Salesforce*: Gerenciar tipos de relatórios personalizados (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- Objetos novos e alterados

Acompanhe o uso de recursos limitados de seus fluxos

Os logs de depuração agora podem rastrear o consumo de recursos de cada entrevista de fluxo concluída. Suponha que a sua organização atinja com frequência os limites por transação, como aqueles para consultas SOQL ou declarações DML. Para verificar o uso dos fluxos com relação a esses limites, use logs de depuração para acompanhar os eventos de fluxo de trabalho no nível `FINER`.

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

Por quê: Criar ou atualizar um registro pode acionar várias automações na mesma transação, incluindo fluxos iniciados automaticamente, acionadores do Apex e processos de alteração de registro. Todas essas automações consomem recursos compartilhados que são limitados. Quando um limite é atingido, a transação falha.

Agora você pode usar os logs de depuração para determinar se ou como os fluxos contribuem para o consumo de recursos de cada transação. As informações registradas nesses novos eventos podem ajudá-lo a focar os esforços em otimizar os tipos de elemento e fluxo e os fluxos certos.

Este exemplo mostra que uma entrevista de fluxo emitiu 75 declarações DML. Esse alto número pode indicar que um loop no fluxo contém um elemento que cria, atualiza ou exclui registros. Em vez de fazer o loop executar repetidamente esse elemento, mova o elemento para fora do loop para que ele seja executado apenas uma vez e atue em uma coleção.

```
08:45:05.127
(4741320574)|FLOW_INTERVIEW_FINISHED|31428290809e63dc5961431e12c7171c0d7b8fe-4c02|MyFlow
08:45:05.127 (4741384571)|FLOW_INTERVIEW_FINISHED_LIMIT_USAGE|SOQL queries: 1 out of 100
08:45:05.127 (4741396008)|FLOW_INTERVIEW_FINISHED_LIMIT_USAGE|SOQL query rows: 75 out of
50000
08:45:05.127 (4741404708)|FLOW_INTERVIEW_FINISHED_LIMIT_USAGE|SOSL queries: 0 out of 20
08:45:05.127 (4741413424)|FLOW_INTERVIEW_FINISHED_LIMIT_USAGE|DML statements: 75 out of
150
08:45:05.127 (4741421017)|FLOW_INTERVIEW_FINISHED_LIMIT_USAGE|DML rows: 75 out of
1000008:45:05.127 (4741457291)|FLOW_INTERVIEW_FINISHED_LIMIT_USAGE|Heap size in bytes:
1043 out of 6000000
08:45:05.127 (4741465282)|FLOW_INTERVIEW_FINISHED_LIMIT_USAGE|Callouts: 0 out of 100
08:45:05.127 (4741471652)|FLOW_INTERVIEW_FINISHED_LIMIT_USAGE|Email invocations: 0 out of
 10
```

```
08:45:05.127 (4741477919)|FLOW_INTERVIEW_FINISHED_LIMIT_USAGE|Future calls: 0 out of 50
08:45:05.127 (4741484005)|FLOW_INTERVIEW_FINISHED_LIMIT_USAGE|Jobs in queue: 0 out of 50
```

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Níveis de registro de depuração (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Limites de fluxo por transação (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Guia do desenvolvedor do Apex: Controladores e limites de execução

Seja notificado quando uma mensagem de evento de plataforma não iniciar ou retomar um fluxo ou processo assinado

Em raras ocasiões, depois que uma mensagem de evento de plataforma for publicada, algo acontece que impede a mensagem de evento de iniciar ou retomar um fluxo ou processo assinado. Agora você poderá receber um email de erro se esse problema ocorrer na sua organização.

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

Como: Os novos emails de erro já estão habilitados para fluxos e processos que assinaram eventos de plataforma na versão Spring '20 ou posterior. Se algum dos seus fluxos ou processos tiver assinado um evento de plataforma antes da versão Spring '20, desative-os ou reative-os para habilitar esses emails de erro.

Os novos emails de erro são enviados aos mesmos destinatários que outros emails de erro de fluxo e processo, o que você pode controlar nas configurações de automação do processo.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Controle quem recebe emails de erro de processo e fluxo (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização de versão)

Guia do desenvolvedor de eventos da plataforma: Assinar mensagens de evento de plataforma com processos

Guia do desenvolvedor de eventos da plataforma: Assinar mensagens de evento de plataforma com fluxos

Emails do usuário de processo automatizado

As ações de email de fluxo Email simples e Alertas por email agora especificam o remetente com o endereço de email usado para "Usuário do processo automatizado" em Configurações. Use o endereço de email organizacional para o "Usuário do processo automatizado" para que os destinatários recebam emails de ações de fluxo que invoquem fluxos iniciados automaticamente com acionadores e processos de evento.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo móvel nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: Para Fluxos agendados, se a ação central Enviar email tiver "Usuário de processo automatizado" como o remetente para o campo de endereço de email De, o fluxo falhará de modo silencioso. O "Usuário de processo automatizado" não tem um endereço de email "De" válido como o usuário do fluxo em execução. Assim, os usuários não seriam notificados de nenhuma ação ocorrida.

Como: Em Configuração, acesse **Configurações de automação de processo** e forneça o endereço de email organizacional para o usuário do processo automatizado.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Modificar configurações de automação de processo (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização de versão)

Melhorias de empacotamento de segunda geração: Exclua fluxos anteriores de pacotes

Agora, o recurso Fluxos que você removeu de versões do pacote desbloqueadas anteriormente é excluído quando você instala e atualiza pacotes desbloqueados no Salesforce. E você pode excluir versões anteriores do Fluxo de pacotes gerenciados de segunda geração.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo móvel nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: Antes, você não podia excluir Fluxos de organizações em que os pacotes instalados tinham o Fluxo. Atualizar pacotes nessas organizações não excluía os fluxos.

Nota: Para a Summer '20, não há suporte para excluir versões do Fluxo anteriores de pacotes gerenciados e não gerenciados de primeira geração e de pacotes gerenciados de segunda geração.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Instalar um pacote (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Extensões do Lightning Flow: Interfaces de usuário personalizadas para componentes de tela e ações invocáveis (beta), acesso de entrada e saída para variáveis definidas pelo Apex e componentes de tela de vários objetos (beta)

Os desenvolvedores podem usar os componentes da Web do Lightning para fornecer interfaces de usuário interessantes quando você adiciona os componentes da tela e ações invocáveis a seus fluxos (beta). Disponibilize variáveis definidas pelo Apex fora do fluxo. Os desenvolvedores podem criar componentes da tela que funcionem para qualquer objeto escolhido (beta).

NESTA SEÇÃO:

Configure mais facilmente componentes de tela de fluxo personalizados (beta)

Os desenvolvedores podem criar editores de propriedade personalizados que tornem fácil configurar componentes de tela de fluxo no Flow Builder. Um editor de propriedade personalizada é simplesmente um componente da Web do Lightning.

Configure ações invocáveis no Flow Builder mais facilmente (beta)

Os desenvolvedores podem criar editores de propriedade personalizados que tornem fácil configurar ações invocáveis personalizadas no Flow Builder. Um editor de propriedade personalizada é simplesmente um componente da Web do Lightning.

Crie componentes da tela de fluxo que funcionem para vários objetos (beta)

Agora os desenvolvedores podem criar componentes da tela reutilizáveis que usem os tipos de dados `sObject` e `SObject[]` genéricos. Eles podem criar um componente que funcione para vários objetos, em vez de um componente para cada objeto individual. Por exemplo, eles podem criar um componente de tabela de dados que funcione com qualquer coleção de registros, de contas e contatos a objetos personalizados.

Acesse variáveis definidas pelo Apex de fluxos externos

Agora você pode passar valores para variáveis definidas pelo Apex ao iniciar um fluxo de um elemento de Subfluxo, de uma página do Visualforce ou como uma ação. Você também pode acessar os valores de variáveis definidas pelo Apex conforme o fluxo é executado ou quando ele é concluído. Antes, você podia acessar apenas variáveis de outros tipos de dados de fluxos externos.

Use alertas e chat do Salesforce Anywhere em seus processos e fluxos (beta)

O Lightning Flow agora inclui ações padrão do Salesforce Anywhere, de modo que você pode criar facilmente chats, adicionar usuários a chats existentes e enviar mensagens a chats existentes. Para ajudar seus usuários a acompanhar o trabalho, você pode enviar a eles alertas do Salesforce Anywhere.

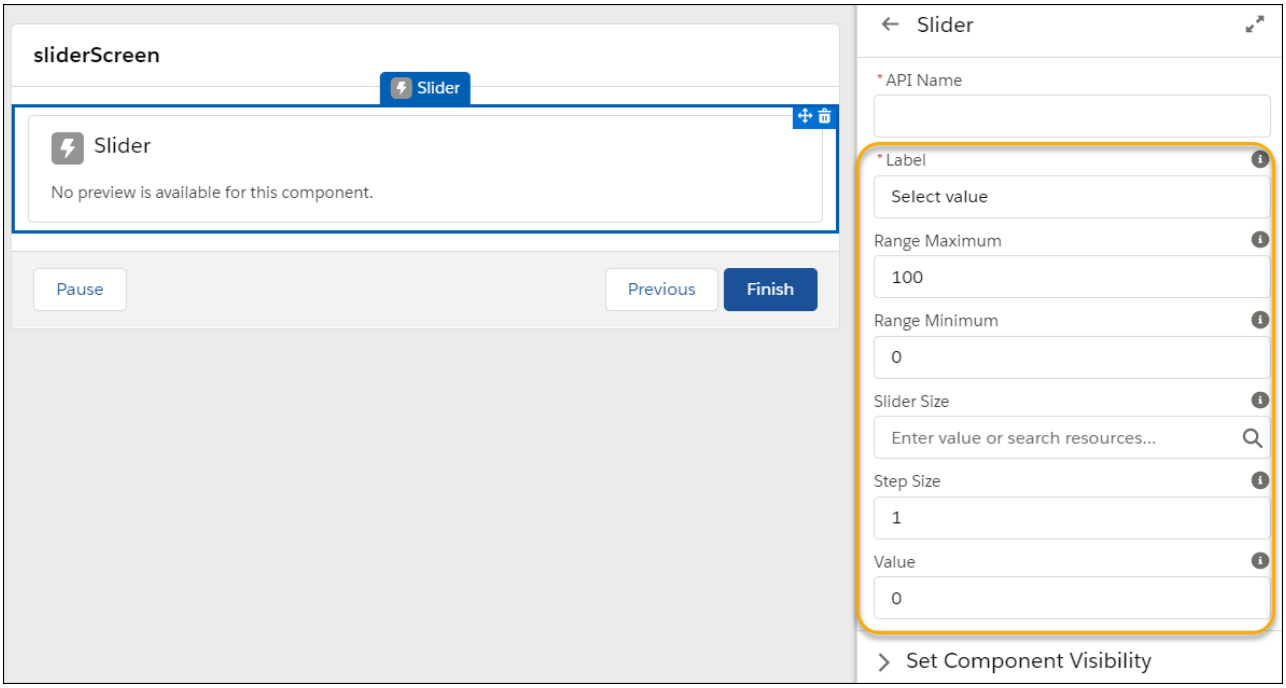
Configure mais facilmente componentes de tela de fluxo personalizados (beta)

Os desenvolvedores podem criar editores de propriedade personalizados que tornem fácil configurar componentes de tela de fluxo no Flow Builder. Um editor de propriedade personalizada é simplesmente um componente da Web do Lightning.

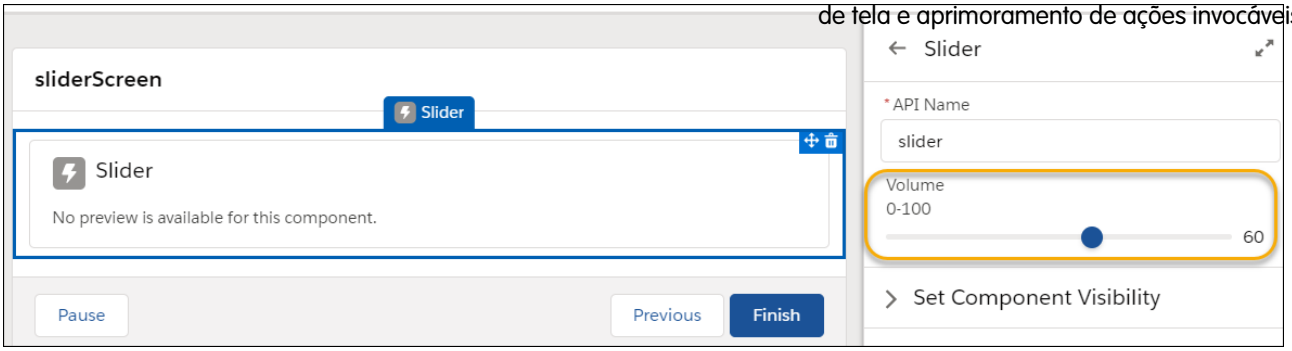
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

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

Por quê: Antes, quando você configurava um componente de tela de fluxo personalizado, a interface de usuário era composta por ambas as caixas combinadas. O desenvolvedor que criou o componente não tinha controle sobre sua interface de usuário do editor de propriedade.



Agora, os desenvolvedores podem criar um componente da Web do Lightning personalizado que forneça uma experiência simples e limpa para você na configuração de um componente de tela de fluxo.



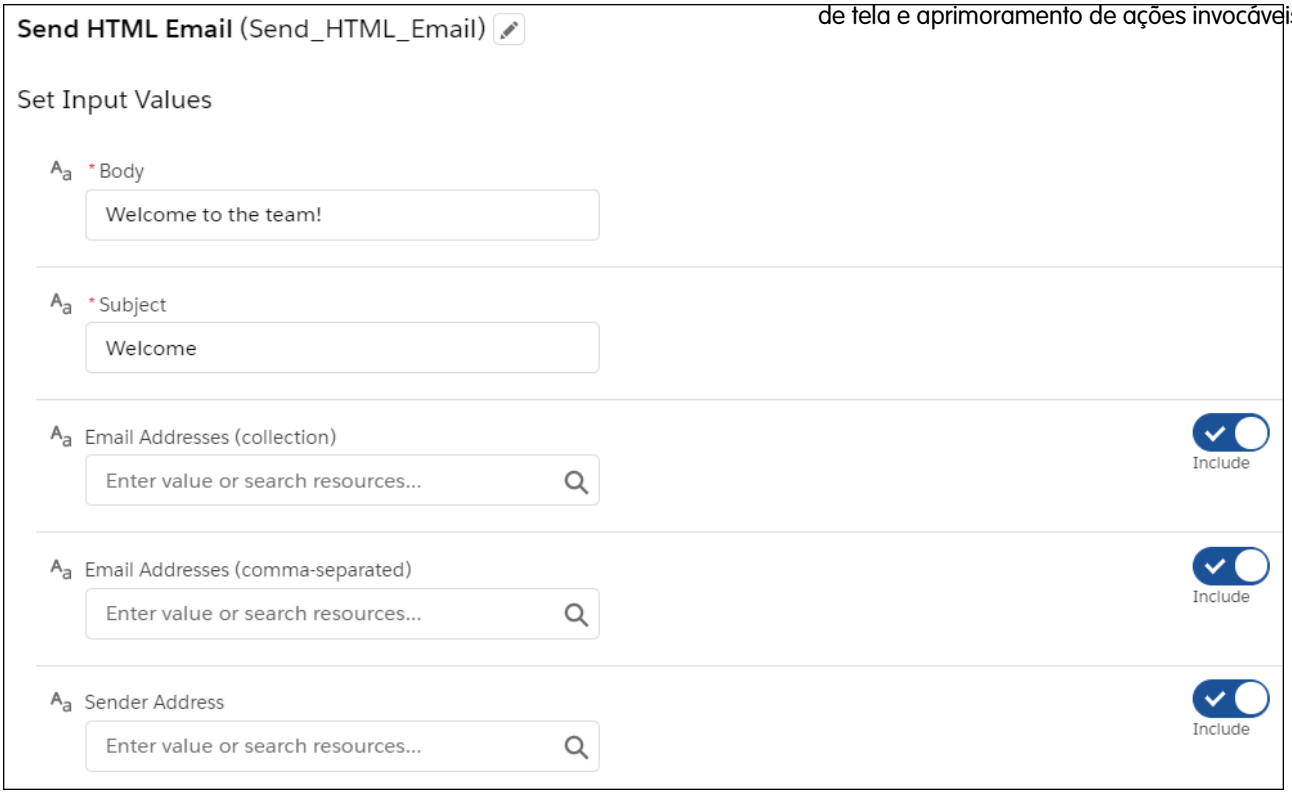
Configure ações invocáveis no Flow Builder mais facilmente (beta)

Os desenvolvedores podem criar editores de propriedade personalizados que tornem fácil configurar ações invocáveis personalizadas no Flow Builder. Um editor de propriedade personalizada é simplesmente um componente da Web do Lightning.

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

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

Por quê: Antes, quando você configurava uma ação personalizada, a interface de usuário era composta por caixas de texto e caixas combinadas. O desenvolvedor que criou a ação não tinha controle sobre sua interface de usuário do editor de propriedade.



Agora, os desenvolvedores podem criar uma ação personalizada que forneça uma experiência simples e limpa para você ao configurá-la.



CONSULTE TAMBÉM:

Crie editores de propriedade personalizada para ações invocáveis (beta)

Crie componentes da tela de fluxo que funcionem para vários objetos (beta)

Agora os desenvolvedores podem criar componentes da tela reutilizáveis que usem os tipos de dados `sObject` e `SObject[]` genéricos. Eles podem criar um componente que funcione para vários objetos, em vez de um componente para cada objeto individual. Por exemplo, eles podem criar um componente de tabela de dados que funcione com qualquer coleção de registros, de contas e contatos a objetos personalizados.

Onde: Essa alteração se aplica a Componentes da Web do Lightning no Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

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

Como: Crie um componente da Web do Lightning da tela de fluxo personalizado ou edite um existente. Em seu arquivo de configuração, um componente da tela de fluxo tem o destino `lightning__FlowScreen`.

1. Defina um tipo que estenda o tipo de dado `sObject` genérico definindo um `<propertyType>`.
2. Para cada propriedade que é mapeada para o mesmo objeto, defina o atributo `type` da propriedade como {***`propertyTypeName`***}. Se o atributo espera uma coleção daquele objeto, defina o atributo `type` como {***`propertyTypeName`***`[]`}. Por exemplo, se ***`propertyTypeName`*** for `T`, use `{T}` ou `{T[]}`.

   Você pode fazer referência ao mesmo tipo de propriedade para propriedades de coleção e únicas. Para definir o atributo `type` para propriedades variáveis de coleção ou únicas, veja os comentários no exemplo de código.

```
<!-- myComponent.js-meta.xml -->
<targetConfigs>
    <targetConfig targets="lightning__FlowScreen">

       <!-- Declare a property type that extends SObject for single and collection variable
 properties.-->
        <propertyType name="T" extends="SObject" label="Object" description="Select an
object." />

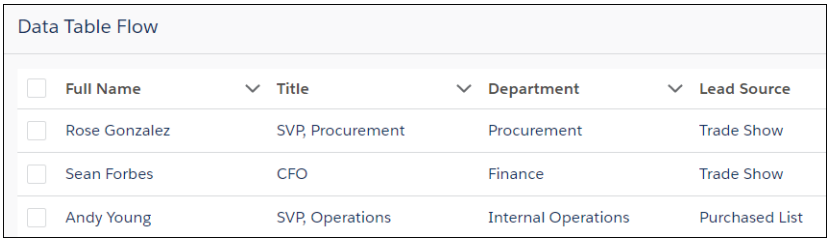
         <!--To use a collection of the SObject data type, use the braces in this syntax,
 type="{T[]}".-->
        <property name="tableData" label="Records to Display" type="{T[]}" role="inputOnly"
 required="true"
                  description="REQUIRED: Record Collection variable containing the records
 to display in the data table. Make sure to select a variable that matches the selected
object."/>

          <property name="preSelectedRows" label="Preselected Rows" type="{T[]}"
role="inputOnly"
                   description="Which records should be selected by default when the table
 renders? Select a Record Collection variable that contains those records."/>

          <property name="outputSelectedRows" label="User-Selected Rows" type="{T[]}"
role="outputOnly"
                    description="Which records were selected by the user at runtime? This
 value should be stored in a record collection variable."/>

    </targetConfig>
</targetConfigs>
```

Antes, o componente de exemplo estava vinculado a um objeto, como Conta, Contato ou myCustomObject__c. Porém, agora os desenvolvedores criam um componente e o administrador do Flow Builder escolhe o objeto sempre que eles usam esse componente.



Para este recurso beta, quando um componente da tela de fluxo define um tipo de dados sObject genérico, objetos personalizados aos quais o fluxo faz referência não são incluídos no pacote automaticamente. Para implantar o pacote com sucesso, adicione manualmente esses objetos personalizados mencionados ao pacote.

Acesse variáveis definidas pelo Apex de fluxos externos

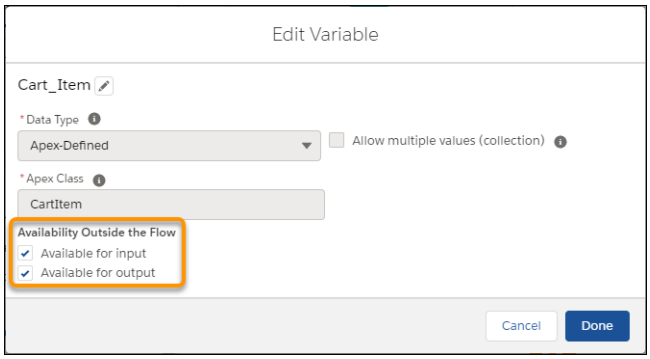
Agora você pode passar valores para variáveis definidas pelo Apex ao iniciar um fluxo de um elemento de Subfluxo, de uma página do Visualforce ou como uma ação. Você também pode acessar os valores de variáveis definidas pelo Apex conforme o fluxo é executado ou quando ele é concluído. Antes, você podia acessar apenas variáveis de outros tipos de dados de fluxos externos.

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

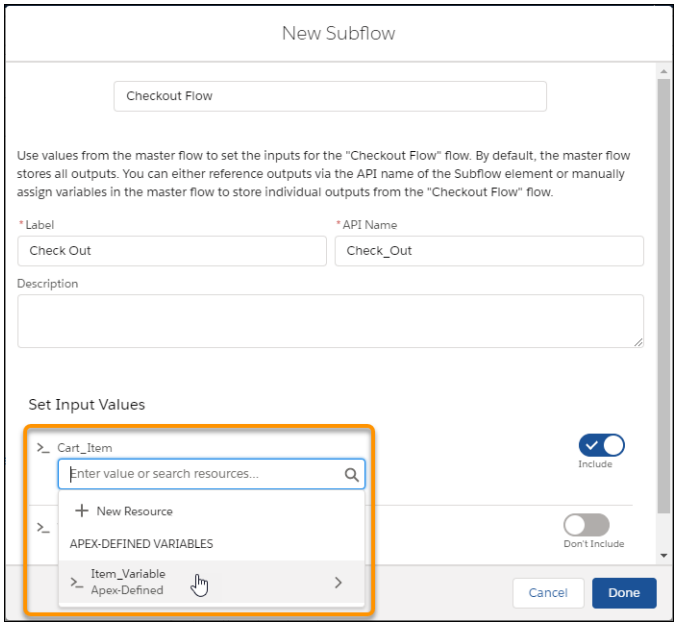
Por quê: O tipo de dado definido pelo Apex permite que você represente dados complexos que não se encaixam bem em objetos do Salesforce. Por exemplo, você pode configurar Serviços externos para acessar objetos da Web externos. Para trabalhar com esses objetos da Web em fluxos, configure as variáveis de fluxo que usam o tipo de dado definido pelo Apex.

Quando usados com elementos de Subfluxo, você pode organizar e gerenciar melhor suas implementações de Fluxo. Suponha que você tenha um processo de negócio complexo de várias etapas que gire em torno de um tipo de dado definido pelo Apex. Agora você pode usar um fluxo mestre que passe dados complexos entre outros fluxos ao executá-los por meio de elementos de Subfluxo. Esta implementação permite que você aprimore etapas específicas no processo sem afetar outras etapas no processo.

Como: Configure cada variável definida pelo Apex que você deseja acessar de fora do fluxo como disponível para entrada, saída ou ambas. Este exemplo mostra uma variável definida pelo Apex chamada "Cart_Item" que está disponível para entrada e saída.



Então você pode acessar a variável definida pelo Apex de fora do fluxo. Este exemplo mostra como um elemento de Subfluxo em outro fluxo pode definir o valor da variável definida pelo Apex "Cart_Item".



Nota: Algumas interfaces do usuário fora do Flow Builder não podem passar valores para variáveis definidas pelo Apex em fluxos. Por exemplo, o Criador de aplicativo Lightning permite que você selecione uma variável definida pelo Apex no fluxo, mas você não pode selecionar um valor compatível para passar para ela.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Considerações para o tipo de dados definido pelo Apex (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Recurso do fluxo: Variável (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Use alertas e chat do Salesforce Anywhere em seus processos e fluxos (beta)

O Lightning Flow agora inclui ações padrão do Salesforce Anywhere, de modo que você pode criar facilmente chats, adicionar usuários a chats existentes e enviar mensagens a chats existentes. Para ajudar seus usuários a acompanhar o trabalho, você pode enviar a eles alertas do Salesforce Anywhere.

Onde: Essa alteração se aplica a aplicativos do Lightning no Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Nota: O Salesforce Anywhere é um Serviço não GA e não um "Serviço" ou parte dos "Serviços", conforme definido no Contrato de assinatura mestre Salesforce ("MSA") com a Salesforce. Esse serviço não GA está sujeito aos termos e condições do Contrato de pesquisa piloto universal ("UPRA"), incluindo o Adendo de processamento de dados ao UPRA. O uso desse Serviço não GA é feito a seu critério, e qualquer decisão de compra deve ser tomada apenas com base nos produtos e recursos do Salesforce disponíveis ao público em geral. A disponibilidade automática do Salesforce Anywhere depende do seu MSA com o Salesforce e do tipo de serviços que você comprou. Caso você não veja o Salesforce Anywhere em Configuração, entre em contato com o executivo de conta para obter acesso ao Salesforce Anywhere.

Quando: O Salesforce Anywhere ficará disponível progressivamente a partir de 13 de julho de 2020 até 20 de julho de 2020.

Como: Crie um processo e adicione uma ação. Para o Tipo de ação, selecione **Salesforce Anywhere** e escolha uma ação.

Crie um fluxo e arraste um elemento Ação para a tela. Insira `Salesforce Anywhere` e selecione uma ação

Atualizações da versão do Lightning Flow: Criador de processos, Ações invocáveis, Fórmulas de fluxo e Ações do Apex

Permita que os processos avaliem os valores originais dos campos de registro. Melhore os comportamentos e os efeitos de ações invocáveis com falha. Imponha o acesso a dados do usuário em execução ao executar fórmulas de fluxo. Respeite os modificadores de acesso públicos para ações do Apex legadas. Cancele a atualização "Exigir acesso do usuário a classes do Apex invocadas por fluxo".

NESTA SEÇÃO:

Avaliar critérios com base em valores de registro originais no Criador de processos (atualização, adiada)
Habilitar salvamento parcial para ações invocáveis (atualização, adiada)
Impor o acesso a dados em fórmulas de fluxo (atualização, adiada)
Fazer os fluxos respeitarem modificadores de acesso para ações do Apex legadas (atualização, adiada)
Desabilite regras para impor acesso explícito à classe do Apex (atualização, adiada)
Retorne valores nulos em fórmulas de processo e fluxo (atualização crítica, adiada)
Requer acesso do usuário a classes do Apex invocadas por fluxo (atualização, descontinuada)

Avaliar critérios com base em valores de registro originais no Criador de processos (atualização, adiada)

Essa atualização de versão é adiada para a Winter '22. Isso estava originalmente programado para ativação automática (imposição) na Summer '20 e então foi adiada para a Winter '21. Essa atualização garante que um processo com vários critérios de campo e uma atualização de registro avaliem o valor *original* do campo que iniciou o processo com um valor de nulo. Essa atualização de versão foi disponibilizada inicialmente na versão Summer '19.

Habilitar salvamento parcial para ações invocáveis (atualização, adiada)

Essa atualização de versão é adiada para a Spring '21. Isso estava originalmente programado para ativação automática (imposição) na Spring '20 e então foi adiada para a Winter '21. Essa atualização de versão melhora os comportamentos e os efeitos de quaisquer ações invocáveis com falha. Afeta apenas as chamadas de API REST externas para ações invocáveis realizadas em massa. Com essa atualização, ao invocar um conjunto de ações em uma única solicitação, uma única ação invocável com falha não causará mais a falha de toda a transação. Sem essa atualização, se uma única ação invocável falhar, outras ações invocáveis dentro da transação serão revertidas e toda a transação falhará.

Impor o acesso a dados em fórmulas de fluxo (atualização, adiada)

Essa atualização de versão é adiada para a Spring '21. Ela estava programada para ativação automática (imposição) na versão Summer '20. Essa atualização impõe o acesso a dados do usuário em execução quando um fluxo usa um recurso ou um campo de fórmula em uma variável de registro para acessar um campo em um registro.

Fazer os fluxos respeitarem modificadores de acesso para ações do Apex legadas (atualização, adiada)

Essa atualização de versão é adiada para a Spring '21. Ela estava programada para ativação automática (imposição) na versão Summer '20. Com essa atualização de versão habilitada, os desenvolvedores podem confiar que suas ações do Apex legadas são protegidas adequadamente e estão disponíveis apenas a outros componentes em seus pacotes gerenciados. Essa atualização criará uma falha de fluxo se ela contiver uma ação do Apex legada pública.

Desabilite regras para impor acesso explícito à classe do Apex (atualização, adiada)

A atualização Requer acesso do usuário a classes do Apex invocadas por fluxo foi descontinuada. A atualização de versão Desabilitar regras para impor acesso explícito a classes do Apex, originalmente anunciada na Summer '20, foi adiada para a Summer '21. Ela estava programada para ativação automática (imposição) na versão Spring '21. A atualização Desabilitar regras para impor acesso explícito a classes do Apex faz com que as organizações retornem ao estado original – em que os usuários somente precisam de acesso ao fluxo para poderem executar um fluxo que inclua ações do Apex.

Retorne valores nulos em fórmulas de processo e fluxo (atualização crítica, adiada)

A atualização dos campos Verificar variáveis de registro nulo ou Valores nulos de relacionamento de pesquisa em Fórmulas de fluxo e processo foi adiada para a Spring '21. Ela estava programada para ativação automática (imposição) na versão Spring '20. **Nota:** Essa atualização já foi habilitada em organizações do Salesforce que receberam a Summer '20 antes de 10 de julho de 2020. Se esse for o caso para a sua organização, você poderá desabilitar a atualização até a Spring '21, se desejar. Essa atualização permite fórmulas de processo e fluxo para retornar valores nulos quando os cálculos envolverem uma variável de registro nula ou um campo de relacionamento de pesquisa nulo.

Requer acesso do usuário a classes do Apex invocadas por fluxo (atualização, descontinuada)

Essa atualização, lançada na versão Summer '19 e adiada para a Spring '21, foi descontinuada. A atualização antes se chamava "Melhorar a segurança exigindo acesso do usuário a classes do Apex invocadas por fluxo".

Avaliar critérios com base em valores de registro originais no Criador de processos (atualização, adiada)

Essa atualização de versão é adiada para a Winter '22. Isso estava originalmente programado para ativação automática (imposição) na Summer '20 e então foi adiada para a Winter '21. Essa atualização garante que um processo com vários critérios de campo e uma atualização de registro avaliem o valor *original* do campo que iniciou o processo com um valor de nulo. Essa atualização de versão foi disponibilizada inicialmente na versão Summer '19.

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

Quando: Esta atualização é imposta na versão Winter '22. Para obter a data principal de upgrade de versão para a sua instância, acesse Status de confiança, pesquise sua instância e clique na guia de manutenção.

Como: Para aplicar essa atualização, em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Atualizações de versão` e selecione **Atualizações de versão**. Para avaliar critérios com base em valores de registro originais no Criador de processos, siga as etapas de teste e ativação.

Se você tiver um processo com a opção **Deseja executar as ações apenas quando as alterações especificadas forem feitas ao registro?** selecionada, ou ele usar a função `ISCHANGED()` em seus critérios, essa atualização poderá fazer o processo comportar-se de modo diferente.

CONSULTE TAMBÉM:

Atualizações de versão (beta)

Habilitar salvamento parcial para ações invocáveis (atualização, adiada)

Essa atualização de versão é adiada para a Spring '21. Isso estava originalmente programado para ativação automática (imposição) na Spring '20 e então foi adiada para a Winter '21. Essa atualização de versão melhora os comportamentos e os efeitos de quaisquer ações invocáveis com falha. Afeta apenas as chamadas de API REST externas para ações invocáveis realizadas em massa. Com essa atualização, ao invocar um conjunto de ações em uma única solicitação, uma única ação invocável com falha não causará mais a falha de toda a transação. Sem essa atualização, se uma única ação invocável falhar, outras ações invocáveis dentro da transação serão revertidas e toda a transação falhará.

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

Por quê: Sem essa atualização de versão, se uma das ações invocáveis falhar, outras ações invocáveis na mesma transação serão revertidas. Com essa atualização de versão, o Salesforce tentará três vezes executar as ações invocáveis que são executadas com sucesso e reverterá apenas as ações invocáveis que falharem na execução. Essa funcionalidade é chamada de "salvamento parcial."

A maioria dos tipos de ações invocáveis que são invocadas via API REST são ativadas com a funcionalidade de salvamento parcial. Porém, mesmo com essa atualização de versão, os seguintes tipos de ação não têm suporte para a funcionalidade de salvamento parcial:

- Cancelar pedido de cumprimento
- Pedidos de cancelamento
- Capturar fundos
- Espaços de trabalho de conteúdo
- Criar pedido de cumprimento
- Criar fatura usando pedido de cumprimento
- Criar relatório de serviço

- Serviços externos
- Gerar ordens de trabalho
- Apex invocável
- Roteamento baseado em habilidades
- Enviar resposta de formulário digital

O salvamento parcial pode fazer uma chamada externa ocorrer várias vezes e não é possível reverter chamadas externas. Chamadas externas repetidas podem ocorrer apenas quando um fluxo é iniciado usando um processo ou invocado da API REST e esse fluxo faz várias tentativas de executar a ação que está fazendo as chamadas externas.

Uma vez que o salvamento parcial pode fazer várias tentativas de executar uma ação, a transação pode levar mais tempo que o esperado. Isso pode fazer sua organização atingir alguns limites antes do esperado.

Quando: Esta atualização é imposta na versão Spring '21. Para obter a data principal de upgrade de versão para a sua instância, acesse Status de confiança, pesquise sua instância e clique na guia de manutenção. Antes da imposição ou de você ativar essa atualização de versão em sua organização de produção, recomendamos testá-la em uma organização de sandbox ou do Developer Edition para garantir que as ações invocáveis funcionem corretamente. Se você tiver que trabalhar em sua organização de produção, faça isso fora dos horários de pico.

Como: Para aplicar essa atualização, em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Atualizações de versão` e selecione **Atualizações de versão**. Para habilitar o salvamento parcial para ações invocáveis, siga as etapas de teste e ativação.

Examine quaisquer integrações da API que usam ações invocáveis para garantir que elas acomodem o comportamento de salvamento parcial adequadamente.

CONSULTE TAMBÉM:

Atualizações de versão (beta)

Impor o acesso a dados em fórmulas de fluxo (atualização, adiada)

Essa atualização de versão é adiada para a Spring '21. Ela estava programada para ativação automática (imposição) na versão Summer '20. Essa atualização impõe o acesso a dados do usuário em execução quando um fluxo usa um recurso ou um campo de fórmula em uma variável de registro para acessar um campo em um registro.

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

Quando: Esta atualização é imposta na versão Spring '21. Para obter a data principal de upgrade de versão para a sua instância, acesse Status de confiança, pesquise sua instância e clique na guia de manutenção.

Por quê: Com essa atualização habilitada, as fórmulas de fluxo respeitam as permissões de objeto do usuário em execução, o acesso em nível de campo e o acesso em nível de registro, como regras de compartilhamento.

Por exemplo, considere uma organização que torne os casos privados, a menos que o proprietário do caso compartilhe os casos explicitamente com outros usuários.

Sem essa atualização, quando um usuário que não é o proprietário do caso executa um fluxo que acessa um campo em um caso por meio de uma fórmula, a entrevista do fluxo ignora a segurança em nível de registro e acessa o campo.

Com essa atualização habilitada, o acesso no nível de registro do usuário em execução é imposto para que a entrevista do fluxo não possa acessar o campo.

Como: Recomendamos que você teste essa atualização em um sandbox antes de ativá-la em sua organização de produção. Teste todos os painéis de fluxo que usam fórmulas para acessar campos em registros que tenham segurança no nível do objeto, segurança no nível

do campo ou segurança no nível do registro. Por exemplo, fluxos de teste que usam fórmulas para acessar campos de registro não são compartilhados com o usuário em execução do fluxo.

Para aplicar essa atualização, em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Atualizações de versão` e selecione **Atualizações de versão**. Para impor acesso a dados em fórmulas de fluxo, siga as etapas de teste e ativação.

Se você tiver algum problema, entre em contato com o Suporte ao cliente Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

Atualizações de versão (beta)

Fazer os fluxos respeitarem modificadores de acesso para ações do Apex legadas (atualização, adiada)

Essa atualização de versão é adiada para a Spring '21. Ela estava programada para ativação automática (imposição) na versão Summer '20. Com essa atualização de versão habilitada, os desenvolvedores podem confiar que suas ações do Apex legadas são protegidas adequadamente e estão disponíveis apenas a outros componentes em seus pacotes gerenciados. Essa atualização criará uma falha de fluxo se ela contiver uma ação do Apex legada pública.

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

Por quê: Esta atualização resolve um problema em que os fluxos não respeitam os modificadores de acesso público para ações do Apex legadas. O problema afeta apenas ações do Apex legadas que fazem referência a classes do Apex instaladas de pacotes gerenciados.

Ações do Apex legadas eram conhecidas como plug-ins do Apex. Quando você define uma classe do Apex que implementa a interface `Process.Plugin` em sua organização, ela está disponível no Flow Builder como uma ação do Apex legada.

Nota: Para novas integrações do Apex, recomendamos usar a anotação `InvocableMethod`, em vez da interface `Process.Plugin`. Essa atualização não afeta métodos do Apex invocáveis.

Com essa atualização ativada:

- Os fluxos falham quando executam ações do Apex legadas.
- Ações do Apex legadas não estão disponíveis no Flow Builder.
- Ações do Apex legadas globais com os métodos `describe` ou `invoke` estão indisponíveis para fluxos em um namespace diferente.

Sem essa atualização, você pode adicionar ações legadas do Apex a fluxos, embora não haja suporte a elas. Além disso, ações do Apex legadas globais com os métodos `describe` ou `invoke` estão disponíveis para fluxos em um namespace diferente.

Quando: Esta atualização é imposta na versão Spring '21. Para obter a data principal de upgrade de versão para a sua instância, acesse Status de confiança, pesquise sua instância e clique na guia de manutenção.

Como: Recomendamos testar esta atualização em uma organização de desenvolvedor ou sandbox antes de ativar a atualização na produção. Se você tiver que trabalhar em sua organização de produção, faça isso fora dos horários de pico. Teste todos os caminhos que contêm elementos de ação do Apex legada e garanta que seus fluxos funcionem corretamente. Se uma ação do Apex legada for importante para um processo de negócios, mas não tiver suporte com essa atualização, contate o desenvolvedor do pacote. O desenvolvedor poderá considerar tornar uma ação do Apex legada global ou recriar a funcionalidade em uma nova classe do Apex.

Para aplicar essa atualização, em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Atualizações de versão` e selecione **Atualizações de versão**. Para fazer os fluxos respeitarem modificadores de acesso para ações do Apex legadas, siga as etapas de teste e ativação.

CONSULTE TAMBÉM:

Atualizações de versão (beta)

Desabilite regras para impor acesso explícito à classe do Apex (atualização, adiada)

A atualização Requer acesso do usuário a classes do Apex invocadas por fluxo foi descontinuada. A atualização de versão Desabilitar regras para impor acesso explícito a classes do Apex, originalmente anunciada na Summer '20, foi adiada para a Summer '21. Ela estava programada para ativação automática (imposição) na versão Spring '21. A atualização Desabilitar regras para impor acesso explícito a classes do Apex faz com que as organizações retornem ao estado original – em que os usuários somente precisam de acesso ao fluxo para poderem executar um fluxo que inclua ações do Apex.

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

Quando: Esta atualização é imposta na versão Summer '21. Para obter a data principal de upgrade de versão para a sua instância, acesse Status de confiança, pesquise sua instância e clique na guia de manutenção.

Quem: Essa nova atualização está disponível apenas a organizações que têm a atualização Exigir acesso do usuário a classes do Apex invocadas por fluxo habilitada. Caso você não veja a atualização Desabilitar regras para impor acesso explícito à classe do Apex, não precisará fazer nada para estar em conformidade.

Como: Para aplicar essa atualização, em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Atualizações de versão` e selecione **Atualizações de versão**. Para Desabilitar regras para impor acesso explícito à classe do Apex, clique em **Ativar**. Considerando que estamos removendo uma exigência, habilitar essa atualização não afetará nenhuma das suas personalizações atuais. Recomendamos que os administradores revisem as permissões para garantir que os usuários que precisam de acesso a classes do Apex por outros motivos ainda tenham acesso a elas.

CONSULTE TAMBÉM:

- Atualizações de versão (beta)
- Requer acesso do usuário a classes do Apex invocadas por fluxo (atualização, descontinuada)

Retorne valores nulos em fórmulas de processo e fluxo (atualização crítica, adiada)

A atualização dos campos Verificar variáveis de registro nulo ou Valores nulos de relacionamento de pesquisa em Fórmulas de fluxo e processo foi adiada para a Spring '21. Ela estava programada para ativação automática (imposição) na versão Spring '20. **Nota:** Essa atualização já foi habilitada em organizações do Salesforce que receberam a Summer '20 antes de 10 de julho de 2020. Se esse for o caso para a sua organização, você poderá desabilitar a atualização até a Spring '21, se desejar. Essa atualização permite fórmulas de processo e fluxo para retornar valores nulos quando os cálculos envolverem uma variável de registro nula ou um campo de relacionamento de pesquisa nulo.

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

Por quê: Em processos e fluxos, uma fórmula pode referenciar o campo de um registro por meio de uma variável de registro ou campo de relacionamento de pesquisa. No tempo de execução, quando a variável de registro ou o campo de relacionamento de pesquisa forem nulos, a fórmula, às vezes, retorna nulo. Caso contrário, ela retorna uma exceção não gerenciada. Com essa atualização, a fórmula sempre retorna um valor nulo quando a variável de registro ou campo de relacionamento de pesquisa for nulo. Essa atualização não afeta campos de mesclagem.

Por exemplo, quando você atualiza uma conta, um processo inicia e verifica os critérios antes de ela realizar ações. Os critérios incluem uma fórmula que referencia o nome da conta pai por meio do campo Conta pai da conta. O campo Conta pai é um campo de relacionamento de pesquisa: `[Account].Parent.Name`.

Se o valor do campo de relacionamento de pesquisa for nulo, a fórmula retornará nulo. Sem essa atualização, a fórmula, às vezes, retorna uma exceção não gerenciada em vez de nulo.

Quando: Esta atualização é imposta na versão Spring '21. Para obter a data principal de upgrade de versão para a sua instância, acesse Status de confiança, pesquise sua instância e clique na guia de manutenção.

Como: Para testar esta atualização crítica, recomendamos trabalhar em um sandbox. Teste todas as fórmulas de processo e fluxo que fazem referência a campos de relacionamento de pesquisa ou campos de variável de registro. Processos possuem fórmulas em critérios e em ações. Fluxos possuem fórmulas em recursos e em variação de componentes de entrada. Para aplicar essa atualização, em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Atualizações de versão` e selecione **Atualizações de versão**. Para os campos Verificar variáveis de registro nulo ou valores nulos de relacionamento de pesquisa em Fórmulas de fluxo e processo, siga as etapas de teste e ativação.

CONSULTE TAMBÉM:

Atualizações de versão (beta)

Requer acesso do usuário a classes do Apex invocadas por fluxo (atualização, descontinuada)

Essa atualização, lançada na versão Summer '19 e adiada para a Spring '21, foi descontinuada. A atualização antes se chamava "Melhorar a segurança exigindo acesso do usuário a classes do Apex invocadas por fluxo".

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

Quando: Essa atualização foi descontinuada e não aparece mais no console Atualização crítica e na página de configurações de Atualização de versão depois do upgrade da sua organização para a Summer '20. Ignore a data de ativação automática que aparece na Interface de usuário de configuração para a versão Summer '20, pois a atualização crítica não será aplicada automaticamente para nenhuma organização.

Por quê: Antes, os usuários convidados precisavam da permissão de usuário "Executar fluxos" para executar qualquer fluxo, o que lhes concedia acesso para executar todos os fluxos, mesmo aqueles que não precisavam ser executados por um usuário convidado. A atualização de versão garantia que os usuários convidados não pudessem executar o Apex code indevido ao executar inadvertidamente um fluxo diferente. Com a atualização habilitada, se um fluxo invocar o Apex code, o usuário do fluxo em execução precisará ter acesso explícito àquela classe do Apex por meio dos seus conjuntos de permissões ou perfis.

Desde então, fornecemos uma funcionalidade que permite que você conceda a permissão a fluxos de modo individual. Essa funcionalidade é a maneira preferida de proteger a sua organização.

Se essa atualização tiver sido habilitada na sua organização, você verá a atualização "Desabilitar regras para impor acesso explícito a classes do Apex". A nova atualização, depois de ativada, leva as organizações ao seu estado original, em que os usuários precisam de acesso apenas ao fluxo para poderem executar um fluxo que inclua ações do Apex.

Importante: Recomendamos enfaticamente remover a permissão do usuário "Executar fluxos" de seus perfis de usuário convidado. Para proteger sua organização, conceda aos usuários convidados o acesso a apenas os fluxos específicos que eles devem executar.

CONSULTE TAMBÉM:

Desabilite regras para impor acesso explícito à classe do Apex (atualização, adiada)

Criador de previsões do Einstein: Definir seu conjunto de permissões, executar relatórios e habilitar previsões usando o cartão de pontuação

Torne os resultados da previsão mais relevantes escolhendo quais registros você deseja que o Einstein pontue. Execute relatórios para que você possa explorar os dados que estão sendo usados na sua previsão. Economize tempo ao habilitar ou desabilitar previsões diretamente no cartão de pontuação da previsão. Use o Verificador de dados para ainda mais tipos de registro e campo.

Os direitos de ALBERT EINSTEIN são usados com a permissão da Universidade Hebraica de Jerusalém. Representado exclusivamente pela Greenlight.

NESTA SEÇÃO:

Defina seu conjunto de previsões no Criador de previsões do Einstein

Escolha quais registros você deseja que o Einstein pontue ao criar uma previsão. Agora você pode definir não apenas seu segmento e um conjunto de exemplo, como seu conjunto de previsões também. Defina seu conjunto de previsões para incluir apenas registros que não estão no seu conjunto de exemplo.

Execute relatórios do Criador de previsões do Einstein

Obtenha todas as informações sobre seus dados enquanto estiver criando uma previsão. Execute um relatório do Verificador de dados enquanto cria para que possa resolver problemas no conjunto de dados ou alterar a configuração de previsão conforme necessário.

Habilitar as Previsões do Einstein usando o cartão de pontuação

Depois de analisar seu cartão de pontuação de previsão no Criador de previsões do Einstein e todas as informações estiverem corretas, não será necessário voltar ao modo de exibição de lista. Habilite diretamente no cartão de pontuação. Com o tempo poupado, imagine novas coisas para prever.

Verifique dados para mais tipos de campo no Criador de previsões do Einstein

O Verificador de dados agora tem suporte para comparações entre campos e para campos de texto longo que usam o operador "Começa com" ou "Contém". Previsões que incluem qualquer um desses tipos de campo nas condições de filtro agora podem se beneficiar do Verificador de dados. Antes, o Verificador de dados o avisava para remover esses campos das suas condições de filtro para verificar seus dados, então os adicionava de volta para criar sua previsão. Você não precisa se preocupar com isso agora.

Leia o cartão de pontuação mais facilmente no Criador de previsões do Einstein

Leia e interprete seu cartão de pontuação de previsão mais facilmente com novos rótulos em algumas áreas.

CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce Einstein: Melhores resultados na Pesquisa do Einstein, detectar texto em imagens com o Einstein OCR e previsões melhores com mais algoritmos e dados no Einstein Discovery

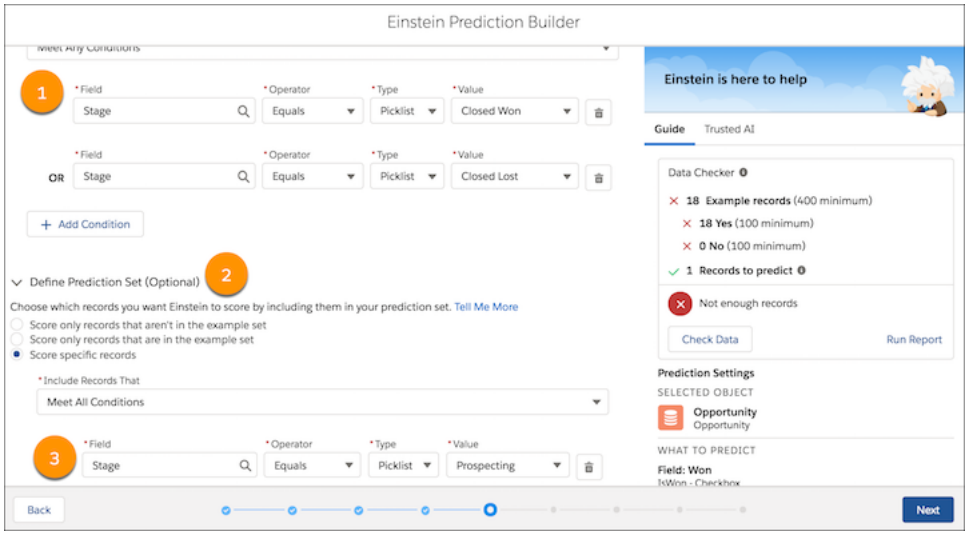
Defina seu conjunto de previsões no Criador de previsões do Einstein

Escolha quais registros você deseja que o Einstein pontue ao criar uma previsão. Agora você pode definir não apenas seu segmento e um conjunto de exemplo, como seu conjunto de previsões também. Defina seu conjunto de previsões para incluir apenas registros que não estão no seu conjunto de exemplo.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise e Developer.

Quem: Esse recurso está disponível a administradores com a licença do Einstein Analytics Plus, do Previsões do Einstein ou do EinsteinBuilderFree.

Como: Conforme você cria sua previsão, na página em que seleciona um campo para prever, expanda a seção Definir conjunto de previsões (opcional). Escolha quais registros incluir no conjunto de previsões. O Einstein fornece pontuações apenas para esses registros.



Por exemplo, você deseja prever oportunidades Fechadas/ganhas. Seu conjunto de exemplo (1) inclui oportunidades com estágio de Fechado/ganho ou Fechado/perdido e você define seu conjunto de previsões (2) como oportunidades no estágio de Prospecção (3). Outros estágios não estão incluídos, assim, o Einstein aprende apenas com exemplos de oportunidades fechadas e faz previsões apenas para novas oportunidades.

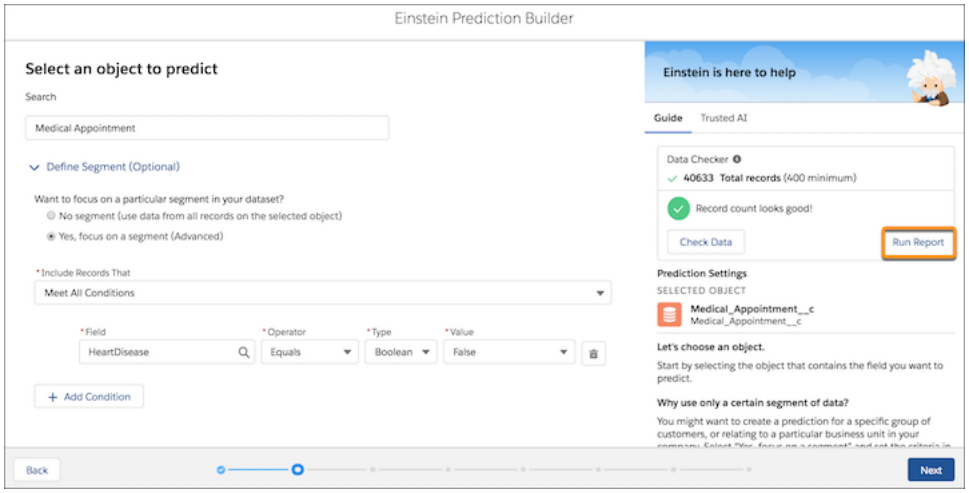
Execute relatórios do Criador de previsões do Einstein

Obtenha todas as informações sobre seus dados enquanto estiver criando uma previsão. Execute um relatório do Verificador de dados enquanto cria para que possa resolver problemas no conjunto de dados ou alterar a configuração de previsão conforme necessário.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise e Developer.

Quem: Esse recurso está disponível a administradores com a licença do Einstein Analytics Plus, do Previsões do Einstein ou do EinsteinBuilderFree.

Como: Em qualquer lugar que você veja o Verificador de dados, você pode executar um relatório nos seus dados de previsão. Execute-o ao selecionar um objeto para prever. Execute-o ao selecionar um campo para prever ou ao definir exemplos em sua previsão baseada em filtro. Execute-o mais uma vez ao analisar suas configurações de previsão. Use o link Executar relatório no Verificador de dados. Você é solicitado a escolher um tipo de relatório, e seu relatório é aberto em uma nova guia ou janela.



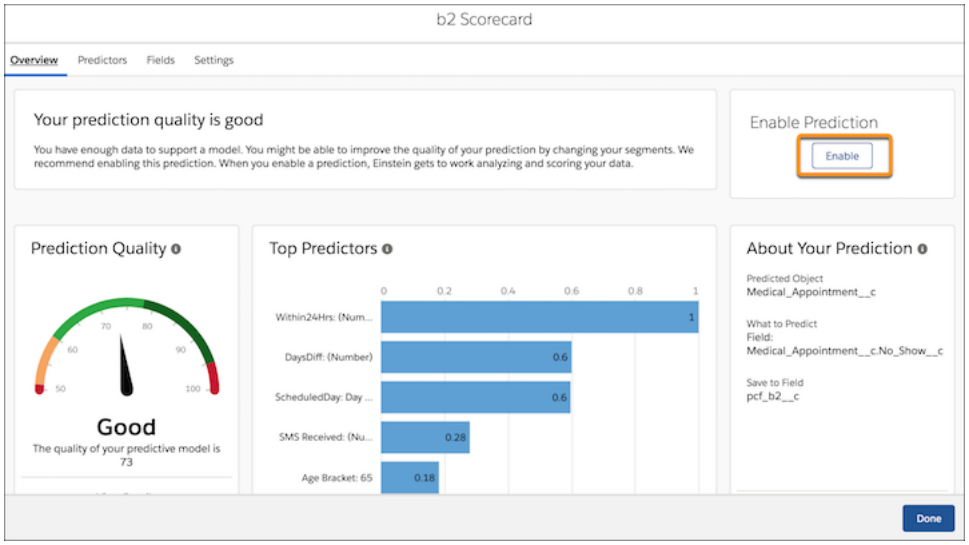
Habilitar as Previsões do Einstein usando o cartão de pontuação

Depois de analisar seu cartão de pontuação de previsão no Criador de previsões do Einstein e todas as informações estiverem corretas, não será necessário voltar ao modo de exibição de lista. Habilite diretamente no cartão de pontuação. Com o tempo poupado, imagine novas coisas para prever.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise e Developer.

Quem: Esse recurso está disponível a administradores com a licença do Einstein Analytics Plus, do Previsões do Einstein ou do EinsteinBuilderFree.

Como: Revise o cartão de pontuação da previsão. Pronto para habilitar? Na página Visão geral, habilite sua previsão.



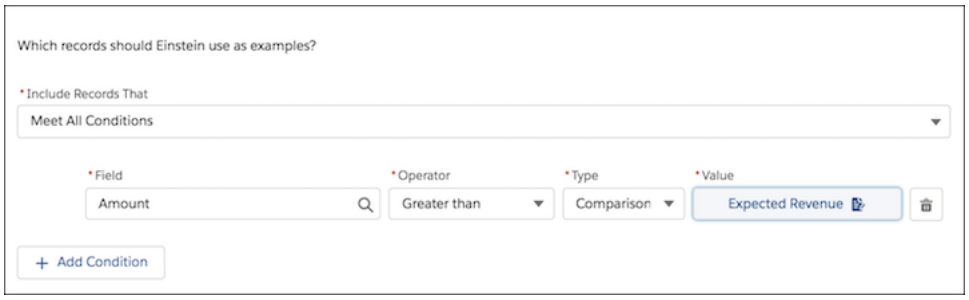
Verifique dados para mais tipos de campo no Criador de previsões do Einstein

O Verificador de dados agora tem suporte para comparações entre campos e para campos de texto longo que usam o operador "Começa com" ou "Contém". Previsões que incluem qualquer um desses tipos de campo nas condições de filtro agora podem se beneficiar do Verificador de dados. Antes, o Verificador de dados o avisava para remover esses campos das suas condições de filtro para verificar seus dados, então os adicionava de volta para criar sua previsão. Você não precisa se preocupar com isso agora.

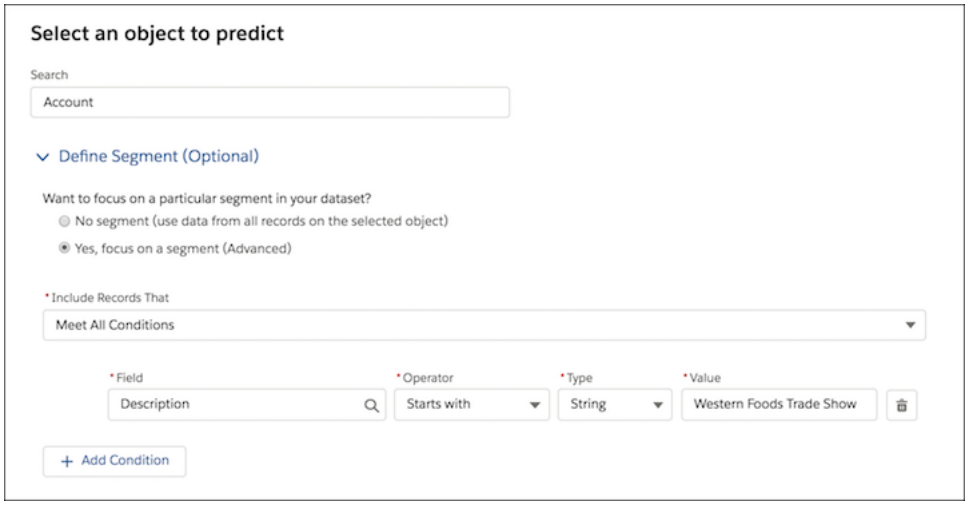
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise e Developer.

Quem: Esse recurso está disponível a administradores com a licença do Einstein Analytics Plus, do Previsões do Einstein ou do EinsteinBuilderFree.

Como: Digamos que seu conjunto de exemplo tenha uma condição para incluir apenas oportunidades com um valor maior que a Receita esperada. Essa é uma comparação entre campos. Você escolheu Comparação como Tipo e usou Criar comparação para selecionar o campo Receita esperada. Agora você quer verificar seus dados para garantir que tenha registros suficientes. Você pode fazer isso!



Suponha que seu segmento inclua uma condição de filtro para incluir contas com um campo Descrição que contenha ou comece com "Feira comercial de gastronomia ocidental". O campo Descrição contém mais de 256 caracteres. Sem problema! O Verificador de dados pode processá-lo.



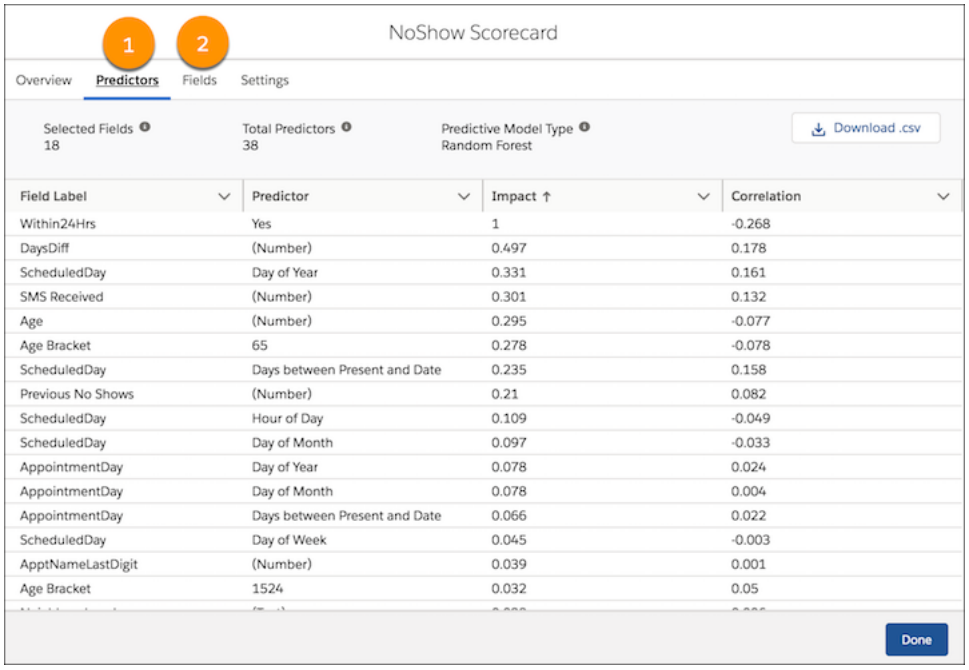
Leia o cartão de pontuação mais facilmente no Criador de previsões do Einstein

Leia e interprete seu cartão de pontuação de previsão mais facilmente com novos rótulos em algumas áreas.

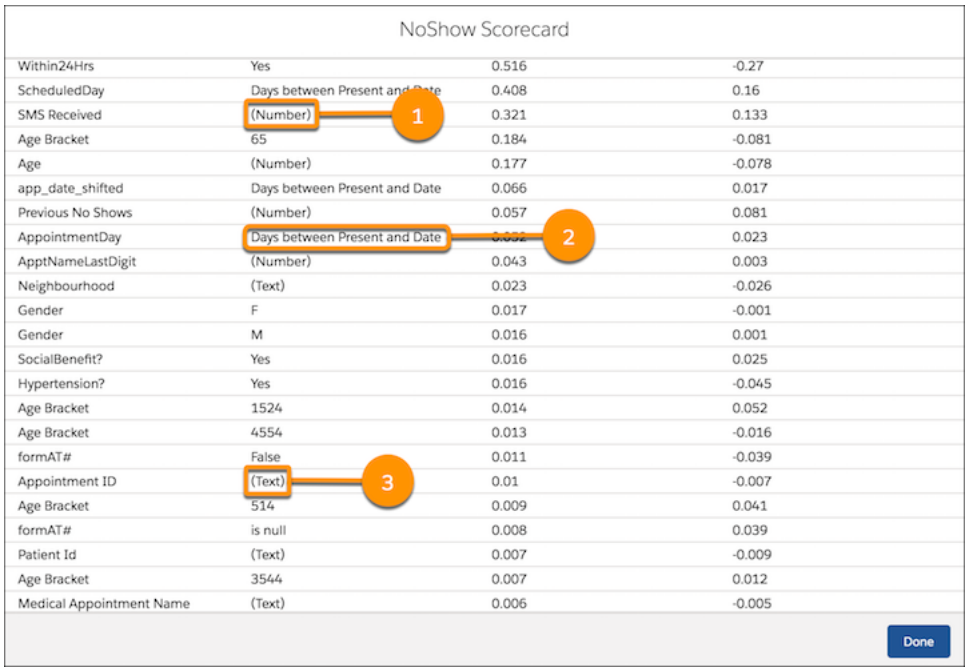
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise e Developer.

Quem: Esse recurso está disponível a administradores com a licença do Einstein Analytics Plus, do Previsões do Einstein ou do EinsteinBuilderFree.

Como: A guia Detalhes agora se chama Preditores (1) e a guia Preditores anterior agora chama-se Campos (1). Essas duas guias também mudaram de lugar para que você obtenha as informações mais importantes primeiro. A coluna Importância/peso não é mais exibida no cartão de pontuação, mas você pode obter essas informações baixando um arquivo CSV dos dados do cartão de pontuação.



Os rótulos na coluna Valores do campo para os campos número, data e texto eram bastante complicados. Agora eles são mais descritivos. Os rótulos para os campos de número (1) e texto (3) usam parênteses para indicar que são um tipo de valor, em vez de um valor específico. Os rótulos para os campos de data (2) são mais específicos.



Lightning App Builder: Aprimoramentos de acessibilidade

Navegue facilmente na paleta do componente com o teclado usando as teclas Tab e Seta.

NESTA SEÇÃO:

Use as teclas Tab e Seta para navegar na paleta de componentes
A paleta de componentes do Criador de aplicativo Lightning agora está mais acessível. Você pode pressionar Tab para acessar o primeiro item na lista e usar as teclas Tab e as setas para navegar no restante da lista.

Adicionar o componente de perfis globais do C360 a mais layouts de página
Dê a seus usuários mais visibilidade de dados de perfil global sempre que eles os acessarem. O componente Perfis globais C360 agora está disponível como um componente padrão em páginas de registro de contato, lead e indivíduo além de páginas de registro de conta.

Use as teclas Tab e Seta para navegar na paleta de componentes

A paleta de componentes do Criador de aplicativo Lightning agora está mais acessível. Você pode pressionar Tab para acessar o primeiro item na lista e usar as teclas Tab e as setas para navegar no restante da lista.

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

Adicionar o componente de perfis globais do C360 a mais layouts de página

Dê a seus usuários mais visibilidade de dados de perfil global sempre que eles os acessarem. O componente Perfis globais C360 agora está disponível como um componente padrão em páginas de registro de contato, lead e indivíduo além de páginas de registro de conta.

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

Quem: Usuários com uma assinatura de complemento do Customer 360 Data Manager.

CONSULTE TAMBÉM:

Crie mais registros de perfis globais

Ajuda do Salesforce: Criar registros usando os dados do Customer 360 Data Manager

Ajuda do Salesforce: Componentes padrão da página do Lightning

Ajuda do Salesforce: Console de serviço do Lightning

Globalização: Tradução de dados, além de formatos de localidade novos e alterados

Traduza dados armazenados nos registros de Produto e Categoria do produto com o B2B Commerce. Habilite formatos novos e aprimorados para datas e horas internacionais usando uma atualização da versão. Também alteramos o nome do idioma Maori (Nova Zelândia) e o formato de endereço para as localidades escocês, escocês (Reino Unido) e inglês (Reino Unido).

NESTA SEÇÃO:

Traduzir detalhes do produto com tradução de dados
Para se conectar com seus clientes no idioma deles, use a tradução de dados para B2B Commerce. A tradução de dados permite que você traduza os dados armazenados nos campos Nome e Descrição dos objetos Produto e Categoria do produto. Você também pode habilitar a tradução de dados para campos de URL e alguns campos de texto personalizados nesses objetos.

Habilitar formatos de localidade de ICU (atualização lançada anteriormente)

Para ajudá-lo a fazer negócios onde quer que esteja, estamos adotando os formatos de Componentes internacionais para unicode (ICU) para datas e horas. O ICU define o padrão internacional para esses formatos para todas as localidades. Os novos formatos fornecem uma experiência consistente na Salesforce Platform e melhora a integração com os aplicativos em conformidade com o ICU em todo o mundo. Os formatos de ICU substituem os formatos do Kit de desenvolvimento Java 8 da Oracle (JDK8). Essa atualização foi disponibilizada inicialmente na versão Winter '20.

Os formatos da localidade do Reino Unido e o rótulo de idioma maori foram atualizados

Alteramos o nome do idioma apenas de plataforma maori (Nova Zelândia) para te reo (Nova Zelândia). O formato de endereço mudou para as localidades de escocês, escocês (Reino Unido) e inglês (Reino Unido).

Documentação de tradução aprimorada

Para ajudá-lo a gerenciar melhor suas traduções, atualizamos a documentação do Workbench de tradução na Ajuda do Salesforce.

Traduzir detalhes do produto com tradução de dados

Para se conectar com seus clientes no idioma deles, use a tradução de dados para B2B Commerce. A tradução de dados permite que você traduza os dados armazenados nos campos Nome e Descrição dos objetos Produto e Categoria do produto. Você também pode habilitar a tradução de dados para campos de URL e alguns campos de texto personalizados nesses objetos.

Onde: Essa alteração se aplica ao B2B Commerce no Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce B2B Commerce: Projete, crie e inicie uma solução de comércio business-to-business

Ajuda do Salesforce: Gerencie suas transições (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Habilitar formatos de localidade de ICU (atualização lançada anteriormente)

Para ajudá-lo a fazer negócios onde quer que esteja, estamos adotando os formatos de Componentes internacionais para unicode (ICU) para datas e horas. O ICU define o padrão internacional para esses formatos para todas as localidades. Os novos formatos fornecem uma experiência consistente na Salesforce Platform e melhora a integração com os aplicativos em conformidade com o ICU em todo o mundo. Os formatos de ICU substituem os formatos do Kit de desenvolvimento Java 8 da Oracle (JDK8). Essa atualização foi disponibilizada inicialmente na versão Winter '20.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce em todas as edições, exceto no Database.com.

Quando: Essa atualização será aplicada automaticamente 30 de janeiro de 2022. Organizações do Salesforce criadas na versão Winter '20 ou posterior têm formatos de localidade ICU habilitados por padrão.

Como: Antes de aplicar essa atualização em produção, consulte os provedores do pacote para garantir que todos os pacotes instalados sejam compatíveis com os formatos de ICU. Em seguida, avalie o impacto das novas localidades à sua organização do Salesforce. Use essa consulta SOQL para encontrar as localidades em uso na sua organização e uma contagem de usuários para cada localidade:

```
SELECT toLabel(LocaleSidKey) LocaleName, LocaleSidKey, Count(id) UserCount FROM User where
 IsActive=true GROUP BY LocaleSidKey
```

Veja a documentação para áreas recomendadas de teste e detalhes sobre as alterações para cada localidade.

Para aplicar essa atualização, em Configuração, na caixa Busca rápida, insira *`Atualizações de versão`* e selecione **Atualizações de versão**. Para habilitar formatos de localidade ICU, siga as etapas de teste e ativação.

A localidade inglês (Canadá) (en_CA) requer ativação separada. Na caixa Busca rápida, insira *`Interface do usuário`* e selecione **Interface do usuário**. Selecione **Habilitar formatos de ICU para a localidade en_CA** e clique em **Salvar**.

Nota: Aplicar essa atualização exibe os novos formatos de localidade na interface do usuário. Os formatos de ICU estão disponíveis na API versão 45.0 e posterior.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Tornar-se global com novos formatos de localidade internacional (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Nota de versão Winter '20: Habilitar formatos de localidade de ICU (atualização de versão)

Atualizações de versão (beta)

Os formatos da localidade do Reino Unido e o rótulo de idioma maori foram atualizados

Alteramos o nome do idioma apenas de plataforma maori (Nova Zelândia) para te reo (Nova Zelândia). O formato de endereço mudou para as localidades de escocês, escocês (Reino Unido) e inglês (Reino Unido).

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

Por quê: Para as localidades escocês, escocês (Reino Unido) e inglês (Reino Unido), a ordem do Estado e do CEP está trocada.

Formato de endereço da Spring '20	Formato de endereço da Summer '20
Linha de endereço 1,	Linha de endereço 1,
Linha de endereço 2	Linha de endereço 2
Cidade	Cidade
CEP	Estado
Estado	CEP
País	País

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Idiomas com suporte (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Visão geral de localidades (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Documentação de tradução aprimorada

Para ajudá-lo a gerenciar melhor suas traduções, atualizamos a documentação do Workbench de tradução na Ajuda do Salesforce.

Onde: A tradução de metadados está disponível no Lightning Experience e no Salesforce Classic nas edições Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. A tradução de dados está disponível para o B2B Commerce no Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Aprofunde-se na tradução

Compartilhamento: Configurações de compartilhamento de usuário convidado

Para proteger seus dados organizacionais do Salesforce, estamos habilitando a configuração Proteger o acesso a registro do usuário convidado. Antes, para criar regras de compartilhamento do usuário convidado, você habilitava essa configuração primeiro.

NESTA SEÇÃO:

A proteção do modelo de compartilhamento e padrões organizacionais dos usuários convidados foi imposta
Para proteger seus dados organizacionais do Salesforce, estamos habilitando a configuração Proteger o acesso a registro do usuário convidado. Essa configuração impõe os padrões organizacionais privados para usuários convidados e restringe os mecanismos de compartilhamento que você pode usar para conceder acesso de registro a usuários convidados. Para preparar-se, siga as instruções no alerta de segurança Proteger o modelo de compartilhamento e os padrões organizacionais dos usuários convidados ao revisar as configurações de compartilhamento do usuário convidado e criar regras de compartilhamento do usuário.

Crie regras de compartilhamento do usuário convidado por padrão
As regras de compartilhamento de usuário são habilitadas por padrão em todas as organizações do Salesforce com comunidades ou sites. Antes, você habilitou primeiro a configuração Proteger acesso ao registro do usuário convidado na página Configuração de definições de compartilhamento para criar regras de compartilhamento de usuário convidado. Uma regra de compartilhamento de usuário convidado é um tipo de regra de compartilhamento baseada em critérios que pode conceder acesso somente leitura a usuários convidados.

A proteção do modelo de compartilhamento e padrões organizacionais dos usuários convidados foi imposta

Para proteger seus dados organizacionais do Salesforce, estamos habilitando a configuração Proteger o acesso a registro do usuário convidado. Essa configuração impõe os padrões organizacionais privados para usuários convidados e restringe os mecanismos de compartilhamento que você pode usar para conceder acesso de registro a usuários convidados. Para preparar-se, siga as instruções no alerta de segurança Proteger o modelo de compartilhamento e os padrões organizacionais dos usuários convidados ao revisar as configurações de compartilhamento do usuário convidado e criar regras de compartilhamento do usuário.

Onde: Essa alteração se aplica a organizações com comunidades e sites ativos nas edições Enterprise, Essentials, Unlimited, Performance e Developer.

Quando: As linhas do tempo para a distribuição e a imposição dessa configuração são publicadas em Políticas e linhas do tempo da segurança do usuário convidado.

CONSULTE TAMBÉM:

- Proteger o modelo de compartilhamento e os padrões organizacionais dos usuários convidados (alerta de segurança lançado anteriormente, aplicado)
- Recusar políticas de segurança do usuário convidado antes da versão Summer '20 (atualização lançada anteriormente)
- *Ajuda do Salesforce*: Proteger as configurações de compartilhamento e o acesso a registros dos usuários convidados (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Crie regras de compartilhamento do usuário convidado por padrão

As regras de compartilhamento de usuário são habilitadas por padrão em todas as organizações do Salesforce com comunidades ou sites. Antes, você habilitou primeiro a configuração Proteger acesso ao registro do usuário convidado na página Configuração de definições de compartilhamento para criar regras de compartilhamento de usuário convidado. Uma regra de compartilhamento de usuário convidado é um tipo de regra de compartilhamento baseada em critérios que pode conceder acesso somente leitura a usuários convidados.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quando: Antes que a configuração Proteger acesso a registro do usuário convidado seja habilitada, recomendamos que você crie regras de compartilhamento de usuário convidado que substituam os mecanismos de compartilhamento usados anteriormente para conceder acesso aos usuários convidados. Quando essa configuração é habilitada, você pode conceder aos usuários convidados acesso a registros apenas por meio de regras de compartilhamento do usuário. As linhas do tempo para a distribuição e a imposição dessa configuração são publicadas em Políticas e linhas do tempo da segurança do usuário convidado.

Como: Em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Configurações de compartilhamento` e selecione **Configurações de compartilhamento**. Na lista relacionada Regras de compartilhamento, clique em **Novo** e selecione o tipo de regra **Acesso do usuário convidado com base em critérios**.

CONSULTE TAMBÉM:

- Usuário convidado: Políticas de segurança impostas
- *Ajuda do Salesforce*: Proteja o acesso ao registro e às configurações de compartilhamento dos usuários convidados
- *Ajuda do Salesforce*: Criar regras de compartilhamento

Approvals: Valores corrigidos para campos de mesclagem e ordenação programática de aprovações

Obtenha os valores corrigidos para campos de mesclagem em alertas de email de aprovação. Use a API de metadados, conjuntos de alterações e pacotes desbloqueados para controlar a ordem em que os processos de aprovação são avaliados.

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

NESTA SEÇÃO:

Atualize alertas por email que usam campos de mesclagem de aprovação corrigidos

Os campos de mesclagem de aprovação agora fornecem os valores corretos em alertas por email para ações de aprovação, ações de rejeição, ações de aprovação final, ações de rejeição final e ações de recuperação. Caso você tenha personalizado seus modelos de email anteriormente para que contornem os valores incorretos nos campos de mesclagem de aprovação, atualize esses modelos de email para usarem os valores corrigidos. Novos modelos de email para aprovação agora são mais fáceis de configurar porque os campos de mesclagem em alertas por email contêm os valores que você espera que contenham.

Controle a ordem dos processos de aprovação ativos de maneira programática

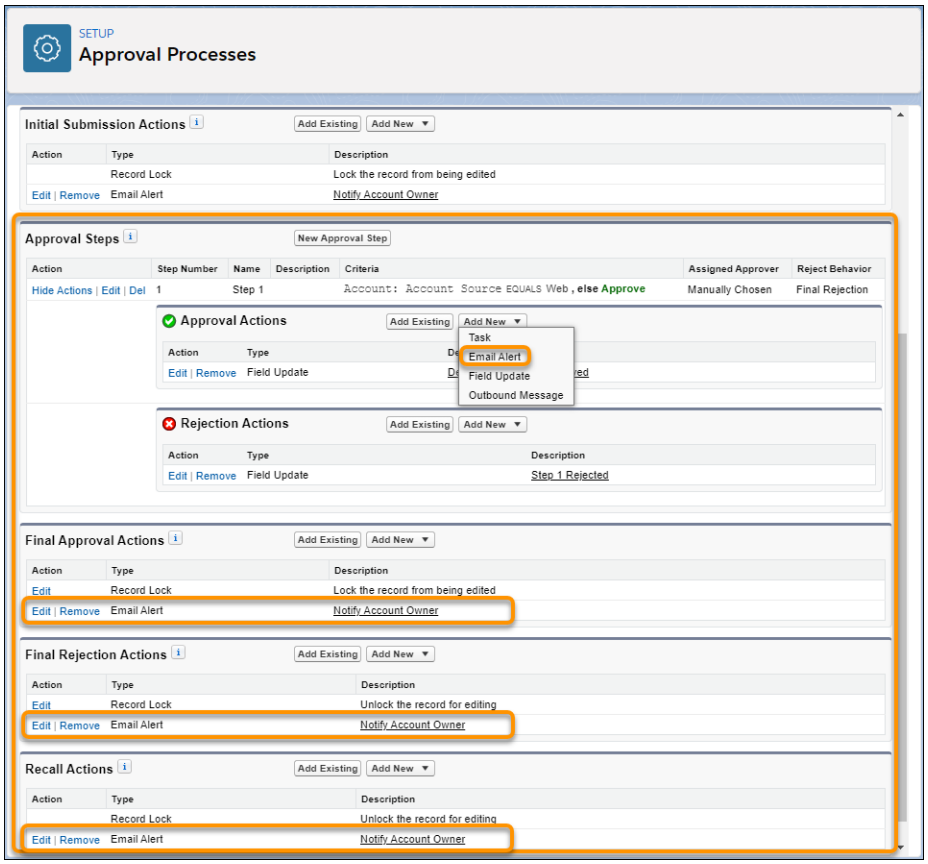
Agora você pode controlar a ordem de seus processos de aprovação ativos usando a API de metadados, os conjuntos de alterações e os pacotes desbloqueados. Quando você implanta usando a API de metadados, use o campo `processOrder` no tipo de metadados ApprovalProcess para controlar a ordem. Antes, você controlava a ordem apenas em Configuração.

Atualize alertas por email que usam campos de mesclagem de aprovação corrigidos

Os campos de mesclagem de aprovação agora fornecem os valores corretos em alertas por email para ações de aprovação, ações de rejeição, ações de aprovação final, ações de rejeição final e ações de recuperação. Caso você tenha personalizado seus modelos de email anteriormente para que contornem os valores incorretos nos campos de mesclagem de aprovação, atualize esses modelos de email para usarem os valores corrigidos. Novos modelos de email para aprovação agora são mais fáceis de configurar porque os campos de mesclagem em alertas por email contêm os valores que você espera que contenham.

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

Como: Em cada processo de aprovação, verifique alertas por email em ações de aprovação, ações de rejeição, ações de aprovação final, ações de rejeição final e ações de recuperação.



Para alerta por email, verifique se o modelo de email contém algum campo de mesclagem atualizado, como `{!ApprovalRequest.Status}` ou `{!ApprovalRequest.Process_Approver}`. Atualize os modelos de email conforme necessário para acomodar os valores corrigidos. Esta tabela lista os campos de mesclagem corrigidos.

Campo de mesclagem	Valor incorreto	Valor correto
Nome da etapa do processo de aprovação `{!ApprovalRequest.Process_Step_Name}`	"ApproveEnd" ou "RemovedEnd".	Nome da etapa atual.
Aprovador da etapa de aprovação `{!ApprovalRequest.Process_Approver}`	Aprovador da etapa anterior.	Aprovador da etapa atual.

Campo de mesclagem	Valor incorreto	Valor correto
ID do aprovador da etapa de aprovação `{!ApprovalRequest.Process_Approver_Id}`	ID de usuário do aprovador da etapa anterior.	ID de usuário do aprovador da etapa atual.
Cessionário da etapa de aprovação `{!ApprovalRequest.Process_Assignee}`	Aprovador atribuído da etapa anterior.	Aprovador atribuído da etapa anterior.
ID do cessionário da etapa de aprovação `{!ApprovalRequest.Process_Assignee_Id}`	ID de usuário do aprovador designado da etapa anterior.	ID de usuário do aprovador designado da etapa atual.
Comentários da etapa de aprovação `{!ApprovalRequest.Comments}`	Quando deixado em branco, os comentários são da etapa anterior.	Quando deixado em branco, os comentários ficam em branco.
Data de resposta da etapa de aprovação `{!ApprovalRequest.Response_Date}`	Data em que foi realizada uma ação quanto à etapa anterior.	Data em que foi realizada uma ação quanto à etapa atual.
Status da etapa de aprovação `{!ApprovalRequest.Status}`	Status de aprovação após a etapa anterior.	Status de aprovação após a etapa atual.

CONSULTE TAMBÉM:

- *Problema conhecido*: Campos de mesclagem de aprovação têm o valor incorreto para emails relacionados a aprovação
- *Ajuda do Salesforce*: Campos de mesclagem para aprovações (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- *Ajuda do Salesforce*: Ações de alerta por email (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- *Ajuda do Salesforce*: Modelos de email (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Controle a ordem dos processos de aprovação ativos de maneira programática

Agora você pode controlar a ordem de seus processos de aprovação ativos usando a API de metadados, os conjuntos de alterações e os pacotes desbloqueados. Quando você implanta usando a API de metadados, use o campo `processOrder` no tipo de metadados ApprovalProcess para controlar a ordem. Antes, você controlava a ordem apenas em Configuração.

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

Por quê: Quando você tem mais de um processo de aprovação que cumpre os critérios para um objeto, você pode controlar a ordem para avaliar os processos de aprovação. Com o campo `processOrder`, você pode controlar a ordem usando a API de metadados.

Como: Para controlar a ordem dos processos de aprovação usando a API de metadados, ative-os e então, em uma operação separada, use o campo `processOrder`.

Configuração geral: A visualização completa da página de registro está disponível ao público em geral, um novo perfil de usuário e tradução da guia da página do Lightning

Exiba todos os detalhes e listas relacionados na mesma página com a visualização completa da página do registro, agora disponível ao público em geral. Dê aos seus usuários as permissões mínimas de que eles precisam com o perfil Acesso mínimo – Salesforce. Adicione as traduções das páginas do Lightning usando Configuração, em vez da API de metadados.

NESTA SEÇÃO:

Visualize registros usando a visualização completa (disponível ao público em geral)

Agora você tem duas opções padrão de visualização de página de registro. Escolha entre a visualização atual (agora chamada de visualização Agrupada) e a nova visualização Completa. A Visualização completa exibe todos os detalhes e listas relacionadas na mesma página. Se você está mudando para o Lightning Experience, essa visualização será similar à do Salesforce Classic. Esse recurso, que está disponível ao público em geral, inclui a mesma funcionalidade que a versão beta e está disponível para organizações do Salesforce qualificadas.

Use o novo perfil do usuário de acesso mínimo

Agora você pode atribuir um perfil de privilégio mínimo a um usuário e então adicionar mais permissões usando conjuntos de permissões e grupos de conjuntos de permissões. O perfil Acesso mínimo – Salesforce inclui as permissões Atividades de acesso, Usuário interno do Chatter, Usuário do console do Lightning e Visualizar link de ajuda.

Traduzir rótulos da guia da página do Lightning em Configuração

Agora você pode usar o Workbench de tradução para traduzir rótulos de guia para páginas do Lightning. Antes, as traduções de rótulo da guia da página do Lightning podiam ser feitas apenas por meio da API de metadados.

O Salesforce IoT Explorer Edition está sendo descontinuado

O Lightning Flow substituiu o Salesforce IoT Explorer Edition. O Salesforce IoT Explorer Edition está disponível apenas em organizações do Salesforce que têm uma assinatura do IoT Explorer ativa. As assinaturas do IoT Explorer não serão renovadas. Recomendamos usar o Lightning Flow, pois ele oferece funcionalidades de IoT mais avançadas e simples de usar, com menos limites que o Salesforce IoT Explorer Edition. Para obter mais informações, consulte *Descontinuação do IoT Explorer*.

Consulte as permissões de entidade atualizadas automaticamente em Configurar trilha de auditoria

Um conjunto de permissões ou um perfil podem ter uma entidade, como Conta, com um relacionamento de detalhes-mestre. Haverá uma dependência de permissão falha se a entidade secundária tiver permissões que a primária deveria ter. O Salesforce atualiza a entidade primária para uma dependência de permissão quebrada na primeira ação de salvar para o perfil ou conjunto de permissões.

Os limites das notificações por push aumentaram

Você pode enviar até 20 mil notificações por push do iOS e 10 mil do Android por hora por organização.

Exigir permissão para visualizar nomes de registro em campos de pesquisa (atualização, adiada)

Para proteger melhor os dados da sua organização do Salesforce, restringimos quem pode visualizar nomes de registro em campos de pesquisa. Os usuários devem ter acesso de leitura a esses registros ou a permissão Visualizar todos os nomes de registro da pesquisa para visualizarem esses dados. Essa atualização se aplica também a campos do sistema, como Criado por e Modificado pela última vez por. Esta atualização, lançada na versão Spring '20, foi programada para ativação automática (imposição) na versão Summer '20, mas foi adiada em março de 2020 para a versão Winter '21.

Alterações de permissão para recursos de personalização

Analise as alterações de acesso nos recursos de personalização que entram em vigor com a versão Summer '20.

Visualize registros usando a visualização completa (disponível ao público em geral)

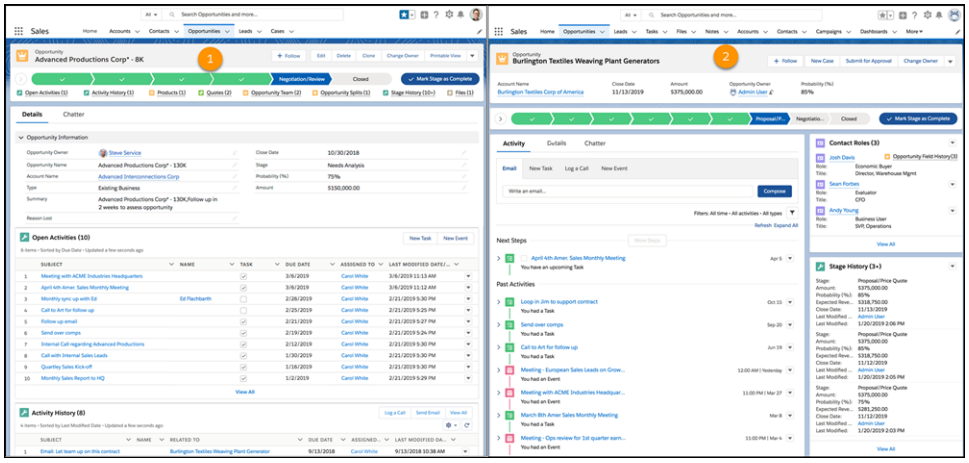
Agora você tem duas opções padrão de visualização de página de registro. Escolha entre a visualização atual (agora chamada de visualização Agrupada) e a nova visualização Completa. A Visualização completa exibe todos os detalhes e listas relacionadas na mesma página. Se você está mudando para o Lightning Experience, essa visualização será similar à do Salesforce Classic. Esse recurso, que está disponível ao público em geral, inclui a mesma funcionalidade que a versão beta e está disponível para organizações do Salesforce qualificadas.

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

Quem: Para manter a qualidade do desempenho, a visualização completa não está disponível para todas as configurações da organização. Para acessar a visualização completa, o layout de página deve ter:

- Não mais de 50 campos
- Não mais de 12 listas relacionadas
- Nenhum componente do Visualforce em linha

Por quê: Estamos oferecendo mais opções prontas para uso para que você possa escolher uma visualização adequada às necessidades e às preferências comerciais de seus usuários. Além da visualização que já existe, adicionamos a visualização Completa, uma visualização alternativa. A Visualização completa (1) exibe todos os detalhes e listas relacionadas na mesma página. A Visualização agrupada (2), visualização de registro original do Lightning Experience, concentra-se em detalhes agrupando informações entre guias e colunas.



Como: Se você já está usando o Lightning Experience, poderá mudar a visualização de registro padrão da sua organização em Configuração. Se ativar o Lightning Experience após a versão Summer '20, você definirá essas configurações no Assistente de transição do Lightning Experience Transition antes de habilitar o Lightning Experience ou em Configuração após habilitar o Lightning Experience.

Em Configuração, insira `Configurações da página de registro` na caixa de Busca rápida e selecione **Configurações de página de registro**.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Visualizações de páginas de registro do Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Criar e configurar páginas de registro do Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Use o novo perfil do usuário de acesso mínimo

Agora você pode atribuir um perfil de privilégio mínimo a um usuário e então adicionar mais permissões usando conjuntos de permissões e grupos de conjuntos de permissões. O perfil Acesso mínimo – Salesforce inclui as permissões Atividades de acesso, Usuário interno do Chatter, Usuário do console do Lightning e Visualizar link de ajuda.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo móvel em todas as edições.

Como: Em Configuração, insira `Perfis` na caixa Busca rápida e clique em **Perfis** para ver o novo perfil.

Traduzir rótulos da guia da página do Lightning em Configuração

Agora você pode usar o Workbench de tradução para traduzir rótulos de guia para páginas do Lightning. Antes, as traduções de rótulo da guia da página do Lightning podiam ser feitas apenas por meio da API de metadados.

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

Como: Em Configuração, insira `Traduzir` na caixa Busca rápida e clique em **Traduzir**. Selecione um idioma e depois selecione **Guia da Web** na lista suspensa do Componente de configuração. A lista de guias disponíveis para tradução agora inclui guias da página do Lightning.

O Salesforce IoT Explorer Edition está sendo descontinuado

O Lightning Flow substituiu o Salesforce IoT Explorer Edition. O Salesforce IoT Explorer Edition está disponível apenas em organizações do Salesforce que têm uma assinatura do IoT Explorer ativa. As assinaturas do IoT Explorer não serão renovadas. Recomendamos usar o Lightning Flow, pois ele oferece funcionalidades de IoT mais avançadas e simples de usar, com menos limites que o Salesforce IoT Explorer Edition. Para obter mais informações, consulte *Descontinuação do IoT Explorer*.

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

Por quê: O Lightning Flow e a Plataforma do Lightning oferecem melhores funcionalidades de IoT que o Salesforce IoT Explorer Edition. Expanda suas implementações com nosso mecanismo de fluxo de trabalho de alto desempenho, que executa mais de 10 bilhões de processos todos os dias. O Lightning Flow fornece ferramentas fáceis de usar para tomar medidas quanto aos sinais do seu dispositivo, como criar um caso ou ordem de trabalho.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Salesforce IoT (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Consulte as permissões de entidade atualizadas automaticamente em Configurar trilha de auditoria

Um conjunto de permissões ou um perfil podem ter uma entidade, como Conta, com um relacionamento de detalhes-mestre. Haverá uma dependência de permissão falha se a entidade secundária tiver permissões que a primária deveria ter. O Salesforce atualiza a entidade primária para uma dependência de permissão quebrada na primeira ação de salvar para o perfil ou conjunto de permissões.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo móvel em todas as edições.

Os limites das notificações por push aumentaram

Você pode enviar até 20 mil notificações por push do iOS e 10 mil do Android por hora por organização.

Onde: Essa mudança se aplica a aplicativos móveis instalados usando o AppExchange que enviam notificações por push. Pacotes podem ser instalados nas edições Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Envie mais notificações por push com limites maiores

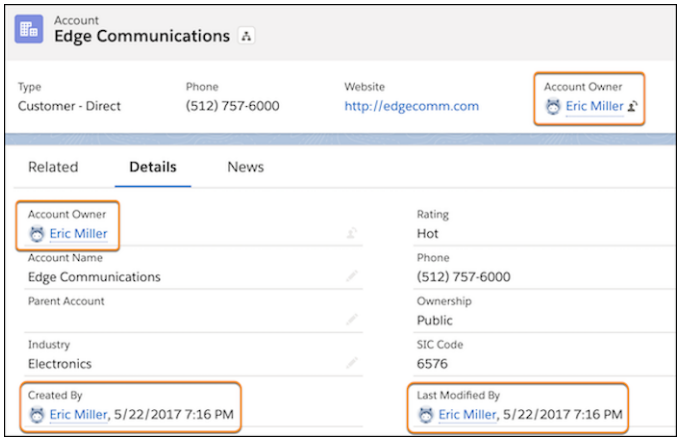
Exigir permissão para visualizar nomes de registro em campos de pesquisa (atualização, adiada)

Para proteger melhor os dados da sua organização do Salesforce, restringimos quem pode visualizar nomes de registro em campos de pesquisa. Os usuários devem ter acesso de leitura a esses registros ou a permissão Visualizar todos os nomes de registro da pesquisa para visualizarem esses dados. Essa atualização se aplica também a campos do sistema, como Criado por e Modificado pela última vez por. Esta atualização, lançada na versão Spring '20, foi programada para ativação automática (imposição) na versão Summer '20, mas foi adiada em março de 2020 para a versão Winter '21.

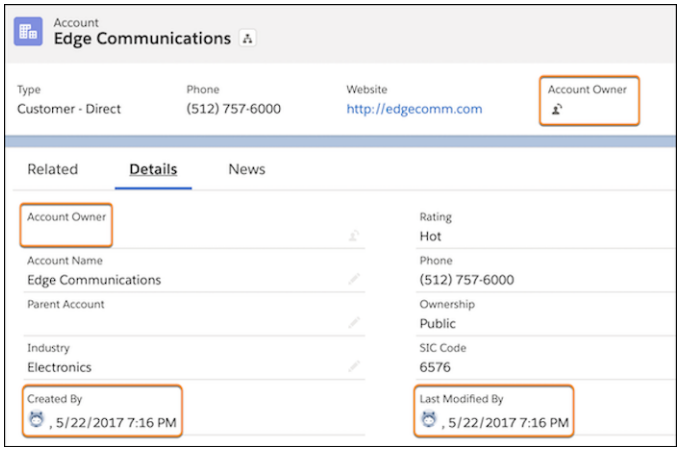
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic em todas as edições.

Quando: Esta atualização é imposta na versão Winter '21. Para obter a data principal de upgrade de versão para a sua instância, acesse Status de confiança, pesquise sua instância e clique na guia de manutenção.

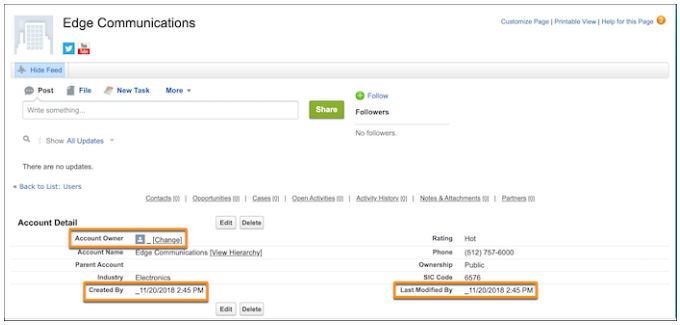
Por quê: Os administradores têm mais controle sob o que os usuários veem nos registros. No momento, os usuários podem visualizar nomes de registro em campos de pesquisa sem acesso de leitura a tais registros.



Depois da imposição dessa atualização, no Lightning Experience, os usuários que não tenham o acesso de leitura ou a permissão "Visualizar todos os nomes de registro da pesquisa" veem os rótulos do campo de pesquisa, mas não os dados nos campos.



No Salesforce Classic, os usuários que não têm acesso de leitura ou a permissão Visualizar todos os nomes de registro de pesquisa veem um sublinhado nos campos de pesquisa de usuário do sistema e o ID do registro nos campos personalizados de pesquisa de usuário e pesquisa não de usuário.



Como: Os administradores podem habilitar a permissão Visualizar todos os nomes de registro da pesquisa nos perfis personalizados ou conjuntos de permissões. Apenas habilite esta permissão para usuários que devem ver nomes de registro em todos os campos de pesquisa e do sistema, não importam as configurações de compartilhamento. Essa permissão se aplica apenas a nomes de registro de pesquisa em modos de exibição de lista e páginas de detalhe de registro.

Recomendamos que você teste essa atualização em uma organização Developer Edition ou de sandbox antes de ativá-la em sua organização de produção.

Para aplicar essa atualização, em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Atualizações de versão` e selecione **Atualizações de versão**. Para exigir permissão Visualizar nomes de registro nos campos de pesquisa, clique em **Exibir detalhes Introdução**.

CONSULTE TAMBÉM:

Nota de versão Spring '20: Exigir permissão para visualizar nomes de registro em campos de pesquisa (atualização crítica)

Atualizações de versão (beta)

Alterações de permissão para recursos de personalização

Analise as alterações de acesso nos recursos de personalização que entram em vigor com a versão Summer '20.

Silenciar conjuntos de permissões
O acesso a conjuntos de permissões de silenciamento está limitado a usuários autenticados com a permissão Visualizar configuração, Gerenciar ativações do conjunto de permissões da sessão ou Atribuir conjuntos de permissões.

Configurações, atribuições e permissões do objeto
Os usuários devem ter a permissão Visualizar configuração para acessarem as seguintes configurações, atribuições e permissões para objetos padrão e personalizados em um perfil ou conjunto de permissões especificado:

- Configurações do cliente
- Permissões de campo
- Atribuições de layout
- Permissões de objeto
- Dependências da permissão
- Configurações da guia do conjunto de permissões
- Componentes do grupo do conjunto de permissões
- Tipos de registro

Dependências da permissão
O acesso a dependências de permissão pela API é limitado a usuários autenticados com a permissão Visualizar instalação e configuração.

Atribuições de licença do conjunto de permissões
Os usuários devem ter a permissão Visualizar configuração ou Atribuir conjunto de permissões para acessarem atribuições de licença do conjunto de permissões por meio da API.

Layouts de perfil e visibilidade de registro
Os usuários devem ter a permissão Visualizar configuração para acessarem layouts do perfil, atribuições de layout do perfil e a visibilidade de tipos de registro para usuários atribuídos a um perfil.

Compartilhar objetos
O acesso a entradas de compartilhamento nos objetos Conta, Campanha, Caso, Contato, Lead, Oportunidade e Pedido está limitado a usuários com acesso ao objeto em si. O acesso a entradas de compartilhamento no objeto Usuário está limitado a usuários padrão e a usuários com a permissão Personalizar aplicativo.

Papéis do usuário
O acesso aos papéis do usuário está disponível para usuários com a permissão Visualizar papéis e Hierarquia de papéis. O acesso aos papéis do usuário está disponível para usuários com a permissão Gerenciar papéis.

CONSULTE TAMBÉM:

Artigo do Knowledge: Descrições de permissão de perfil do usuário

Segurança, privacidade e identidade: Aprimoramentos de autenticação, grampeamento de OCSP e detecção de ameaças com monitoramento de evento em tempo real (disponível ao público em geral)

Atualizamos a autenticação de dois fatores e a autenticação delegada. O HTTPS conecta-se mais rapidamente com grampeamento OCSP. A Detecção de ameaças com monitoramento de evento em tempo real está disponível ao público em geral e você pode escolher receber alertas de ameaças por aplicativo, email ou SMS.

NESTA SEÇÃO:

Autenticação e identidade: Autenticação de dois fatores aprimorada, IDs de federação e habilitação de autenticação delegada
Você pode iniciar uma autenticação de dois fatores com dois novos métodos do Apex e habilitá-la para identidade externa com uma permissão do usuário. Além disso, os usuários apenas da API podem registrar-se para autenticação de dois fatores na interface de usuário do Salesforce. Para integração mais fácil com provedores de identidade de terceiros, desative a diferenciação de maiúsculas e minúsculas de IDs de federação para sua organização do Salesforce. E impeça seus usuários de entrarem em provedores de identidade externos com as credenciais do Salesforce, mesmo quando o logon único está configurado, habilitando autenticação delegada por meio de uma preferência de organização do Salesforce.

Domínios: Grampeamento do OCSP, Salesforce Edge e URLs mais curtos
Possibilitamos o grampeamento do Protocolo de status de certificado online (OCSP) para permitir que o HTTPS conecte-se mais rapidamente enquanto garante que dados confidenciais permaneçam privados. Para clientes com um Meu domínio, estamos acelerando solicitações de domínio com o Salesforce Edge e removendo nomes de instância de URLs do Meu domínio por meio de atualizações de versão.

Salesforce Shield: Detecção de ameaças com monitoramento de evento em tempo real (disponível ao público em geral) e mais recursos do Shield Platform Encryption em organizações teste
A Detecção de ameaças com monitoramento de evento em tempo real está disponível ao público em geral, oferecendo novos eventos para ajudá-lo a detectar preenchimento de credenciais, uso anômalo de relatório e atividade de sequestro de sessão. Veja os eventos de ameaça no novo aplicativo Detecção de ameaças ou crie políticas de segurança da transação para notificarem-no por email ou SMS quando houver uma ameaça. Mais recursos da Shield Platform Encryption estão disponíveis em organizações teste, tornando o teste e o desenvolvimento de aplicativo mais fáceis. Um Fluxo de criptografia do Barramento de evento aprimorado na API de metadados ajuda você a evitar configurações da Shield Platform Encryption que bloqueiem eventos de captura de dados de alteração e eventos de plataforma. Por fim, o novo Mapa de aprendizado Shield oferece um portal amigável e conveniente para recursos e documentação de aprendizado Shield.

Proteção de dados e privacidade: Chamadas de API de consentimento e canais de consentimento do cliente
Adicionamos recursos para melhorar como os usuários gerenciam preferências de contato do cliente. Use o campo de endereço do ponto de contato para registrar o consentimento e as informações de endereço de correspondência do cliente. Armazene registros de consentimento para novos canais do ponto de contato ou crie seu próprio com o campo Canal de engajamento. Use a opção Política para chamadas de API de Leitura de consentimento para exigir consentimento explícito para entrar em contato com canais em um objeto.

Outras alterações de segurança: Conexão privada (disponível ao público em geral), segurança mais rígida com Sites do Salesforce e algoritmos mais fortes com a classe Crypto do Apex
A Conexão privada (disponível ao público em geral) cria uma conexão segura com o Amazon Web Services para proteger seu tráfego entre nuvens contra ameaças externas. Escolha um proprietário padrão para registros criados por um usuário convidado de Sites do Salesforce. A classe Crypto é compatível com mais algoritmos de hashing para um material de chave mais seguro.

Autenticação e identidade: Autenticação de dois fatores aprimorada, IDs de federação e habilitação de autenticação delegada

Você pode iniciar uma autenticação de dois fatores com dois novos métodos do Apex e habilitá-la para identidade externa com uma permissão do usuário. Além disso, os usuários apenas da API podem registrar-se para autenticação de dois fatores na interface de usuário do Salesforce. Para integração mais fácil com provedores de identidade de terceiros, desative a diferenciação de maiúsculas e minúsculas de IDs de federação para sua organização do Salesforce. E impeça seus usuários de entrarem em provedores de identidade externos com as credenciais do Salesforce, mesmo quando o logon único está configurado, habilitando autenticação delegada por meio de uma preferência de organização do Salesforce.

NESTA SEÇÃO:

Iniciar autenticação de dois fatores com o Apex

Inicie seu processo de autenticação de dois fatores com dois novos métodos do Apex na classe `System.UserManagement`. Para verificar a identidade de um usuário com email, telefone (SMS) ou verificação do Salesforce Authenticator, combine os métodos: um para iniciar um serviço de verificação e outro para concluí-lo. Para verificação de senha ou senha única baseada em tempo (TOTP), você pode usar o segundo método de verificação sozinho para fornecer um serviço de verificação completo.

Habilitar a autenticação de dois fatores para usuários externos

Adicionamos a autenticação de dois fatores na permissão de usuário Logins da interface do usuário para a licença de Identidade externa. Agora você pode habilitar a autenticação de dois fatores para seus usuários externos assim como faz para seus usuários internos. Simplesmente habilite essa permissão de usuário em um perfil de usuário de identidade externa ou atribua um conjunto de permissões com essa permissão de usuário a usuários de identidade externa.

Os usuários apenas da API podem registrar-se para autenticação de dois fatores na interface de usuário do Salesforce

Agora permitimos que usuários apenas da API acessem a interface de usuário do Salesforce para registrarem-se para autenticação de dois fatores. Depois de uma autenticação bem-sucedida, os usuários apenas da API são impedidos de acessar a interface de usuário.

Permitir que usuários altamente confiáveis ignorem a verificação de identidade

Permita que usuários altamente confiáveis façam login na sua organização do Salesforce usando um dispositivo novo sem verificar a identidade deles com um segundo fator, como um código por SMS. Devido aos riscos de segurança, não recomendamos habilitar essa permissão, a não ser para casos em que o usuário seja altamente confiável. Por exemplo, habilite essa permissão se o Suporte ao cliente do Salesforce precisar fazer login na sua organização para solucionar um problema.

Aplicar autenticação delegada à sua organização do Salesforce

Para melhorar a segurança da organização do Salesforce, habilite a Autenticação delegada para toda a sua organização e gerencie essa configuração para seus usuários no nível da permissão. A Autenticação delegada redireciona seus usuários a um provedor de autenticação de sua escolha, impedindo os usuários de fazer login com as respectivas credenciais do Salesforce. Use esse recurso para impedir que ex-funcionários acessem sua organização com as credenciais do Salesforce, que são diferentes das credenciais usadas com o provedor de autenticação. Antes, você entrava em contato com o suporte ao cliente da Salesforce para habilitar esse recurso.

Integrar perfeitamente IDs de federação a provedores de identidade

Para integração mais fácil com provedores de identidade de terceiros, desative a diferenciação de maiúsculas e minúsculas de IDs de federação para toda a sua organização do Salesforce. Antes, era possível criar dois usuários únicos com IDs de federação similares porque o Salesforce reconhecia a diferenciação de maiúsculas e minúsculas, por exemplo, ssmith e SSmith. Uma vez que alguns provedores de identidade externos não reconhecem de modo consistente a diferenciação de maiúsculas e minúsculas, isso criava problemas de autenticação.

Personalize o tipo de página de login integrada

Dê aos seus clientes uma melhor experiência de login. Configure o login integrado para usar o tipo de página de login que pode ser descoberto ou qualquer outro tipo de página de login personalizado configurado para a sua comunidade.

Melhore o SSO com URLs da comunidade personalizados

Melhore a experiência de login para os usuários da comunidade e reduza redirecionamentos HTTP usando URLs específicos de comunidade opcionais para logon único.

Descubra os atributos de página de login com os novos campos de resposta JSON

Use dois novos campos de resposta JSON para descobrir atributos de página de login. O novo campo LoginPageType determina se o tipo de página atribuído a comunidades é descobrível, personalizado ou padrão ou se as páginas da organização do Salesforce são descobríveis ou padrão. O novo campo LoginPageTypeConfigs define se o aviso de login exibe uma mensagem localizada pré-configurada para tipos de página de login descobríveis. Para páginas de login personalizadas, inclui o URL da página de login personalizado e define se o tipo de página de login é Designer ou VisualForce. O campo LoginPageTypeConfigs também exibe se um tipo de página de login personalizada ou descobrível atribuído à comunidade é atribuído à configuração de Login integrado.

Acessar serviços da API do Pardot com aplicativos conectados

Você pode configurar um aplicativo conectado para acessar seus serviços de API do Pardot. Com essa configuração, um cliente (representado pelo aplicativo conectado) acessa os serviços do Pardot em nome do usuário. Gerencie toda a extensão de serviços acessíveis no Pardot.

Filtrar o histórico de login por tipo de aplicativo e login

Agora você pode filtrar os relatórios do Histórico de login e os modos de exibição de lista pelo tipo de aplicativo do qual um usuário fez login, como um dispositivo móvel. Você também pode filtrar pelo tipo de login, como logins de integração do Outlook. Esses filtros se aplicam a dados de login capturados nos últimos seis meses.

Iniciar autenticação de dois fatores com o Apex

Inicie seu processo de autenticação de dois fatores com dois novos métodos do Apex na classe `System.UserManagement`. Para verificar a identidade de um usuário com email, telefone (SMS) ou verificação do Salesforce Authenticator, combine os métodos: um para iniciar um serviço de verificação e outro para concluí-lo. Para verificação de senha ou senha única baseada em tempo (TOTP), você pode usar o segundo método de verificação sozinho para fornecer um serviço de verificação completo.

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

Como: Dependendo do tipo de verificação, use um ou os dois métodos do Apex a seguir.

- `System.UserManagement.initVerificationMethod`
- `System.UserManagement.verifyVerificationMethod`

CONSULTE TAMBÉM:

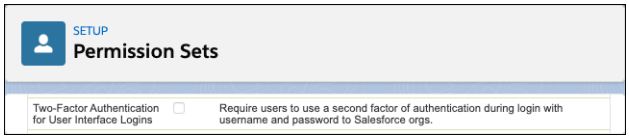
Notas da versão Summer '20 do Salesforce: Apex: Itens novos e alterados (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Implementar autenticação de dois fatores com o Apex (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Habilitar a autenticação de dois fatores para usuários externos

Adicionamos a autenticação de dois fatores na permissão de usuário Logins da interface do usuário para a licença de Identidade externa. Agora você pode habilitar a autenticação de dois fatores para seus usuários externos assim como faz para seus usuários internos. Simplesmente habilite essa permissão de usuário em um perfil de usuário de identidade externa ou atribua um conjunto de permissões com essa permissão de usuário a usuários de identidade externa.

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



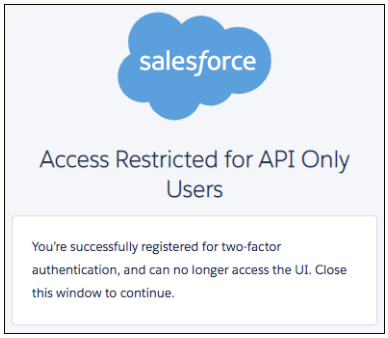
CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Permissões do usuário (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Os usuários apenas da API podem registrar-se para autenticação de dois fatores na interface de usuário do Salesforce

Agora permitimos que usuários apenas da API acessem a interface de usuário do Salesforce para registrarem-se para autenticação de dois fatores. Depois de uma autenticação bem-sucedida, os usuários apenas da API são impedidos de acessar a interface de usuário.

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



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Autenticação de dois fatores (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Permitir que usuários altamente confiáveis ignorem a verificação de identidade

Permita que usuários altamente confiáveis façam login na sua organização do Salesforce usando um dispositivo novo sem verificar a identidade deles com um segundo fator, como um código por SMS. Devido aos riscos de segurança, não recomendamos habilitar essa permissão, a não ser para casos em que o usuário seja altamente confiável. Por exemplo, habilite essa permissão se o Suporte ao cliente do Salesforce precisar fazer login na sua organização para solucionar um problema.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic em Essentials, Contact Manager, Professional, Group, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer e Database.com Editions.

Como: Atribua a permissão Ignorar confirmação de identidade no login a um perfil de usuário. Em seguida, atribua esse perfil de usuário ao usuário altamente confiável que você está permitindo fazer login sem confirmação de identidade.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Permissões do usuário (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Aplicar autenticação delegada à sua organização do Salesforce

Para melhorar a segurança da organização do Salesforce, habilite a Autenticação delegada para toda a sua organização e gerencie essa configuração para seus usuários no nível da permissão. A Autenticação delegada redireciona seus usuários a um provedor de autenticação de sua escolha, impedindo os usuários de fazer login com as respectivas credenciais do Salesforce. Use esse recurso para impedir que ex-funcionários acessem sua organização com as credenciais do Salesforce, que são diferentes das credenciais usadas com o provedor de autenticação. Antes, você entrava em contato com o suporte ao cliente da Salesforce para habilitar esse recurso.

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

Como: Primeiro, habilite a Autenticação delegada para a sua organização. Vá para Configuração e então Configurações de logon único. Em Autenticação delegada, selecione **Desabilitar login com as credenciais do Salesforce** e clique em **Salvar**. Então habilite a permissão "Login único habilitado" em um perfil de usuário para prevenir que o usuário faça login com as credenciais do Salesforce dele. Se você tiver habilitado esse recurso antes da versão Summer '20 e quiser desabilitá-lo antes de 27 de julho de 2020, entre em contato com o Suporte ao cliente do Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Configurar o Salesforce para autenticação delegada (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Integrar perfeitamente IDs de federação a provedores de identidade

Para integração mais fácil com provedores de identidade de terceiros, desative a diferenciação de maiúsculas e minúsculas de IDs de federação para toda a sua organização do Salesforce. Antes, era possível criar dois usuários únicos com IDs de federação similares porque o Salesforce reconhecia a diferenciação de maiúsculas e minúsculas, por exemplo, ssmith e SSmith. Uma vez que alguns provedores de identidade externos não reconhecem de modo consistente a diferenciação de maiúsculas e minúsculas, isso criava problemas de autenticação.

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

Como: Para usar IDs de federação sem diferenciação de maiúsculas e minúsculas, acesse Configuração, então Configurações de logon único. Em Logon único federado, selecione **Fazer o ID da federação diferenciar maiúsculas e minúsculas**.

CONSULTE TAMBÉM:

IdeaExchange: Validação sem diferenciação de maiúsculas e minúsculas no ID de federação para implementação de SSO

Ajuda do Salesforce: Definir as configurações de SAML para logon único (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

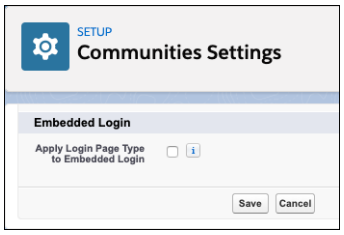
Ajuda do Salesforce: Configurar SSO para o Salesforce usando o FS do Microsoft AD como o provedor de identidade (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Personalize o tipo de página de login integrada

Dê aos seus clientes uma melhor experiência de login. Configure o login integrado para usar o tipo de página de login que pode ser descoberto ou qualquer outro tipo de página de login personalizado configurado para a sua comunidade.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Selecione **Aplicar tipo de página de login ao login integrado** na página Configurações da comunidade. Se você não quiser aplicar seu tipo de página de login da comunidade, o tipo de página de login padrão para Login integrado será nome de usuário e senha.



CONSULTE TAMBÉM:

Guia de implementação de identidade externa do Salesforce: Login incorporado: Permitir que visitantes façam login em suas páginas da Web (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

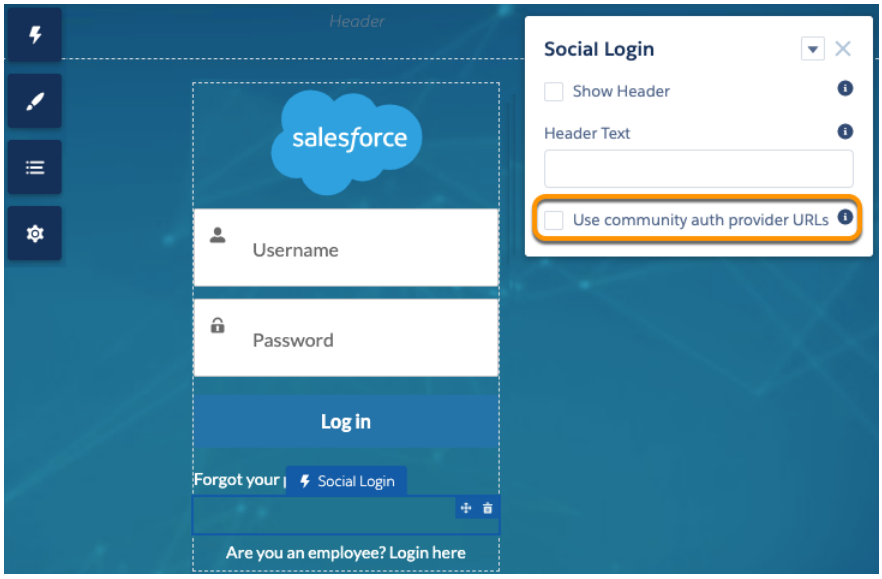
Guia de implementação de identidade externa do Salesforce: Escolher um tipo de página de login (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Melhore o SSO com URLs da comunidade personalizados

Melhore a experiência de login para os usuários da comunidade e reduza redirecionamentos HTTP usando URLs específicos de comunidade opcionais para logon único.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: No Criador de experiências, abra a página de login que inclui o componente Login social. Selecione o componente e depois a propriedade **Usar URLs do provedor de autenticação da comunidade**.



Depois de você habilitar essa propriedade, todos os provedores de autenticação para a comunidade usam URLs específicos da comunidade que são encontrados nos detalhes do provedor de autenticação. Se você não selecionar essa propriedade, o Salesforce continuará usando `login.salesforce.com` ou `test.salesforce.com` para redirecionar sua comunidade durante SSO, o que pode levar a uma redução no desempenho.

Atualize os URLs de retorno da comunidade nos provedores de identidade. Para encontrar os URLs de retorno da comunidade, em Configuração, na caixa Busca rápida, insira *Provedores de autenticação* e selecione **Provedores de autenticação**. Em seguida, clique no nome de um provedor de autenticação cujo URL de retorno de chamada você deseja copiar e vá para a seção Configuração do Salesforce. Copie o URL de retorno e adicione-o à configuração do provedor de identidade. Se você tiver mais de um provedor de identidade para a sua comunidade, como Apple, Facebook e Google, lembre-se de atualizar cada um.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Componente de login social (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Descubra os atributos de página de login com os novos campos de resposta JSON

Use dois novos campos de resposta JSON para descobrir atributos de página de login. O novo campo LoginPageType determina se o tipo de página atribuído a comunidades é descobrível, personalizado ou padrão ou se as páginas da organização do Salesforce são descobríveis ou padrão. O novo campo LoginPageTypeConfigs define se o aviso de login exibe uma mensagem localizada pré-configurada para tipos de página de login descobríveis. Para páginas de login personalizadas, inclui o URL da página de login personalizado e define se o tipo de página de login é Designer ou VisualForce. O campo LoginPageTypeConfigs também exibe se um tipo de página de login personalizada ou descobrível atribuído à comunidade é atribuído à configuração de Login integrado.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer e Contact Manager.

Como: Poste uma solicitação ao ponto de extremidade .well-known/auth-configuration. A resposta JSON inclui os novos campos de tipo de página de login, como mostra este exemplo:

GET `https://<comunidade ou URL personalizado>/.well-known/auth-configuration`

```
{
 "LoginPageType": "discoverable",
 "LoginPageTypeConfigs": {
 "LoginPrompt": "Username",
 "ApplyToEmbeddedLogin": false
 }
}
```

CONSULTE TAMBÉM:

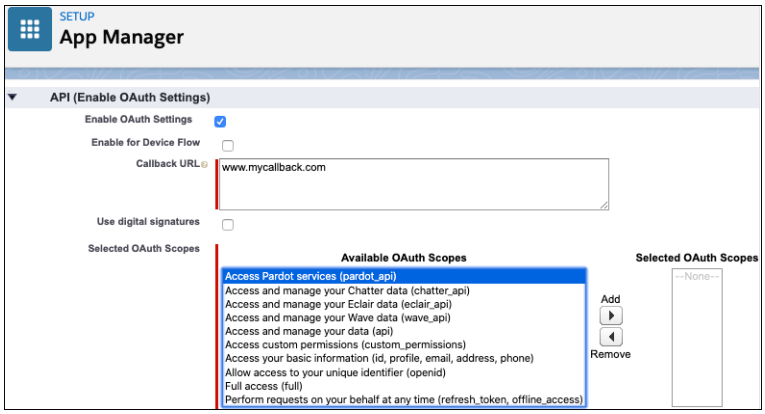
Ajuda do Salesforce: Consultar as configurações de autenticação do SAML (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Acessar serviços da API do Pardot com aplicativos conectados

Você pode configurar um aplicativo conectado para acessar seus serviços de API do Pardot. Com essa configuração, um cliente (representado pelo aplicativo conectado) acessa os serviços do Pardot em nome do usuário. Gerencie toda a extensão de serviços acessíveis no Pardot.

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

Como: Aplique o novo escopo de OAuth de serviços Acessar Pardot a um aplicativo conectado novo ou existente.



CONSULTE TAMBÉM:

API do Pardot: Itens novos e alterados

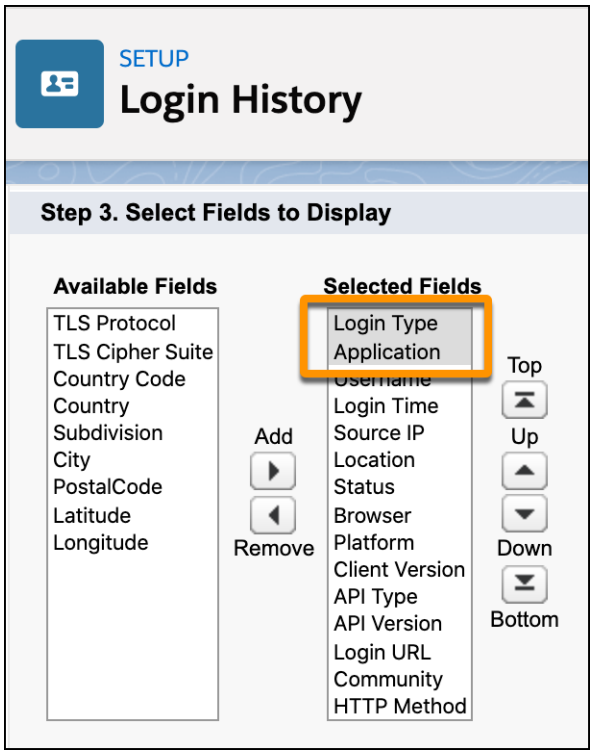
Ajuda do Salesforce: Habilitar Configurações do OAuth para integração da API (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Filtrar o histórico de login por tipo de aplicativo e login

Agora você pode filtrar os relatórios do Histórico de login e os modos de exibição de lista pelo tipo de aplicativo do qual um usuário fez login, como um dispositivo móvel. Você também pode filtrar pelo tipo de login, como logins de integração do Outlook. Esses filtros se aplicam a dados de login capturados nos últimos seis meses.

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

Como: Crie um modo de exibição de lista do Histórico de login com os campos **Aplicativo** e **Tipo de login** selecionados.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Monitorar histórico de login (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Domínios: Grampeamento do OCSP, Salesforce Edge e URLs mais curtos

Possibilitamos o grampeamento do Protocolo de status de certificado online (OCSP) para permitir que o HTTPS conecte-se mais rapidamente enquanto garante que dados confidenciais permaneçam privados. Para clientes com um Meu domínio, estamos acelerando solicitações de domínio com o Salesforce Edge e removendo nomes de instância de URLs do Meu domínio por meio de atualizações de versão.

NESTA SEÇÃO:

Simplifique a verificação de certificado externo com grampeamento de OCSP

Para manter suas informações seguras e, ao mesmo tempo, aumentar o desempenho, implementamos o grampeamento do Protocolo de status do certificado online (OCSP). O grampeamento do OCSP permite que o HTTPS se conecte com mais rapidez e garante que dados confidenciais permaneçam privados. Quando o aplicativo chama um site criptografado HTTPS externo com um grampeamento do OCSP habilitado, o site anexa, ou grampeia, uma verificação do certificado HTTPS à resposta. A verificação contém informações assinadas digitalmente e com carimbo de data e hora do fornecedor da autoridade de certificação, provando que o certificado é válido e atual.

Estabilize URLs para Visualforce, Criador de experiências, Site.com Studio e Content Files (atualização, adiada)

Estamos removendo nomes de instância do Visualforce, do Criador de experiências, do Site.com Studio e de URLs de arquivo de conteúdo. Um nome de instância identifica onde sua organização do Salesforce está hospedada. Domínios sem instância são mais limpos e fáceis para os usuários lembrarem. Esta atualização se aplica a organizações que tenham um Meu domínio implantado. Depois que esta atualização for ativada, um URL que inclua um nome de instância, como um Indicador de entidade, redirecionará automaticamente para o novo nome de host. Lançada na Spring '18, essa atualização foi programada para ativação automática em 11 de julho de 2020 e foi adiada para a Summer '21.

Estabilizar o nome de host para Meus URLs de domínio em sandboxes (atualização, imposta)

Estamos removendo nomes de instância de URLs de MyDomain para sandboxes. O nome de instância identifica onde sua organização de sandbox do Salesforce está hospedada. Remover o nome da instância torna o URL mais limpo e fácil para os usuários lembrarem. Por exemplo, `MyDomain--SandboxName.my.salesforce.com` substitui `MyDomain--SandboxName.cs5.my.salesforce.com`. Essa atualização foi disponibilizada inicialmente na versão Summer '18 e imposta na versão Summer '20.

Rotear meus domínios por meio do Salesforce Edge (atualização, imposta)

Com essa atualização, aceleramos as solicitações de domínio para Meus domínios. Você pode manter o mesmo endereço Meu domínio, mas as solicitações passam pelo Salesforce Edge. O Salesforce Edge usa tecnologia de aprendizado de máquina para melhorar a conectividade e o desempenho. Essa atualização foi disponibilizada inicialmente na versão Winter '20 e é imposta na Summer '20.

O requisito de comprimento de nome do Meu domínio mudou

Para cumprir os requisitos do iOS, novos nomes do Meu domínio devem ter pelo menos três caracteres. Se o seu nome do Meu domínio tiver apenas dois caracteres, talvez você não consiga acessar o Lightning Experience ao acessar o sandbox do URL do Meu domínio usando o iOS. Para resolver esse problema, altere o nome de Meu domínio.

Simplifique a verificação de certificado externo com grampeamento de OCSP

Para manter suas informações seguras e, ao mesmo tempo, aumentar o desempenho, implementamos o grampeamento do Protocolo de status do certificado online (OCSP). O grampeamento do OCSP permite que o HTTPS se conecte com mais rapidez e garante que dados confidenciais permaneçam privados. Quando o aplicativo chama um site criptografado HTTPS externo com um grampeamento do OCSP habilitado, o site anexa, ou grampeia, uma verificação do certificado HTTPS à resposta. A verificação contém informações assinadas digitalmente e com carimbo de data e hora do fornecedor da autoridade de certificação, provando que o certificado é válido e atual.

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

Como: O grampeamento de OCSP é transparente para o usuário final. Para aproveitar todos os benefícios do processo de verificação simplificado, o grampeamento de OCSP também deve estar habilitado no site criptografado HTTPS externo de destino. Um servidor Web com grampeamento habilitado faz chamadas periódicas para o fornecedor da autoridade de certificação para obter a verificação necessária para enviar durante handshakes do TLS.

Se o grampeamento do OCSP não estiver habilitado no site externo, o Salesforce ainda verificará o certificado, mas o processo requer duas chamadas: uma para o site externo e outra para o fornecedor da autoridade de certificação. Caso ocorram tempos de conexão mais longos ao chamar um site criptografado HTTPS externo, peça para o proprietário do servidor do ponto de extremidade ativar o grampeamento do OCSP como parte da solução de problemas.

Estabilize URLs para Visualforce, Criador de experiências, Site.com Studio e Content Files (atualização, adiada)

Estamos removendo nomes de instância do Visualforce, do Criador de experiências, do Site.com Studio e de URLs de arquivo de conteúdo. Um nome de instância identifica onde sua organização do Salesforce está hospedada. Domínios sem instância são mais limpos e fáceis para os usuários lembrarem. Esta atualização se aplica a organizações que tenham um Meu domínio implantado. Depois que esta atualização for ativada, um URL que inclua um nome de instância, como um Indicador de entidade, redirecionará automaticamente para o novo nome de host. Lançada na Spring '18, essa atualização foi programada para ativação automática em 11 de julho de 2020 e foi adiada para a Summer '21.

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

Quando: Essa atualização é aplicada automaticamente a organizações de sandbox quando elas são criadas ou atualizadas. Isso é aplicado a todas as organizações de sandbox na versão Summer '21.

Por quê: Quando removemos o nome de instância dos seus URLs, os nomes de host mudam. Por exemplo:

- `mydomain--c.visualforce.com` substitui `mydomain--c.na1.visual.force.com`
- `mydomain--c.documentforce.com` substitui `mydomain--c.na1.content.force.com`

Todos os URLs `*.content.force.com` são substituídos por `*.documentforce.com`.

Como: Recomendamos que você teste esta atualização em um sandbox para certificar-se de que os novos URLs funcionam com firewalls e servidores proxy no caminho de rede entre seus usuários e o Salesforce. Firewalls e servidores proxy que filtram por nome de host também terão que confiar no seguinte:

- `*.visualforce.com`
- `*.documentforce.com`
- `*.salesforce-communities.com`

Caso os seus usuários acessem o Salesforce usando o navegador Apple® Safari® versão 13.1 ou posterior, a exibição das páginas do Visualforce poderá falhar quando essa atualização for ativada. Recomendamos instruir seus usuários a usar um navegador com suporte diferente.

Para aplicar essa atualização, em Configuração, insira *`Atualizações de versão`* na caixa Busca rápida e selecione **Atualizações de versão**. Para estabilizar URLs do Visualforce, do Criador de experiências, do Site.com Studio e dos arquivos de conteúdo, siga as etapas de teste e ativação.

Nota: Esta atualização pode desconectar usuários que estejam acessando URLs do Visualforce, do Criador de experiências, do Site.com Studio e de arquivos de conteúdo. Para minimizar as interrupções, considere aplicar essa atualização fora dos horários de pico.

CONSULTE TAMBÉM:

Notas de versão Spring '18: Remover nomes de instância de URLs para Visualforce, Criador de experiências, Site.com Studio e arquivos de conteúdo (atualização crítica)

Ajuda do Salesforce: Navegadores com suporte (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Atualizações de versão (beta)

Estabilizar o nome de host para Meus URLs de domínio em sandboxes (atualização, imposta)

Estamos removendo nomes de instância de URLs de MyDomain para sandboxes. O nome de instância identifica onde sua organização de sandbox do Salesforce está hospedada. Remover o nome da instância torna o URL mais limpo e fácil para os usuários lembrarem. Por exemplo, `MyDomain--SandboxName.my.salesforce.com` substitui `MyDomain--SandboxName.cs5.my.salesforce.com`. Essa atualização foi disponibilizada inicialmente na versão Summer '18 e imposta na versão Summer '20.

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

Quando: Essa atualização é aplicada automaticamente em organizações de sandbox quando elas são criadas ou atualizadas. Ela é aplicada automaticamente a sandboxes existentes na versão Summer '20 e todas as organizações de produção em 11 de julho de 2020. Em sandboxes existentes atualizados depois de 11 de julho de 2020, a atualização é aplicada com a versão Summer '20.

Como: Recomendamos que você teste esta atualização em um sandbox para garantir que o novo URL funciona com firewalls e servidores proxy no caminho de rede entre seus usuários e o Salesforce.

Para ativar essa atualização, em Configuração, na caixa Busca rápida, insira *`Atualizações críticas`* e selecione **Atualizações críticas**. Para estabilizar o nome de host para URLs de Meu domínio em sandboxes, clique em **Ativar**.

Se você usa SAML iniciado pelo provedor de serviços (SP) para fazer login em seu sandbox, trabalhe com o provedor de identidade (IdP) para usar o nome de host do Meu domínio estabilizado do sandbox.

Se você tiver organizações de sandbox, ative a atualização nelas. Quando ela é ativada em uma organização de produção, essa atualização é aplicada às organizações de sandbox novas e atualizadas.

CONSULTE TAMBÉM:

Notas de versão Summer '18: Estabilizar o nome de host para as URLs de Meu domínio em sandboxes (Atualização crítica)

Atualizações de versão (beta)

Rotear meus domínios por meio do Salesforce Edge (atualização, imposta)

Com essa atualização, aceleramos as solicitações de domínio para Meus domínios. Você pode manter o mesmo endereço Meu domínio, mas as solicitações passam pelo Salesforce Edge. O Salesforce Edge usa tecnologia de aprendizado de máquina para melhorar a conectividade e o desempenho. Essa atualização foi disponibilizada inicialmente na versão Winter '20 e é imposta na Summer '20.

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

Quando: Essa atualização é imposta na versão Summer '20. Para obter a data principal de upgrade de versão para a sua instância, acesse Status de confiança, pesquise sua instância e clique na guia de manutenção.

Quem: Apenas clientes com Meu domínio ou Domínio personalizado. Organizações da Nuvem do governo e da Nuvem pública do Salesforce foram excluídas da migração para o Salesforce Edge no momento.

Por quê: Essa atualização informou os clientes com um Meu domínio ou Domínio personalizado sobre a futura mudança e permitiu que se inscrevessem no piloto.

CONSULTE TAMBÉM:

Artigo do Knowledge: O que é o Salesforce Edge?

Notas de versão Winter '20: Rotear meus domínios por meio do Salesforce Edge (atualização crítica)

Atualizações de versão (beta)

O requisito de comprimento de nome do Meu domínio mudou

Para cumprir os requisitos do iOS, novos nomes do Meu domínio devem ter pelo menos três caracteres. Se o seu nome do Meu domínio tiver apenas dois caracteres, talvez você não consiga acessar o Lightning Experience ao acessar o sandbox do URL do Meu domínio usando o iOS. Para resolver esse problema, altere o nome de Meu domínio.

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

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Meu domínio (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Salesforce Shield: Detecção de ameaças com monitoramento de evento em tempo real (disponível ao público em geral) e mais recursos do Shield Platform Encryption em organizações teste

A Detecção de ameaças com monitoramento de evento em tempo real está disponível ao público em geral, oferecendo novos eventos para ajudá-lo a detectar preenchimento de credenciais, uso anômalo de relatório e atividade de sequestro de sessão. Veja os eventos de ameaça no novo aplicativo Detecção de ameaças ou crie políticas de segurança da transação para notificarem-no por email ou SMS quando houver uma ameaça. Mais recursos da Shield Platform Encryption estão disponíveis em organizações teste, tornando o teste e o desenvolvimento de aplicativo mais fáceis. Um Fluxo de criptografia do Barramento de evento aprimorado na API de metadados ajuda você a evitar configurações da Shield Platform Encryption que bloqueiem eventos de captura de dados de alteração e eventos de plataforma. Por fim, o novo Mapa de aprendizado Shield oferece um portal amigável e conveniente para recursos e documentação de aprendizado Shield.

NESTA SEÇÃO:

Criptografia de plataforma: Recursos de organização teste para testes e adeus a eventos bloqueados

Para uma melhor experiência de teste e desenvolvimento, adicionamos chaves somente em cache, rotação de chaves, criptografia em segundo plano e compatibilidade de estatísticas de criptografia com organizações teste. Evitar o bloqueio da captura de alteração de dados e de eventos de plataforma com as novas verificações de segredo do locatário do Barramento de eventos impede a criptografia. Se você ainda não tiver feito isso, ative a atualização que remove a permissão Gerenciar chaves de criptografia do perfil de administrador do sistema.

Monitoramento de eventos: Disponibilidade geral de eventos em tempo real de detecção de ameaças, suporte da segurança de transação para eventos de detecção de ameaças, descontinuação de segurança da transação legada

Detecte ameaças contra a sua organização do Salesforce com três novos eventos de Monitoramento de evento em tempo real, que agora estão disponíveis ao público. Essas ameaças incluem anomalias na forma como os usuários executam relatórios, sequestro de sessão e preenchimento de credenciais. Crie políticas de segurança da transação apenas de notificação nesses eventos e visualize-as na interface do usuário do Salesforce com o aplicativo Detecção de ameaças. Detectar erros quando uma organização excede o limite do Apex de execução longa concomitante. Personalizar mensagens de bloqueio da política de segurança da transação. Estamos descontinuando a estrutura de segurança da transação legada, portanto, migre suas políticas existentes para a nova estrutura.

Localize os recursos certos com Blindar o mapa de aprendizado

O novo Mapa de aprendizado Shield é um recurso intuitivo e conveniente para aprender a usar o Shield. O mapa organiza todo o conteúdo de administrador, desenvolvedor e aprendizado Shield em sequências práticas que o conduzem pelos fluxos de planejamento, configuração e personalização. Não importa qual produto Shield você usa, o mapa de aprendizado oferece um caminho claro para o sucesso da segurança.

Criptografia de plataforma: Recursos de organização teste para testes e adeus a eventos bloqueados

Para uma melhor experiência de teste e desenvolvimento, adicionamos chaves somente em cache, rotação de chaves, criptografia em segundo plano e compatibilidade de estatísticas de criptografia com organizações teste. Evitar o bloqueio da captura de alteração de dados e de eventos de plataforma com as novas verificações de segredo do locatário do Barramento de eventos impede a criptografia. Se você ainda não tiver feito isso, ative a atualização que remove a permissão Gerenciar chaves de criptografia do perfil de administrador do sistema.

NESTA SEÇÃO:

Teste mais funcionalidade da Shield Platform Encryption em organizações teste

A Shield Platform Encryption oferece mais recursos configuráveis em organizações teste, dando aos desenvolvedores uma melhor experiência de teste e desenvolvimento de aplicativo. Agora você pode definir manualmente a frequência com que você deseja alternar o material de chaves, coletar estatísticas sobre dados criptografados e sincronizar dados com chaves ativas. Ciclos mais curtos de rotação e gerenciamento de chave o ajudam a testar e depurar processos automatizados, especialmente processos que dependem de consultas SOQL. Por fim, clientes que compraram o serviço Chave somente em cache agora podem habilitar as Chaves somente em cache em organizações teste para testar a configuração do serviço de chave externa.

Evite eventos bloqueados ao criptografar usando a API de metadados

Você agora precisa de um segredo do locatário do tipo Barramento de evento existente antes de usar a configuração da API de metadados enableEventBusEncryption. Se você não tiver o segredo do locatário certo, receberá um erro amigável. Essa alteração ajuda você a evitar configurações da Shield Platform Encryption que bloqueiem eventos de captura de dados de alteração e eventos de plataforma.

Remover a permissão Gerenciar chaves de criptografia do perfil do administrador do sistema (atualização lançada anteriormente)

Os administradores devem atribuir ativamente a habilidade de realizar papéis de gerenciamento de chave. A permissão Gerenciar chaves de criptografia é revogada para o perfil do administrador padrão quando você aplica essa atualização de versão. Perfis personalizados que incluem a permissão Gerenciar chaves de criptografia não são afetados. Qualquer usuário que tenha permissão por meio de uma permissão ou perfil personalizado ainda tem a permissão. Essa atualização de versão foi disponibilizada pela primeira vez na versão Spring '16 e se aplica apenas a clientes que habilitaram o Shield Platform Encryption antes da versão Spring '16.

Teste mais funcionalidade da Shield Platform Encryption em organizações teste

A Shield Platform Encryption oferece mais recursos configuráveis em organizações teste, dando aos desenvolvedores uma melhor experiência de teste e desenvolvimento de aplicativo. Agora você pode definir manualmente a frequência com que você deseja alternar o material de chaves, coletar estatísticas sobre dados criptografados e sincronizar dados com chaves ativas. Ciclos mais curtos de rotação e gerenciamento de chave o ajudam a testar e depurar processos automatizados, especialmente processos que dependem de consultas SOQL. Por fim, clientes que compraram o serviço Chave somente em cache agora podem habilitar as Chaves somente em cache em organizações teste para testar a configuração do serviço de chave externa.

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

Como: Adicione um ou mais desses recursos ao arquivo de definição da organização da sua organização teste.

- CacheOnlyKeys – habilita o serviço de Chaves apenas em cache, que aplica o material de chave armazenado fora do Salesforce a dados armazenados em repouso no Salesforce. Requer a assinatura do complemento de Serviço de chave somente em cache.
- MinKeyRotationInterval – define o intervalo de rotação de material de chave de criptografia para uma vez a cada 60 segundos. O padrão (falso) define o intervalo como uma vez a cada 604.800 segundos para material de chave de Índice de pesquisa e uma vez a cada 86.400 segundos para todos os outros materiais de chave. Aplica-se a organizações com a assinatura do complemento Shield Platform Encryption.

- EncryptionStatisticsInterval:<value> – define o intervalo entre processos de coleta de estatísticas de criptografia até 604.800 segundos (7 dias). O padrão é uma vez a cada 86.400 segundos (24 horas). Indique um valor em segundos entre 0 e 604.800. Aplica-se a organizações com a assinatura do complemento Shield Platform Encryption.
- EncryptionSyncInterval:<value> – define a frequência com que a organização pode sincronizar dados com o material da chave ativa. O valor padrão é uma sincronização a cada 604.800 segundos. Indica um valor, em segundos, igual ou maior que 0. Aplica-se a organizações com a assinatura do complemento Shield Platform Encryption.

Por exemplo,

```
"features": [“CacheOnlyKeys”, "MinKeyRotationInterval", "EncryptionSyncInterval:0"]
```

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Salesforce DX: Valores de configuração da definição de organização teste (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Evite eventos bloqueados ao criptografar usando a API de metadados

Você agora precisa de um segredo do locatário do tipo Barramento de evento existente antes de usar a configuração da API de metadados enableEventBusEncryption. Se você não tiver o segredo do locatário certo, receberá um erro amigável. Essa alteração ajuda você a evitar configurações da Shield Platform Encryption que bloqueiem eventos de captura de dados de alteração e eventos de plataforma.

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

Consulte mais informações em Habilitar criptografia de evento por meio da API de metadados requer um segredo do locatário do barramento de evento.

Remover a permissão Gerenciar chaves de criptografia do perfil do administrador do sistema (atualização lançada anteriormente)

Os administradores devem atribuir ativamente a habilidade de realizar papéis de gerenciamento de chave. A permissão Gerenciar chaves de criptografia é revogada para o perfil do administrador padrão quando você aplica essa atualização de versão. Perfis personalizados que incluem a permissão Gerenciar chaves de criptografia não são afetados. Qualquer usuário que tenha permissão por meio de uma permissão ou perfil personalizado ainda tem a permissão. Essa atualização de versão foi disponibilizada pela primeira vez na versão Spring '16 e se aplica apenas a clientes que habilitaram o Shield Platform Encryption antes da versão Spring '16.

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

Quem: Essa atualização de versão é para clientes que habilitaram o Shield Platform Encryption antes da versão Spring '16. Clientes que habilitaram o Shield Platform Encryption após a versão Spring '16 não são afetados.

Quando: Essa atualização de versão será aplicada automaticamente na Spring '29. Para obter a data principal de upgrade de versão para a sua instância, acesse Status de confiança, pesquise sua instância e clique na guia de manutenção.

CONSULTE TAMBÉM:

Notas da versão do Salesforce Spring '16: Atualizações críticas

Monitoramento de eventos: Disponibilidade geral de eventos em tempo real de detecção de ameaças, suporte da segurança de transação para eventos de detecção de ameaças, descontinuação de segurança da transação legada

Detecte ameaças contra a sua organização do Salesforce com três novos eventos de Monitoramento de evento em tempo real, que agora estão disponíveis ao público. Essas ameaças incluem anomalias na forma como os usuários executam relatórios, sequestro de sessão e preenchimento de credenciais. Crie políticas de segurança da transação apenas de notificação nesses eventos e visualize-as na interface do usuário do Salesforce com o aplicativo Detecção de ameaças. Detectar erros quando uma organização excede o limite do Apex de execução longa concomitante. Personalizar mensagens de bloqueio da política de segurança da transação. Estamos descontinuando a estrutura de segurança da transação legada, portanto, migre suas políticas existentes para a nova estrutura.

NESTA SEÇÃO:

Detectar ameaças à sua organização do Salesforce (disponível ao público em geral)

Rastreie as ameaças à segurança da sua organização com três eventos de Monitoramento de evento em tempo real. O Salesforce gera esses eventos, com a ajuda de algoritmos de aprendizado de máquina, para identificar anomalias no comportamento dos usuários e acesso não autorizado à sua organização.

Seja notificado sobre uma ameaça detectada

Crie políticas de segurança da transação nos três eventos de armazenamento de Detecção de ameaças para que você possa receber notificações quando uma ameaça à sua organização for detectada. Os três eventos são ReportAnomalyEventStore, SessionHijackingEventStore e CredentialStuffingEventStore.

Veja eventos de detecção de ameaças e forneça feedback

Inicialize o novo aplicativo Detecção de ameaças e veja todas as ameaças detectadas que ocorreram na sua organização do Salesforce. As ameaças incluem anomalias em como os usuários executam relatórios, sequestro de sessão e preenchimento de credenciais. Use o mesmo aplicativo pra fornecer facilmente feedback sobre a gravidade de uma ameaça específica.

Detectar erros quando uma organização excede o limite do Apex de execução longa concomitante

Acompanhe erros com o novo evento ConcurLongRunApexErrEvent no monitoramento de evento em tempo real. Use esse evento para ser notificado sempre que uma nova solicitação do Apex falhar para começar porque sua organização excedeu o limite de solicitação do Apex de execução longa concomitante.

Observe a permissão do usuário renomeada para monitoramento de evento em tempo real

Nós alteramos o nome da permissão para visualizar e gerenciar eventos em tempo real para Visualizar dados de monitoramento de evento em tempo real. Antes, era Visualizar eventos de detecção de vazamento de dados. O novo nome reflete melhor a funcionalidade do recurso.

Economize espaço com o aplicativo Event Monitoring Analytics aprimorado

É menos provável que você atinja o limite de armazenamento de linha do Einstein Analytics ao usar o aplicativo Event Monitoring Analytics porque reduzimos os conjuntos de dados duplicados. Quando carregamos dados de sua organização do Salesforce para o aplicativo, frequentemente unimos vários conjuntos de dados relacionados para criar um único conjunto de dados mais avançado. Em versões anteriores, o conjunto de dados duplicado relacionado contava para seu limite de espaço do Salesforce.

Personalizar mensagens de bloqueio de segurança da transação

Quando uma política de segurança da transação bloqueia usuários, eles recebem uma breve mensagem que explica a ação de bloqueio e indica as próximas etapas. Antes, uma mensagem padrão acompanhava todas as ações de bloqueio. Agora você tem a opção de personalizar cada mensagem durante a configuração da política para fornecer informações específicas da organização ou da política. Você também pode adicionar de modo retroativo mensagens de bloqueio personalizadas a políticas ativas que usem a estrutura de segurança de transação aprimorada.

Escreva facilmente políticas de segurança da transação com uma interface do Criador de condições aprimorada

A interface do usuário para o Criador de condições agora torna mais fácil para você criar políticas de segurança da transação efetivas. O Criador de condições é a opção padrão em vez do Apex. Alterne facilmente entre tipos de evento antes de comprometer-se com alterações de política. Navegue para a documentação de tipo de evento usando links diretos no assistente de Configuração para consultar facilmente o material de referência durante a configuração da política.

Requisitos de permissão do usuário alterados para destinatários de notificação da política de segurança da transação

Quando você cria uma política de segurança da transação, especifica o usuário da organização do Salesforce que recebe notificações no aplicativo ou por email quando uma política é acionada. Em versões anteriores, o destinatário dessas notificações precisava das permissões Modificar todos os dados e Visualizar configuração, restringindo o acesso de Segurança da transação a administradores e desenvolvedores. Agora os destinatários não precisam mais de nenhuma permissão, permitindo que todos os usuários recebam notificações de política e monitorem eventos.

Migrar políticas legadas para a estrutura de segurança de transação aprimorada (atualização lançada anteriormente)

Com a estrutura da política de segurança de transação aprimorada do Salesforce, você pode criar políticas de segurança da transação que executam ações em qualquer objeto padrão ou personalizado. Agora que a nova estrutura está disponível ao público em geral, não permitimos mais que os usuários criem ou modifiquem políticas de segurança de transação legadas. A estrutura legada será descontinuada na versão Winter '21. Para se preparar para essa descontinuação e aproveitar os novos recursos, migre suas políticas de segurança da transação legadas para a nova estrutura assim que possível. Essa atualização foi disponibilizada inicialmente na versão Winter '20.

Integre dados facilmente com o aplicativo Event Monitoring Analytics aprimorado

Melhoramos o desempenho da integração de dados ao aplicativo Event Monitoring Analytics processando alguns conjuntos de dados em paralelo. Também aumentamos o tamanho das partes do conjunto de dados a serem processadas. Garantimos, ainda, que os novos aplicativos Event Monitoring Analytics sempre usem a versão da API mais atualizada. Assim, os novos aplicativos Event Monitoring Analytics não gerem operações dispendiosas durante importações de conjuntos de dados, como comparar os metadados do conjunto dedados aos metadados do aplicativo e transformar os metadados, se necessário.

Detectar ameaças à sua organização do Salesforce (disponível ao público em geral)

Rastreie as ameaças à segurança da sua organização com três eventos de Monitoramento de evento em tempo real. O Salesforce gera esses eventos, com a ajuda de algoritmos de aprendizado de máquina, para identificar anomalias no comportamento dos usuários e acesso não autorizado à sua organização.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Unlimited e Developer em que o Monitoramento de evento está habilitado.

Quem: O Monitoramento de evento está disponível para clientes que compram assinaturas do complemento Salesforce Shield ou Monitoramento de evento.

Como: Use esses novos eventos de plataforma de Monitoramento de evento em tempo real para detectar ameaças comuns à sua organização:

- CredentialStuffingEvent: Rastreia quando um usuário faz login com sucesso no Salesforce durante um ataque de preenchimento de credenciais identificado. Preenchimento de credenciais refere-se a solicitações de login automatizadas em grande escala usando credenciais do usuário roubadas. CredentialStuffingEventStore armazena os dados de streaming por até 6 meses.
- ReportAnomalyEvent: Rastreia anomalias na maneira como os usuários executam ou exportam relatórios. ReportAnomalyEventStore armazena os dados de streaming por até 6 meses.
- SessionHijackingEvent: Rastreia quando usuários não autorizados tomam posse de uma sessão do usuário do Salesforce com um identificador de sessão roubado. SessionHijackingEventStore armazena os dados de streaming por até 6 meses.

Desde o beta na versão Spring '20, adicionamos mais recursos na Detecção de ameaças. Agora você pode:

- Ver os três eventos de armazenamento de Detecção de ameaças na interface de usuário do Salesforce usando o novo aplicativo Detecção de ameaças. Você também pode fornecer feedback sobre um evento de Detecção de ameaças em particular.
- Criar políticas de segurança da transação apenas de notificação nos três eventos de armazenamento de Detecção de ameaças.
- Ler um breve resumo da ameaça detectada com o novo campo Resumo de cada evento.
- Ver o conjunto completo de recursos de impressão digital do navegador que acionaram um evento de sequestro de sessão com o novo campo `SecurityEventData` de SessionHijackingEvent.
- Criar relatórios nos três eventos criando um tipo de relatório personalizado que usa um dos três eventos de Detecção de ameaças com o objeto primário.
- Ver as publicações e alterações com rastreamento de feed aos três eventos de armazenamento de Detecção de ameaças e o novo objeto ThreatDetectionFeedback.
- Criar relatórios e painéis do Einstein Analytics nos três eventos de Detecção de ameaças.

CONSULTE TAMBÉM:

Seja notificado sobre uma ameaça detectada

Veja eventos de detecção de ameaças e forneça feedback

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

Seja notificado sobre uma ameaça detectada

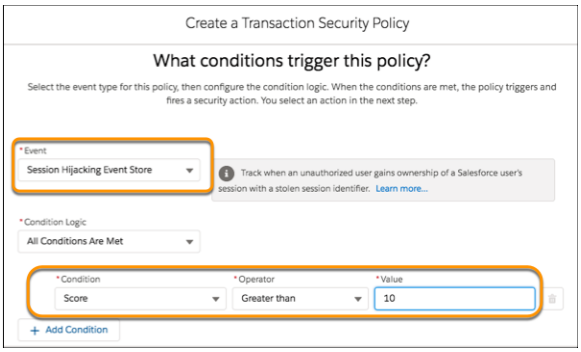
Crie políticas de segurança da transação nos três eventos de armazenamento de Detecção de ameaças para que você possa receber notificações quando uma ameaça à sua organização for detectada. Os três eventos são ReportAnomalyEventStore, SessionHijackingEventStore e CredentialStuffingEventStore.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Unlimited e Developer em que o Monitoramento de evento está habilitado.

Quem: O Monitoramento de evento está disponível para clientes que compram assinaturas do complemento Salesforce Shield ou Monitoramento de evento.

Por quê: Receba um email, uma notificação no aplicativo ou ambos quando um evento de detecção de ameaças em sua organização tiver ocorrido. Eventos de detecção de ameaças incluem anomalias na maneira como um usuário executa um relatório, uma tentativa de preenchimento de credenciais ou uma tentativa de sequestro de sessão.

Como: Use o Criador de condições ou escreva uma classe do Apex para criar uma política de segurança da transação em um dos eventos.



CONSULTE TAMBÉM:

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

Ajuda do Salesforce: Segurança da transação aprimorada (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Veja eventos de detecção de ameaças e forneça feedback

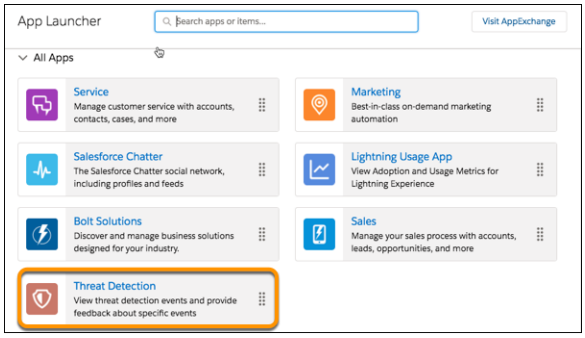
Inicialize o novo aplicativo Detecção de ameaças e veja todas as ameaças detectadas que ocorreram na sua organização do Salesforce. As ameaças incluem anomalias em como os usuários executam relatórios, sequestro de sessão e preenchimento de credenciais. Use o mesmo aplicativo pra fornecer facilmente feedback sobre a gravidade de uma ameaça específica.

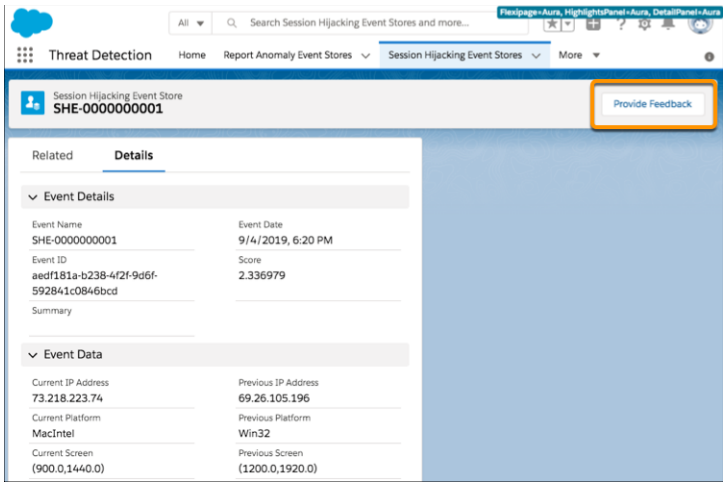
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Unlimited e Developer em que o Monitoramento de evento está habilitado.

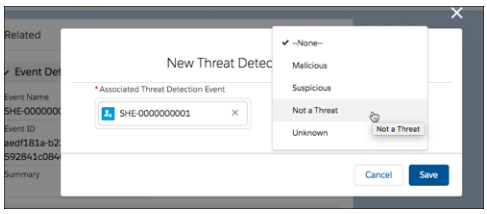
Quem: O Monitoramento de evento está disponível para clientes que compram assinaturas do complemento Salesforce Shield ou Monitoramento de evento.

Por quê: Nem todas as ameaças detectadas são reais. Use o recurso de feedback para especificar a gravidade de uma ameaça detectada em particular.

Como: Em Configuração, torne o aplicativo Detecção de ameaças visível no Iniciador de aplicativos. Em seguida, inicialize o aplicativo para ver os eventos de detecção de ameaças que ocorreram em sua organização. Navegue para um evento específico, clique em **Fornecer feedback** e especifique se a ameaça era Mal-intencionada, Suspeita, Desconhecida ou Não é uma ameaça.







CONSULTE TAMBÉM:

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

Detectar erros quando uma organização excede o limite do Apex de execução longa concomitante

Acompanhe erros com o novo evento ConcurLongRunApexErrEvent no monitoramento de evento em tempo real. Use esse evento para ser notificado sempre que uma nova solicitação do Apex falhar para começar porque sua organização excedeu o limite de solicitação do Apex de execução longa concomitante.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Unlimited e Developer em que o Monitoramento de evento está habilitado.

Quem: O Monitoramento de evento está disponível para clientes que compram assinaturas do complemento Salesforce Shield ou Monitoramento de evento.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor de eventos da plataforma: ConcurLongRunApexErrEvent (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

IdeaExchange: Alertas em tempo real de monitoramento de evento

Observe a permissão do usuário renomeada para monitoramento de evento em tempo real

Nós alteramos o nome da permissão para visualizar e gerenciar eventos em tempo real para Visualizar dados de monitoramento de evento em tempo real. Antes, era Visualizar eventos de detecção de vazamento de dados. O novo nome reflete melhor a funcionalidade do recurso.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Unlimited e Developer em que o Monitoramento de evento está habilitado.

Quem: O Monitoramento de evento está disponível para clientes que já compraram assinaturas do complemento Salesforce Shield ou Monitoramento de evento.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Habilitar o acesso ao monitoramento de evento em tempo real (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Economize espaço com o aplicativo Event Monitoring Analytics aprimorado

É menos provável que você atinja o limite de armazenamento de linha do Einstein Analytics ao usar o aplicativo Event Monitoring Analytics porque reduzimos os conjuntos de dados duplicados. Quando carregamos dados de sua organização do Salesforce para o aplicativo, frequentemente unimos vários conjuntos de dados relacionados para criar um único conjunto de dados mais avançado. Em versões anteriores, o conjunto de dados duplicado relacionado contava para seu limite de espaço do Salesforce.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Unlimited e Developer em que o Monitoramento de evento está habilitado.

Quem: O Monitoramento de evento está disponível para clientes que compram assinaturas do complemento Salesforce Shield ou Monitoramento de evento.

Como: Faça o upgrade de seu aplicativo Event Monitoring Analytics para aproveitar as melhorias de segurança.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Aplicativo Event Monitoring Analytics (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Faça o upgrade do aplicativo Event Monitoring Analytics (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Personalizar mensagens de bloqueio de segurança da transação

Quando uma política de segurança da transação bloqueia usuários, eles recebem uma breve mensagem que explica a ação de bloqueio e indica as próximas etapas. Antes, uma mensagem padrão acompanhava todas as ações de bloqueio. Agora você tem a opção de personalizar cada mensagem durante a configuração da política para fornecer informações específicas da organização ou da política. Você também pode adicionar de modo retroativo mensagens de bloqueio personalizadas a políticas ativas que usem a estrutura de segurança de transação aprimorada.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Unlimited e Developer em que o Monitoramento de evento está habilitado. Mensagens de bloqueio personalizadas estão disponíveis apenas para as políticas ApiEvent, ListViewEvent e ReportEvent.

Quem: O Monitoramento de evento está disponível para clientes que compram assinaturas do complemento Salesforce Shield ou Monitoramento de evento.

Como: Se você criar uma política para ApiEvent, ListViewEvent ou ReportEvent no assistente de configuração que inclua uma ação de bloquear ou autenticação de dois fatores, será solicitado a escolher a mensagem padrão ou a mensagem de bloqueio personalizada. Se você criar uma política por meio da API, usará o novo campo da API `BlockMessage` no objeto TransactionSecurityPolicy para especificar uma mensagem de bloqueio personalizada. Se você deixar o campo `BlockMessage` em branco, a política enviará a mensagem padrão.

CONSULTE TAMBÉM:

Documentação do desenvolvedores do Salesforce: TransactionSecurityPolicy (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

IdeaExchange: Torne as mensagens da Política de segurança da transação personalizáveis

Escreva facilmente políticas de segurança da transação com uma interface do Criador de condições aprimorada teste

A interface do usuário para o Criador de condições agora torna mais fácil para você criar políticas de segurança da transação efetivas. O Criador de condições é a opção padrão em vez do Apex. Alterne facilmente entre tipos de evento antes de comprometer-se com alterações de política. Navegue para a documentação de tipo de evento usando links diretos no assistente de Configuração para consultar facilmente o material de referência durante a configuração da política.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Unlimited e Developer em que o Monitoramento de evento está habilitado.

Quem: O Monitoramento de evento está disponível para clientes que compram assinaturas do complemento Salesforce Shield ou Monitoramento de evento.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Criar uma política de segurança de transação com o Criador de condições (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Requisitos de permissão do usuário alterados para destinatários de notificação da política de segurança da transação

Quando você cria uma política de segurança da transação, especifica o usuário da organização do Salesforce que recebe notificações no aplicativo ou por email quando uma política é acionada. Em versões anteriores, o destinatário dessas notificações precisava das permissões Modificar todos os dados e Visualizar configuração, restringindo o acesso de Segurança da transação a administradores e desenvolvedores. Agora os destinatários não precisam mais de nenhuma permissão, permitindo que todos os usuários recebam notificações de política e monitorem eventos.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer em que o Monitoramento de evento está habilitado.

Quem: O Monitoramento de evento está disponível para clientes que já compraram assinaturas do complemento Salesforce Shield ou Monitoramento de evento.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Ações e notificações de segurança de transação aprimoradas (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Migrar políticas legadas para a estrutura de segurança de transação aprimorada (atualização lançada anteriormente)

Com a estrutura da política de segurança de transação aprimorada do Salesforce, você pode criar políticas de segurança da transação que executam ações em qualquer objeto padrão ou personalizado. Agora que a nova estrutura está disponível ao público em geral, não permitimos mais que os usuários criem ou modifiquem políticas de segurança de transação legadas. A estrutura legada será descontinuada na versão Winter '21. Para se preparar para essa descontinuação e aproveitar os novos recursos, migre suas políticas de segurança da transação legadas para a nova estrutura assim que possível. Essa atualização foi disponibilizada inicialmente na versão Winter '20.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Professional, Unlimited e Developer em que o Monitoramento de evento está habilitado.

Quando: Depois de descontinuarmos a estrutura legada na versão Winter '21, as políticas legadas serão desabilitadas permanentemente e não é possível atualizá-las. Suas políticas legadas continuam funcionando corretamente até a versão Winter '21, mas você não pode mais criá-las nem modificá-las.

Quem: O Monitoramento de evento está disponível para clientes que compraram assinaturas do complemento Salesforce Shield ou Monitoramento de evento.

Como: Para determinar se suas políticas de segurança estão usando a estrutura legada, verifique suas classes do Apex associadas. Políticas legadas implementam a interface TxnSecurity.PolicyCondition.

Para migrar uma política legada, crie uma política na nova estrutura aprimorada que simule o comportamento da política legada. Embora a política legada não possa ser executada na nova estrutura, ela ainda está visível, assim, você pode examinar sua lógica para reproduzi-la na nova política.

Se você estiver usando uma ferramenta de apontar e clicar, o Criador de condições fornecerá a maior parte das funcionalidades para criar uma política na nova estrutura. Se você preferir codificar ou exigir mais funcionalidades que o Criador de condição fornece, implemente a classe do Apex com a nova interface TxnSecurity.EventCondition.

Feedback sobre a migração e quaisquer problemas encontrados é bem-vindo para que possamos melhorar a transição para todos os clientes de Monitoramento de evento. Você pode fornecer feedback e sugestões sobre esse recurso no Salesforce oficial: Grupo de proteção na Trailblazer Community.

CONSULTE TAMBÉM:

- Atualizações críticas e alertas de segurança
- *Ajuda do Salesforce*: Migrar políticas legadas para a estrutura de segurança da transação aprimorada (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização de versão)

Integre dados facilmente com o aplicativo Event Monitoring Analytics aprimorado

Melhoramos o desempenho da integração de dados ao aplicativo Event Monitoring Analytics processando alguns conjuntos de dados em paralelo. Também aumentamos o tamanho das partes do conjunto de dados a serem processadas. Garantimos, ainda, que os novos aplicativos Event Monitoring Analytics sempre usem a versão da API mais atualizada. Assim, os novos aplicativos Event Monitoring Analytics não gerem operações dispendiosas durante importações de conjuntos de dados, como comparar os metadados do conjunto dedados aos metadados do aplicativo e transformar os metadados, se necessário.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer em que o Monitoramento de evento está habilitado.

Quem: O Monitoramento de evento está disponível a clientes que compram uma assinatura do complemento Salesforce Shield ou Monitoramento de evento.

CONSULTE TAMBÉM:

- *Ajuda do Salesforce*: Aplicativo Event Monitoring Analytics (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Localize os recursos certos com Blindar o mapa de aprendizado

O novo Mapa de aprendizado Shield é um recurso intuitivo e conveniente para aprender a usar o Shield. O mapa organiza todo o conteúdo de administrador, desenvolvedor e aprendizado Shield em sequências práticas que o conduzem pelos fluxos de planejamento, configuração e personalização. Não importa qual produto Shield você usa, o mapa de aprendizado oferece um caminho claro para o sucesso da segurança.

Quem: O Salesforce Shield está disponível como uma assinatura de complemento.

Como: Encontre links para o Mapa de aprendizado Shield na documentação do produto Shield ou vá diretamente para https://shieldlearningmap.com.



Então clique em cada ponto da trilha para ver os recursos disponíveis:

- Conheça o Shield e como os clientes usam esse incrível pacote de produtos de segurança
- Cumpra suas exigências de conformidade e auditoria
- Criptografe dados e material de chave de gerenciamento com a Criptografia da plataforma do Shield
- Confira seus dados e quem os está usando com o Monitoramento de evento em tempo real
- Meça a adoção e o desempenho do recurso

Proteção de dados e privacidade: Chamadas de API de consentimento e canais de consentimento do cliente

Adicionamos recursos para melhorar como os usuários gerenciam preferências de contato do cliente. Use o campo de endereço do ponto de contato para registrar o consentimento e as informações de endereço de correspondência do cliente. Armazene registros de consentimento para novos canais do ponto de contato ou crie seu próprio com o campo Canal de engajamento. Use a opção Política para chamadas de API de Leitura de consentimento para exigir consentimento explícito para entrar em contato com canais em um objeto.

NESTA SEÇÃO:

Armazene um novo ponto de contato e informações de consentimento do cliente

Para ajudá-lo a armazenar mais informações sobre clientes, agora você pode especificar vários endereços para uma conta individual ou pessoal. Use o campo Endereço do ponto de contato para especificar vários endereços de correspondência e adicionar detalhes sobre as preferências de contato de um cliente. Você também pode consultar esses registros de um registro de consentimento de ponto de contato para armazenar o consentimento de um cliente em ser contatado dessa forma.

Personalize e armazene mais canais de consentimento do cliente

Para ajudar a sua organização a comunicar-se melhor com os clientes, você pode usar o campo Canal de engajamento para gerenciar registros de consentimento para mais canais de ponto de contato. Por exemplo, você pode usar o campo Tipo de canal de engajamento para especificar o consentimento de um cliente em ser contatado por SMS ou fax, quando antes era possível apenas indicar o telefone como tipo de ponto de contato. Ainda melhor, você pode criar seu próprio tipo de Canal de engajamento para atender às necessidades únicas do cliente.

Melhorar a precisão de chamadas de API de consentimento

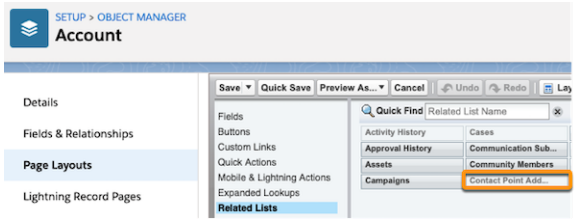
Use um novo valor no parâmetro Política para exigir consentimento explícito para qualquer objeto em que o consentimento explícito possa ser registrado. Com o novo valor no parâmetro Política, a API retorna uma resposta infoNotFound quando o consentimento para um ponto de contato não for especificado. O consentimento é retornado na resposta da API apenas quando seus clientes especificam que eles aceitam um canal do ponto de contato.

Armazene um novo ponto de contato e informações de consentimento do cliente

Para ajudá-lo a armazenar mais informações sobre clientes, agora você pode especificar vários endereços para uma conta individual ou pessoal. Use o campo Endereço do ponto de contato para especificar vários endereços de correspondência e adicionar detalhes sobre as preferências de contato de um cliente. Você também pode consultar esses registros de um registro de consentimento de ponto de contato para armazenar o consentimento de um cliente em ser contatado dessa forma.

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

Como: O campo Endereço do ponto de contato é exibido no layout da lista relacionada do objeto individual por padrão. Adicione-o ao layout de lista relacionada do objeto Conta no Gerenciador de objetos.



CONSULTE TAMBÉM:

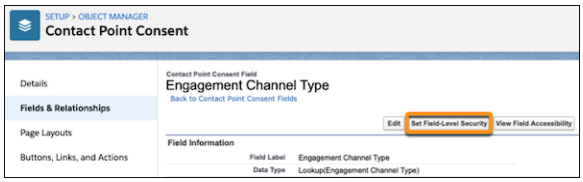
Documentação do desenvolvedores do Salesforce: ContactPointAddress (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Personalize e armazene mais canais de consentimento do cliente

Para ajudar a sua organização a comunicar-se melhor com os clientes, você pode usar o campo Canal de engajamento para gerenciar registros de consentimento para mais canais de ponto de contato. Por exemplo, você pode usar o campo Tipo de canal de engajamento para especificar o consentimento de um cliente em ser contatado por SMS ou fax, quando antes era possível apenas indicar o telefone como tipo de ponto de contato. Ainda melhor, você pode criar seu próprio tipo de Canal de engajamento para atender às necessidades únicas do cliente.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce em todas as edições.

Como: Para organizações novas, o Tipo de canal de engajamento é exibido no layout do objeto Consentimento do ponto de contato ou Consentimento do tipo de ponto de contato por padrão. Para organizações existentes, no objeto Consentimento do ponto de contato ou Consentimento de tipo de ponto de contato, selecione o campo Tipo de canal de engajamento e clique em **Definir segurança em nível de campo**. Defina o Tipo de canal de engajamento como **Visível**, depois o adicione ao layout do objeto no Gerenciador de objetos. No Gerenciador de objetos, altere o Tipo de ponto de contato para opcional ou remova o Tipo de ponto de contato no editor de layout.



CONSULTE TAMBÉM:

Documentação do desenvolvedores do Salesforce: ContactPointConsent (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Documentação do desenvolvedores do Salesforce: ContactPointTypeConsent (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Melhorar a precisão de chamadas de API de consentimento

Use um novo valor no parâmetro Política para exigir consentimento explícito para qualquer objeto em que o consentimento explícito possa ser registrado. Com o novo valor no parâmetro Política, a API retorna uma resposta infoNotFound quando o consentimento para um ponto de contato não for especificado. O consentimento é retornado na resposta da API apenas quando seus clientes especificam que eles aceitam um canal do ponto de contato.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce em todas as edições.

Como: Para usar a política, adicione o parâmetro `policy=requireExplicitConsent` às suas chamadas à API de consentimento.

CONSULTE TAMBÉM:

Documentação do desenvolvedores do Salesforce: Consent (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Outras alterações de segurança: Conexão privada (disponível ao público em geral), segurança mais rígida com Sites do Salesforce e algoritmos mais fortes com a classe Crypto do Apex

A Conexão privada (disponível ao público em geral) cria uma conexão segura com o Amazon Web Services para proteger seu tráfego entre nuvens contra ameaças externas. Escolha um proprietário padrão para registros criados por um usuário convidado de Sites do Salesforce. A classe Crypto é compatível com mais algoritmos de hashing para um material de chave mais seguro.

NESTA SEÇÃO:

Proteja suas integrações entre nuvens com a Conexão privada (disponível ao público em geral)

Quando você integra sua organização do Salesforce a aplicativos hospedados em serviços de nuvem de terceiros, é essencial poder enviar e receber tráfego HTTP/s com segurança. Com a Conexão privada, você pode aumentar a segurança nas suas integrações da Amazon Web Services (AWS) configurando uma conexão de rede totalmente gerenciada entre sua organização do Salesforce e sua nuvem privada virtual (VPC) da AWS. Encaminhe seu tráfego entre nuvens pela conexão, em vez de pela Internet pública, para reduzir a exposição a ameaças à segurança externas.

Usar algoritmos de hashing mais fortes com a classe Crypto do Apex

A classe Crypto agora é compatível com os padrões de hashing RSA-SHA384 e RSA-SHA512, dando mais opções para gerar material de chave forte em termos de criptografia. Você pode passar os valores RSA-SHA384 e RSA-SHA512 para o parâmetro algorithmName para os métodos Crypto.sign, Crypto.signWithCertificate, Crypto.signXML() e Crypto.verify(). Use um aplicativo de terceiros ou o método Crypto.generateAesKey para gerar essa chave para você.

Atribuir novos registros criados pelos usuários convidados de Sites do Salesforce a um proprietário padrão

Para aumentar a segurança de seus dados do Salesforce, os usuários convidados de Sites do Salesforce não sejam mais automaticamente os proprietários dos registros criados. Em vez disso, quando um usuário convidado do Sites do Salesforce cria um registro, o registro é atribuído a um proprietário de registro padrão de sua escolha.

Alterações de permissão para recursos de segurança

Analise as alterações de acesso aos recursos de Segurança que entram em vigor com a versão Summer '20.

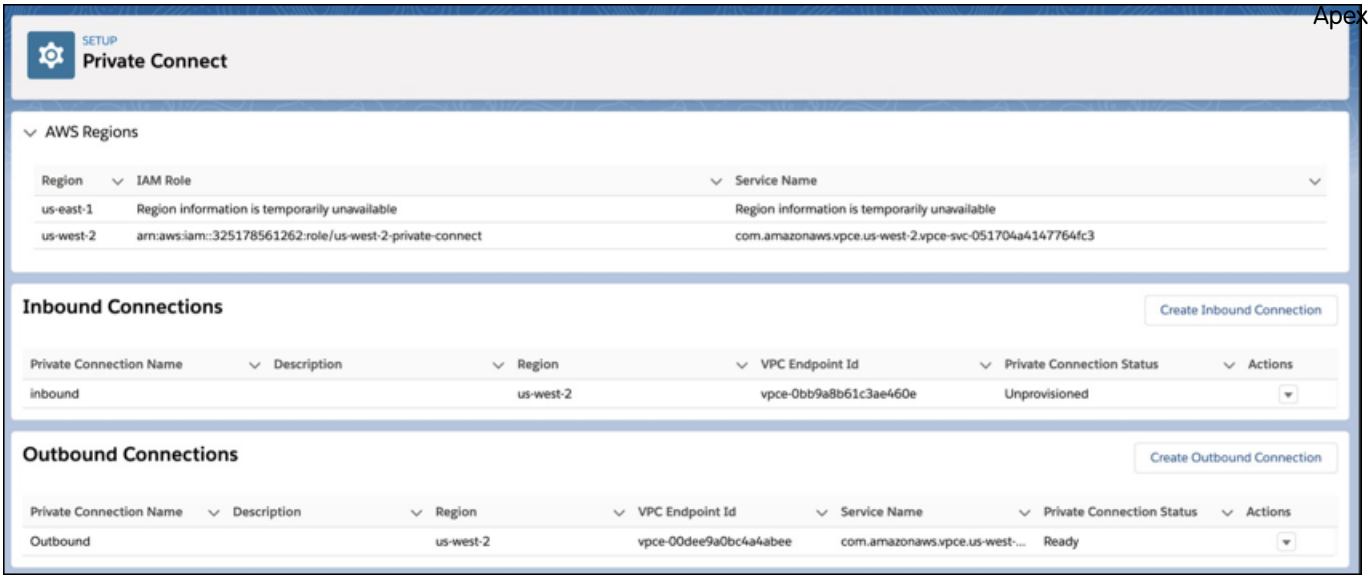
Proteja suas integrações entre nuvens com a Conexão privada (disponível ao público em geral)

Quando você integra sua organização do Salesforce a aplicativos hospedados em serviços de nuvem de terceiros, é essencial poder enviar e receber tráfego HTTP/s com segurança. Com a Conexão privada, você pode aumentar a segurança nas suas integrações da Amazon Web Services (AWS) configurando uma conexão de rede totalmente gerenciada entre sua organização do Salesforce e sua nuvem privada virtual (VPC) da AWS. Encaminhe seu tráfego entre nuvens pela conexão, em vez de pela Internet pública, para reduzir a exposição a ameaças à segurança externas.

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

Por quê: A adoção da nuvem está em alta à medida que mais clientes do Salesforce executam aplicativos empresariais críticos para os negócios em serviços de nuvem. Porém, enviar tráfego entre nuvens pela Internet pública pode impor uma grande ameaça à segurança, pois a Internet tem uma ampla superfície de ataque. A Conexão privada mantém suas comunicações seguras ao rotear seu tráfego por um link privado totalmente gerenciado, em vez de pela Internet pública. A Conexão privada também é bidirecional: você pode iniciar o tráfego de entrada e de saída. Com conexões de entrada, você pode enviar tráfego para o Salesforce usando as APIs padrão. Com conexões de saída, você pode enviar tráfego para fora do Salesforce usando recursos, como Chamadas do Apex, Serviços externos e Objetos externos.

Como: A configuração da Conexão privada ocorre no Salesforce e na AWS. Vá para a página Configuração da Conexão privada no Salesforce para começar o processo. Se você tiver acesso à AWS, alterne entre a página de configuração e o Painel do VPC na AWS para configurar cada conexão. Se você não tiver acesso à AWS, fale com o representante da AWS. Meu domínio é um pré-requisito para conexões de entrada e as Credenciais nomeadas são um pré-requisito para conexões de saída.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Proteger integrações entre nuvens com a Conexão privada (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Notas de versão do Salesforce: Recursos novos e alterados da API REST do Connect

Notas de versão do Salesforce: API de metadados

Usar algoritmos de hashing mais fortes com a classe Crypto do Apex

A classe Crypto agora é compatível com os padrões de hashing RSA-SHA384 e RSA-SHA512, dando mais opções para gerar material de chave forte em termos de criptografia. Você pode passar os valores RSA-SHA384 e RSA-SHA512 para o parâmetro algorithmName para os métodos Crypto.sign, Crypto.signWithCertificate, Crypto.signXML() e Crypto.verify(). Use um aplicativo de terceiros ou o método Crypto.generateAesKey para gerar essa chave para você.

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

Como: Para obter informações sobre gerar e usar material de chave, consulte a Classe Crypto no Guia do desenvolvedor do Apex.

Atribuir novos registros criados pelos usuários convidados de Sites do Salesforce a um proprietário padrão

Para aumentar a segurança de seus dados do Salesforce, os usuários convidados de Sites do Salesforce não sejam mais automaticamente os proprietários dos registros criados. Em vez disso, quando um usuário convidado do Sites do Salesforce cria um registro, o registro é atribuído a um proprietário de registro padrão de sua escolha.

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

Quando: Essa alteração se aplica a organizações do Salesforce criadas na versão Summer '20 ou posteriores. Aplica-se a organizações existentes, a menos que a atualização crítica Recusar políticas de segurança do usuário convidado antes da versão Summer '20 tenha sido ativada e a todas as organizações na versão Winter '21.

Por quê: Definir um usuário da organização interno como o proprietário de registros criados por usuários convidados é uma prática recomendada de segurança do Salesforce. Se você tiver ativado a atualização crítica Recusar políticas de segurança do usuário convidado antes da versão Summer '20, aplique e teste essa alteração antes da versão Winter '21, quando ela será aplicada a todas as organizações.

Como: O proprietário do Site do Salesforce é o proprietário padrão para registros criados por um usuário convidado do Salesforce Sites. Para selecionar um proprietário de registro padrão diferente para seu Site, insira `Sites` na caixa Busca rápida e selecione **Sites**. Ao criar um site ou editar um site existente, selecione um usuário na pesquisa **Proprietário do registro padrão**. Clique em **Salvar**.

Se a atualização crítica Recusar políticas de segurança do usuário convidado antes da versão Summer '20 estiver ativa na sua organização, ative manualmente a configuração do Site antes de selecionar os proprietários do registro padrão. Em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Sites` e selecione **Sites**. Selecione **Atribuir novos registros criados por usuários convidados de Sites do Salesforce ao proprietário padrão** e clique em **Salvar**.

Nota: Suas comunidades também são listadas na página Configuração de sites. Para atribuir um proprietário de registro padrão a uma comunidade, a configuração **Atribuir novos registros criados por usuários convidados ao proprietário padrão** deve estar ativa. Essa configuração também é ativada automaticamente na versão Summer '20, a menos que Recusar políticas de segurança do usuário convidado antes da versão Summer '20 tenha sido ativada na sua organização.

CONSULTE TAMBÉM:

Recusar políticas de segurança do usuário convidado antes da versão Summer '20 (atualização lançada anteriormente)

Ajuda do Salesforce: Melhores práticas e considerações ao trabalhar com o registro de usuário do site (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização de versão)

Alterações de permissão para recursos de segurança

Analise as alterações de acesso aos recursos de Segurança que entram em vigor com a versão Summer '20.

Acionadores de evento de logout
Os usuários devem ter a permissão Personalizar aplicativo para acessarem o objeto LogoutEventStream.

Configuração de logon único do SAML
O acesso à configuração de definições do SAML para logon único por meio da API é limitado a usuários com a permissão Visualizar configuração ou a usuários com as permissões Personalizar aplicativo e Modificar todos os dados.

CONSULTE TAMBÉM:

Artigo do Knowledge: Descrições de permissão de perfil do usuário

Implantação: Novos componentes do conjunto de alterações

Os novos componentes do conjunto de alterações estão disponíveis.

NESTA SEÇÃO:

Componentes novos e alterados para conjuntos de alterações
Os componentes disponíveis para um conjunto de alterações variam por edição. Esses componentes agora estão disponíveis para conjuntos de alterações.

Componentes novos e alterados para conjuntos de alterações

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

Bot
Representa uma definição da configuração de um bot do Einstein que pode ter uma ou mais versões. Apenas uma versão pode estar ativa.

NotificationType personalizado
Representa os metadados associados a um tipo personalizado de notificação. Tipos de personalizados notificação permitem que você envie uma notificação personalizada para desktop ou dispositivo móvel usando uma chamada à API invocável ou um processo.

Conexão de rede de entrada
Representa a entidade usada para armazenar informações sobre conexões privadas entre um serviço de dados de terceiros e uma organização do Salesforce. A conexão é de entrada porque as chamadas estão *entrando* no Salesforce.

Conexão de rede de saída
Representa a entidade usada para armazenar informações sobre conexões de saída privadas entre uma organização do Salesforce e um serviço de dados de terceiros. A conexão é de saída porque as chamadas *saem* do Salesforce.

Política de segurança da transação
Representa um conjunto de condições usadas para avaliar a atividade do usuário e as ações em tempo real (Notificar, Bloquear, Autenticação de dois fatores) acionadas quando as condições são atendidas.

Desenvolvimento: Crie o seu próprio aplicativo Salesforce

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

NESTA SEÇÃO:

Componentes do Lightning: Compartilhar as regras de estilo CSS entre componentes da Web do Lightning, excluir componentes de pacotes gerenciados

Crie uma aparência consistente usando um módulo CSS comum para definir o estilo de componentes da Web do Lightning. Excluir um componente do Lightning de um pacote gerenciado se ele não for mais necessário. Também adiamos várias atualizações de versão para lhe dar mais tempo para preparar-se para elas.

Serviços da plataforma Einstein: reconhecimento de imagens e processamento de linguagem natural

Você não é um cientista de dados ou especialista em aprendizagem de máquina, mas quer integrar AI aos seus aplicativos? Use as APIs dos Serviços da plataforma do Einstein para habilitar facilmente a AI nos seus aplicativos, com reconhecimento de imagens e processamento de linguagem natural. Usando as APIs do Einstein Vision, você pode utilizar classificadores pré-treinados ou treinar seus classificadores personalizados para resolver uma grande variedade de casos de uso de reconhecimento de imagens. Com as APIs do Einstein Language, você pode aproveitar o poder do processamento de linguagem natural para analisar texto e inferir o sentimento ou a intenção que ele expressa. Torne seus aplicativos mais inteligentes e pareça um gênio, tudo ao mesmo tempo.

Visualforce: O Serviço de mensagens do Lightning (disponível ao público em geral), seletor de data adota um novo visual no Android

Comunique-se por meio do Visualforce, do Aura e de Componentes da Web do Lightning com o serviço de mensagens do Lightning. O seletor de data no aplicativo Salesforce móvel para Android agora tem a exibição nativa do Android.

Empacotamento: Upgrades por push disponíveis para pacotes gerenciados desbloqueados e de segunda geração (beta), experimente pacotes desbloqueados dependentes da organização (beta)

Estendemos a API de upgrade por push para permitir que você agende e envie por push upgrades a pacotes gerenciados desbloqueados e de segunda geração. Use pacotes desbloqueados dependentes da organização quando for difícil organizar os metadados da organização. Explore uma visualização inicial da conversão de pacote gerenciado de primeira geração.

Apex

A nova anotação `@JsonAccess` controla como serializar e desserializar tipos do Apex. O novo evento de plataforma padrão `ConcurLongRunApexErrEvent` para Monitoramento de evento em tempo real detecta erros do Apex de execução longa concomitantes. A atualização de versão "Habilitar armazenamento em cache aprimorado do esquema da organização" agora tem sua data de ativação automática antecipada para 12 de agosto de 2020, em vez de 9 de agosto de 2021. Duas atualizações de versão exigem que os usuários tenham a permissão "Visualizar configuração" para acessarem AsyncApexJob, ApexTestResult e vários outros objetos. O recurso Finalizadores de transação (lançado na Spring '20) foi aprimorado com o método `FinalizerContext.getRequestId()`, que retorna o ID da solicitação da execução do Finalizador.

API

Na API versão 49.0, use a API em massa 2.0 para consultar os relacionamentos de dependência entre componentes de metadados em sua organização do Salesforce. O limite de solicitação de API concomitante para sandboxes foi corrigido para corresponder à documentação.

Tipos de metadados personalizados: Criar relacionamentos com elementos de um campo

Defina declarativamente um campo de relacionamento do tipo de metadados personalizado que faça referência a uma partícula de entidade.

Organizações teste: Novos recursos

Uma organização teste é um ambiente dedicado e configurável do Salesforce que pode ser rapidamente executado para diferentes propósitos. Ela pode ser seu próprio ambiente de desenvolvimento pessoal ou você pode criar uma organização teste sem controle para testes automatizados. Você pode criar organizações teste caso tenha ativado o Dev Hub na organização de produção ou em uma organização Developer Edition, ou caso tenha uma organização de teste do Dev Hub. Adicionamos continuamente suporte para novos recursos.

Sandboxes: Novas maneiras eficientes de proteger seus dados usando Data Mask e Acompanhar alterações automaticamente em seu espaço de trabalho local (beta)

Use novas ferramentas para proteger informações de identificação pessoal e outros dados sigilosos em um sandbox. Habilite o rastreamento de origem para Developer e Developer Pro sandboxes (beta). Os comandos do Salesforce CLI para operações de sandbox agora estão disponíveis ao público em geral.

Lightning Design System: Suporte para dispositivos móveis e toque cresce junto com outros aprimoramentos de componente

O Salesforce Lightning Design System (SLDS) inclui os recursos para criar interfaces do usuário consistentes com os princípios, a linguagem de design e as melhores práticas do Salesforce Lightning. Nesta versão, nós nos concentramos na expansão da experiência do usuário para dispositivos móveis e de toque.

Parceiros de AppExchange: Análise de aplicativo do AppExchange para páginas e aplicativo do Lightning

Saiba como os assinantes usam seus aplicativos e páginas do Lightning explorando dados de Análise de aplicativo do AppExchange.

Captura de alteração de dados: Aprimoramento de evento (beta) e outras alterações

Aprimore suas mensagens de evento com campos, como campos de ID externo e aproveite os outros aprimoramentos.

Eventos da plataforma: Eventos do status de publicação (piloto)

Seja notificado do status de operações de publicação de evento da plataforma por meio de Eventos do status de publicação.

Itens novos e alterados para desenvolvedores

Aqui, você pode encontrar objetos novos e alterados, chamadas, classes, componentes, comandos e mais itens que podem ajudá-lo a personalizar recursos do Salesforce.

Desenvolver soluções para o Centro de comando do local de trabalho para o Work.com

O Centro de comando do local de trabalho ajuda você a monitorar a prontidão para retorno ao trabalho e decidir quando levar com segurança as pessoas de volta ao local de trabalho. Conforme os funcionários retornam, mantenha a segurança de todos monitorando a saúde dos funcionários e a prontidão do local. O Centro de comando do local de trabalho inclui os componentes Verificação de bem-estar do funcionário, Feed de operações e Rastreador global de COVID-19.

Componentes do Lightning: Compartilhar as regras de estilo CSS entre componentes da Web do Lightning, excluir componentes de pacotes gerenciados

Crie uma aparência consistente usando um módulo CSS comum para definir o estilo de componentes da Web do Lightning. Excluir um componente do Lightning de um pacote gerenciado se ele não for mais necessário. Também adiamos várias atualizações de versão para lhe dar mais tempo para preparar-se para elas.

Nota: Procurando Componentes da Web do Lightning novos e alterados, componentes Aura e interfaces de componente Aura? Consolidamos as listas de itens novos e alterados no fim da seção Desenvolvimento.

NESTA SEÇÃO:

Comunique-se usando tecnologias de interface de usuário do Salesforce com o Serviço de mensagens do Lightning (disponível ao público em geral)

Use o serviço de mensagens do Lightning para comunicar-se pelo DOM – entre páginas do Visualforce, componentes do Aura e componentes da Web do Lightning, incluindo componentes em uma barra de utilitários. Você pode usar isso para comunicar-se entre componentes em uma única página do Lightning ou entre várias páginas. Se você estiver mudando do Salesforce Classic para o Lightning Experience, poderá agora criar componentes da Web do Lightning que podem se comunicar com páginas existentes do Visualforce e componentes do Aura. Você também pode usar o serviço de mensagens do Lightning para comunicar-se com softphones usando a CTI aberta.

Compartilhe estilos CSS entre componentes da Web do Lightning

Crie uma aparência consistente para os componentes da Web do Lightning usando um módulo CSS comum. Defina estilos no módulo CSS e importe o módulo para os componentes que compartilham esses estilos.

Exclua componentes do Lightning de pacotes gerenciados

Você pode excluir um componente da Web do Aura ou do Lightning de um pacote gerenciado depois de ele ser lançado. Essa alteração permite que você refatore um pacote e exclua todos os componentes que não são mais necessários.

Componentes do Aura no namespace ui estão sendo descontinuados

Planejamos encerrar o suporte para os componentes descontinuados em 1º de maio de 2021.

Verificar permissões do usuário para Componentes da Web do Lightning

Personalize o comportamento de um componente com base em se o usuário atual tem uma permissão específica. Para verificar a atribuição de permissão de um usuário, importe as permissões do Salesforce dos módulos nos escopos `@salesforce/userPermission` e `@salesforce/customPermission`.

Obtenha informações sobre a comunidade do Lightning atual

Use o módulo no escopo `@salesforce/community` para importar informações sobre o contexto atual da comunidade ao desenvolver componentes da Web do Lightning para comunidades do Lightning.

Verifique se um componente da Web do Lightning está conectado ao DOM

Use uma propriedade, `isConnected`, para verificar se um componente está conectado ao modelo de objeto do documento (DOM).

Defina uma propriedade JavaScript em maiúscula usando um atributo HTML

Os Componentes da Web do Lightning fornecem uma sintaxe especial para permitir que você defina uma propriedade JavaScript maiúscula usando um atributo HTML. Antes, você não podia definir uma propriedade JavaScript em letras maiúsculas usando um atributo HTML.

Obter elementos filho por nome da classe ou marca nos Componentes da Web do Lightning

As APIs `Element.getElementsByTagName()` e `Element.getElementsByClassName()` agora são compatíveis com a classe base `LightningElement` para componentes da Web do Lightning. Um elemento pai pode usar `getElementsByTagName()` para obter uma lista de seus elementos filho com uma marca especificada. Um elemento pai pode usar `getElementsByClassName()` para obter uma lista de seus elementos filho com uma classe especificada.

Alterações na API do DOM podem requerer atualizações de teste da UI

O conteúdo e a estrutura de HTML, CSS e DOM podem mudar a qualquer momento e não podem ser considerados uma API estável. Testes automatizados da UI que usam ferramentas como o Selenium WebDriver para chegar às partes internas do componente requerem sua manutenção contínua. Estamos aqui para ajudá-lo a adaptar seus testes automatizados de UI para esta versão.

Componentes do Lightning usam o seletor de data do Android nativo

Alteramos a exibição do seletor de data no aplicativo Salesforce móvel para Android de um calendário personalizado do Android para o Android nativo. Nenhuma atualização é necessária.

Componentes da Web do Lightning em guias personalizadas são reativos

Antes da versão Summer '20, quando um componente da Web do Lightning em uma guia personalizada atualizava seus parâmetros de consulta, a estrutura recriava o componente. Agora, um componente em uma guia personalizada é reativo. Quando o componente atualiza seus parâmetros de consulta, ele é renderizado novamente, e não recriado.

Atualize as dependências do Jest para a v25.5.4 se você atualizou sfdx-lwc-jest para v0.9.0

Atualizamos nossa dependência do Jest no `sfdx-lwc-jest` v0.9.0 para Jest v25.5.4. Para garantir que seus testes ainda sejam executados com sucesso depois de atualizar o `sfdx-lwc-jest`, atualize suas dependências.

Esquema de blob bloqueado para iframes

A diretiva `frame-src` da Política de segurança de conteúdo previne acesso a um URL de blob de um iframe. Essa alteração foi introduzida na versão Spring '20, mas não foi documentada até agora.

Atualizações da versão (anteriormente, Atualizações críticas): Atualizações adiadas

Adiamos várias atualizações para lhe dar mais tempo para preparar-se para elas.

Alertas de segurança: Acesso restrito aos métodos do Apex @AuraEnabled com base no perfil do usuário

Temos alguns alertas de segurança.

CONSULTE TAMBÉM:

- Guia do desenvolvedor de componentes da Web do Lightning
- Guia do desenvolvedor de componentes Aura do Lightning

Comunique-se usando tecnologias de interface de usuário do Salesforce com o Serviço de mensagens do Lightning (disponível ao público em geral)

Use o serviço de mensagens do Lightning para comunicar-se pelo DOM – entre páginas do Visualforce, componentes do Aura e componentes da Web do Lightning, incluindo componentes em uma barra de utilitários. Você pode usar isso para comunicar-se entre componentes em uma única página do Lightning ou entre várias páginas. Se você estiver mudando do Salesforce Classic para o Lightning Experience, poderá agora criar componentes da Web do Lightning que podem se comunicar com páginas existentes do Visualforce e componentes do Aura. Você também pode usar o serviço de mensagens do Lightning para comunicar-se com softphones usando a CTI aberta.

Onde: Esse recurso está disponível no Lightning Experience. Para criar um canal de mensagens do Lightning, use as edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Componentes e páginas comunicam-se por meio de canais de mensagens do Lightning. Neste exemplo, uma página do Visualforce assina um canal de mensagens no qual um componente da Web do Lightning publica.

```
// publisherComponent.js
import { LightningElement, wire } from 'lwc';
import { publish, MessageContext } from 'lightning/messageService';
import SAMPLEMC from "@salesforce/messageChannel/SampleMessageChannel__c";

export default class PublisherComponent extends LightningElement {
    @wire(MessageContext)
    messageContext;

    handleClick() {
        const message = {
            recordId: "001xx000003NGSFAA4",
            recordData: {
                value: "Burlington Textiles Corp of America"
            }
        };
        publish(this.messageContext, SAMPLEMC, message);
    }
}
```

A página do Visualforce assina o mesmo canal de mensagens.

```
<apex:page>
    <div>
        <p>Subscribe to SampleMessageChannel</p>
        <button onclick="subscribeMC()">Subscribe</button>
        <p>Unsubscribe from SampleMessageChannel</p>
        <button onclick="unsubscribeMC()">Unsubscribe</button>
        <br/>
        <br/>
        <p>Received message:</p>
        <textarea id="MCMessageTextArea" rows="10"
style="disabled:true;resize:none;width:100%;"/>
    </div>
    <script>
        // Load the MessageChannel token in a variable
        var SAMPLEMC = "{!$MessageChannel.SampleMessageChannel__c}";
        var subscriptionToMC;
        // Display message in the textarea field
        function onMCPublished(message) {
            var textArea = document.querySelector("#MCMessageTextArea");
          textArea.innerHTML = message ? JSON.stringify(message, null, '\t') : 'no message
 payload';
        }

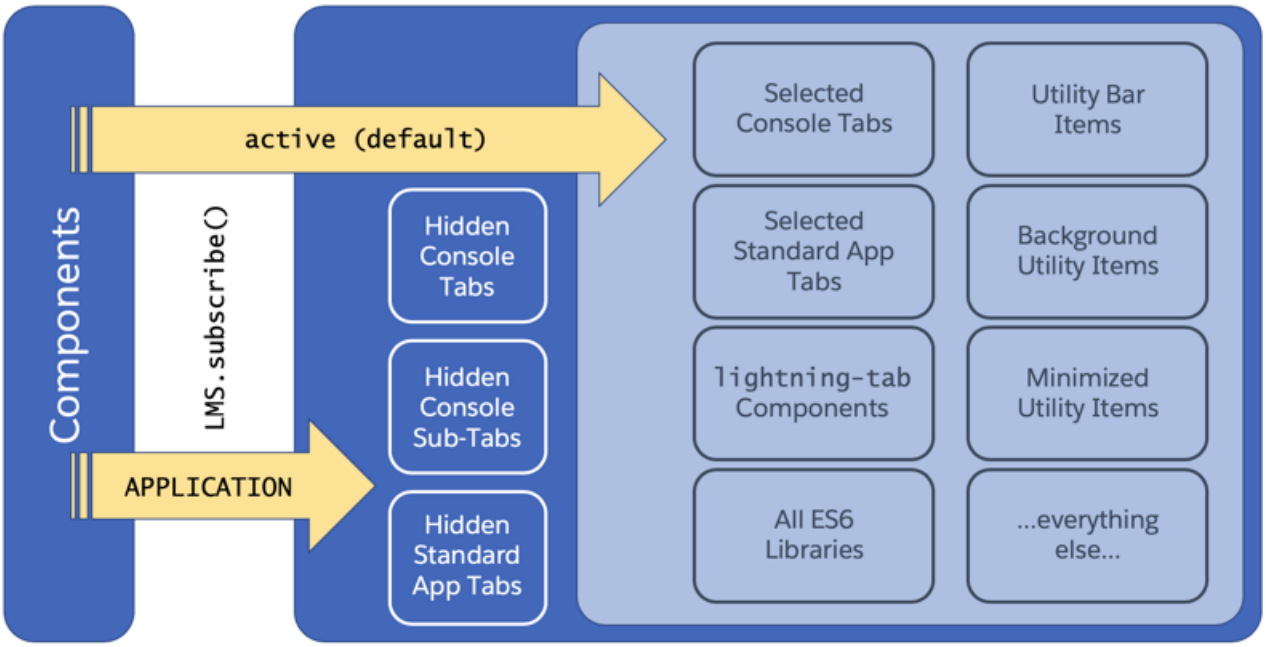
        function subscribeMC() {
            if (!subscriptionToMC) {
                subscriptionToMC = sforce.one.subscribe(SAMPLEMC, onMCPublished});
            }
        }

        function unsubscribeMC() {
```

```
            if (subscriptionToMC) {
                sforce.one.unsubscribe(subscriptionToMC);
                subscriptionToMC = null;
            }
        }
    </script>

</apex:page>
```

Importante: Se você tiver trabalhado com o Serviço de mensagens do Lightning em beta, observe a seguinte mudança para a versão GA. Na versão beta, o método `subscribe()` incluía um parâmetro `scope`, com um único valor padrão de `"APPLICATION"`. O escopo define onde os componentes de assinatura recebem mensagens em seu aplicativo. O serviço de mensagens do Lightning permite que você limite o escopo apenas à área ativa (padrão) ou inclua todo o aplicativo.



Para especificar o escopo ativo, não é preciso incluir o parâmetro `scope`, já que esse é o comportamento padrão. Para especificar o escopo para todo o aplicativo, continue usando o parâmetro `scope` com um valor de `"APPLICATION"`. Ao usar o escopo ativo, um canal de mensagem é limitado à comunicação entre componentes em uma guia de navegação ativa, um item de navegação ativo ou um item de utilitário. Os itens de utilitário estão sempre ativos. Uma guia ou item de navegação está ativo quando é selecionado. Guias e itens de navegação incluem:

- Guias de navegação padrão
- Guias do espaço de trabalho de navegação do console
- Subguias de navegação do console

- Itens de navegação do console

CONSULTE TAMBÉM:

Referência do componente: `lightning/messageService`

Guia do desenvolvedor de componentes da Web do Lightning (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Guia do desenvolvedor de componentes do Lightning Aura (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Guia do desenvolvedor do Visualforce (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Como usar utilitários pop-out

Guia do desenvolvedor da CTI aberta

Compartilhe estilos CSS entre componentes da Web do Lightning

Crie uma aparência consistente para os componentes da Web do Lightning usando um módulo CSS comum. Defina estilos no módulo CSS e importe o módulo para os componentes que compartilham esses estilos.

Onde: Essa alteração se aplica a componentes da Web do Lightning no Lightning Experience e em todas as versões do aplicativo Salesforce.

Como:

1. Crie um componente que contenha um arquivo CSS e um arquivo de configuração. A pasta e os nomes de arquivo devem ser idênticos. Esse componente está no seu módulo CSS.

```
cssLibrary
   ├──cssLibrary.css
   └──cssLibrary.js-meta.xml
```

2. No arquivo CSS, defina as regras de estilo a compartilhar.

```
/* cssLibrary.css */
h1 {
    font-size: xx-large;
}
```

3. O arquivo de configuração precisa apenas dessas tags.

```
<!-- cssLibrary.js-meta.xml -->
<?xml version="1.0" encoding="UTF-8" ?>
<LightningComponentBundle xmlns="http://soap.sforce.com/2006/04/metadata">
    <apiVersion>49.0</apiVersion>
    <isExposed>false</isExposed>
</LightningComponentBundle>
```

4. No arquivo CSS de um componente da Web do Lightning, importe o módulo.

```
myComponent
   ├──myComponent.html
   ├──myComponent.js
```

```
    ├──myComponent.js-meta.xml
    └──myComponent.css
```

```
/* myComponent.css */
@import 'c/cssLibrary';

/* Define other style rules for myComponent here */
```

Você pode importar um ou mais módulos CSS.

```
/* Syntax */
@import 'namespace/moduleName';
```

Importante: Para saber mais sobre `@import`, confira documentos da Web da MDN: `@import`. A MDN lista dois estilos de sintaxe: `@import` ***`url`*** e `@import` ***`url list-of-media-queries`***. O LWC não cumpre ***`list-of-media-queries`***.

5. As regras de estilo importadas são aplicadas ao modelo assim como regras de estilo não importadas. Todas as regras de estilo são em cascata. No modelo `myComponent.html`, o texto na marca `<h1>` usa o estilo `xx-large` definido em `cssLibrary.css`.

```
<!-- myComponent.html -->

<template>
  <h1>Words to the Wise</h1>
  <p>An apple a day keeps the doctor away</p>
</template>
```

Dica: Você pode experimentar com o código em um playground em lwc.dev/guide/css.

Exclua componentes do Lightning de pacotes gerenciados

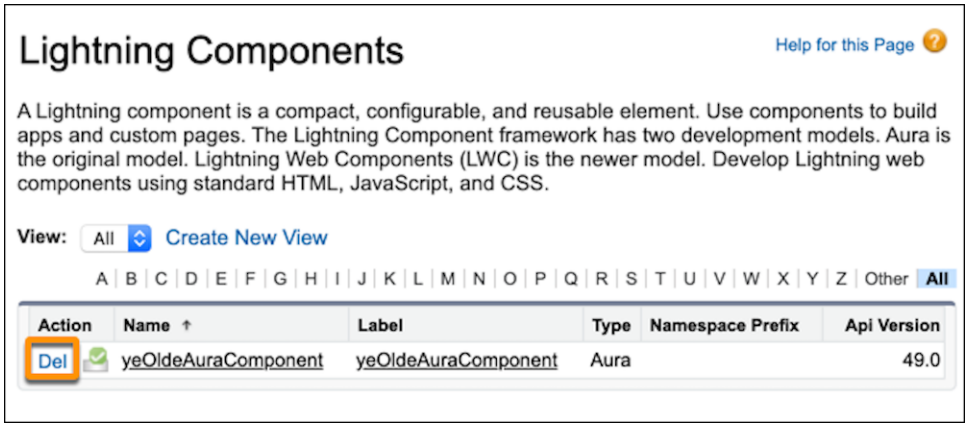
Você pode excluir um componente da Web do Aura ou do Lightning de um pacote gerenciado depois de ele ser lançado. Essa alteração permite que você refatore um pacote e exclua todos os componentes que não são mais necessários.

Onde: Essa alteração se aplica a componentes da Web do Lightning e do Aura em pacotes gerenciados no Lightning Experience e no Salesforce Classic.

Como: Para habilitar a exclusão de componente em sua organização de empacotamento, registre um caso na Comunidade de parceiros.

Para excluir um componente da Web do Aura ou do Lightning:

1. Em Configuração, insira *`Componentes do Lightning`* na caixa Busca rápida.
2. Selecione **Componentes do Lightning**.
3. Clique em **Del** para o componente que você deseja excluir.



Você pode excluir um componente do Aura do Developer Console também.

Nota: Quando um desenvolvedor remove um componente da Web do Lightning ou do Aura de um pacote, o componente permanece na organização do assinante depois de instalar o pacote atualizado. O administrador da organização do assinante pode excluir o componente, se desejar. Esse comportamento é igual para um componente da Web do Lightning ou um componente do Aura com o valor de acesso `public` ou `global`.

O atributo `access`, na tag `aura:component`, pode ser definido como `public` ou `global` para controlar se o componente pode ser usado fora do namespace do componente. Permita que um componente da Web do Lightning seja usado no Criador de aplicativo Lightning ou no Criador de experiências configurando `isExposed` como `true` no arquivo de configuração do componente.

Recomendamos um processo de dois estágios para desenvolvedores de pacote quando você exclui um componente do Aura com acesso `global` ou um componente da Web do Lightning com o valor `isExposed` de `true`. Esse processo garante que um componente global que você exclui do pacote não tenha dependências de outros itens no pacote.

1. Estágio um: Remover referências
   a. Edite o componente global que você deseja excluir para remover todas as referências a outros componentes do Lightning.
   b. Carregue sua nova versão do pacote.
   c. Envie por push o upgrade de estágio um para seus assinantes.
2. Estágio dois: Exclua seu componente obsoleto
   a. Exclua o componente do Lightning global do pacote.
   b. Opcionalmente, exclua outras classes e componentes relacionados.
   c. Carregue sua nova versão do pacote.
   d. Envie por push o upgrade de estágio dois para seus assinantes.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor de componentes do Lightning Aura: Controle de acesso do componente
Guia do desenvolvedor de componentes da Web do Lightning: Tags do arquivo de configuração
Guia do ISVforce: Exclua componentes em pacotes gerenciados

Componentes do Aura no namespace `ui` estão sendo descontinuados

Planejamos encerrar o suporte para os componentes descontinuados em 1º de maio de 2021.

Onde: Essa alteração se aplica a organizações com componentes do Lightning no Lightning Experience, no Salesforce Classic e em todas as versões do aplicativo Salesforce móvel.

Quando: O Salesforce planeja encerrar o suporte para componentes do Aura no namespace da `ui` em 1º de maio de 2021. Você pode continuar usando esses componentes depois de 1º de maio de 2021, mas não aceitaremos casos de suporte relacionados a eles após essa data.

Por quê: Descontinuar nossos componentes legados nos permite focar em componentes que correspondem aos padrões da Web mais recentes em desempenho, acessibilidade, experiência do usuário e internacionalização.

Como: Substitua os componentes descontinuados pelas suas contrapartes no namespace `lightning`. Esses componentes são mais rápidos, mais eficientes e implementam o estilo do Sistema de design do Lightning pronto para uso.

Nota: Os componentes no namespace do `lightning` estão disponíveis em duas versões: como componentes do Aura e como componentes da Web do Lightning. Recomendamos usar componentes da Web do Lightning sempre que possível. Os componentes da Web do Lightning são elementos HTML personalizados criados usando HTML e JavaScript moderno. Componentes da Web do Lightning e componentes Aura podem coexistir e interoperar em uma página. Para administradores e usuários finais, ambos aparecem como componentes do Lightning. Consulte o *Guia do desenvolvedor de componentes da Web do Lightning* para obter mais informações.

Os componentes do Aura descontinuados e suas alternativas recomendadas são listados a seguir.

`ui:actionMenuItem`
Use `lightning:menuItem` com `lightning:buttonMenu` em vez disso.

`ui:button`
Use `lightning:button`, `lightning:buttonIcon` ou `lightning:buttonIconStateful`. Para grupos de botões, use `lightning:buttonGroup`.

`ui:checkboxMenuItem`
Use `lightning:menuItem` com `lightning:buttonMenu` em vez disso.

`ui:inputCheckbox`
Use `lightning:input` com o tipo `checkbox`, `toggle` ou `checkbox-button` em vez disso. Para grupos de caixas de seleção, use `lightning:checkboxGroup`.

`ui:inputCurrency`
Use `lightning:input` com o tipo `number` e o formatador `currency` em vez disso.

`ui:inputDate`
Use `lightning:input` com o tipo `date` em vez disso.

`ui:inputDateTime`
Use `lightning:input` com o tipo `datetime` em vez disso.

`ui:inputDefaultError`
Use `lightning:input` com validação de campo integrada em vez disso.

`ui:inputEmail`
Use `lightning:input` com o tipo `email` em vez disso.

`ui:inputNumber`
Use `lightning:input` com o tipo `number` em vez disso.

`ui:inputPhone`
Use `lightning:input` com o tipo `phone` em vez disso.

`ui:inputRadio`
Use `lightning:input` com o tipo `radio` em vez disso. Para grupos de seletores, use `lightning:radioGroup`.

ui:inputRichText
Use `lightning:inputRichText`.

ui:inputSecret
Use `lightning:input` com o tipo `password` em vez disso.

ui:inputSelect
Use `lightning:select` ou `lightning:combobox` em vez disso.

ui:inputSelectOption
Use `lightning:select` ou `lightning:combobox` em vez disso.

ui:inputText
Use `lightning:input` com `text` em vez disso.

ui:inputTextArea
Use `lightning:textarea` em vez disso.

ui:inputURL
Use `lightning:input` com o tipo `url` em vez disso.

ui:menu
Use `lightning:buttonMenu` em vez disso.

ui:menuItem
Use `lightning:menuItem` com `lightning:buttonMenu` em vez disso.

ui:menuItemSeparator
Use `lightning:menuDivider` com `lightning:buttonMenu` em vez disso.

ui:menuList
Use `lightning:buttonMenu` em vez disso.

ui:menuTrigger
Use `lightning:buttonMenu` em vez disso.

ui:menuTriggerLink
Use `lightning:buttonMenu` em vez disso.

ui:message
Use `lightning:notificationsLibrary` em vez disso.

ui:outputCheckbox
Use `lightning:input` com o tipo `checkbox` e defina `readonly` como `true`.

ui:outputCurrency
Use `lightning:formattedNumber` com `style` definido como `currency`.

ui:outputDate
Use `lightning:formattedDateTime` em vez disso.

ui:outputDateTime
Use `lightning:formattedDateTime` ou `lightning:formattedTime` em vez disso.

ui:outputEmail
Use `lightning:formattedEmail` em vez disso.

ui:outputNumber
Use `lightning:formattedNumber` em vez disso.

ui:outputPhone
Use `lightning:formattedPhone` em vez disso.

`ui:outputRichText`
Use `lightning:formattedRichText` em vez disso.

`ui:outputText`
Use `lightning:formattedText` em vez disso.

`ui:outputTextArea`
Use `lightning:formattedText` em vez disso.

`ui:outputURL`
Use `lightning:formattedUrl` em vez disso.

`ui:radioMenuItem`
Use `lightning:menuItem` com `lightning:buttonMenu` em vez disso.

`ui:spinner`
Use `lightning:spinner` em vez disso.

Verificar permissões do usuário para Componentes da Web do Lightning

Personalize o comportamento de um componente com base em se o usuário atual tem uma permissão específica. Para verificar a atribuição de permissão de um usuário, importe as permissões do Salesforce dos módulos nos escopos `@salesforce/userPermission` e `@salesforce/customPermission`.

Onde: Essa alteração se aplica a componentes da Web do Lightning no Lightning Experience e em todas as versões do aplicativo Salesforce.

Por quê: As permissões são uma maneira padrão de controlar o acesso e o comportamento em uma organização do Salesforce. Desenvolva componentes da Web do Lightning para se comportarem de uma determinada maneira com base nas permissões atuais do usuário.

Como: Para verificar se um usuário tem uma permissão, importe uma referência estática à permissão e avalie se ela é `true` ou `false`.

```
import hasPermission from '@salesforce/userPermission/PermissionName';
```

Permissões personalizadas podem incluir um namespace. As organizações usam o namespace como identificador único para a própria personalização e os próprios pacotes. Se a permissão padrão tiver um namespace, você deverá acrescentar ao início do namespace `__` ao nome da permissão.

```
import hasPermission from '@salesforce/customPermission/PermissionName';
import hasPermission from '@salesforce/customPermission/namespace__PermissionName';
```

O nome da referência estática fica a seu critério. Nós escolhemos o formato `has`***`Permission`*** para indicar que a referência contém um booleano.

Essa amostra verifica se o usuário atual tem a permissão padrão 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) {...}
}
```

Se o usuário tiver a permissão, o componente habilitará um botão.

```
<!-- app.html -->

<template>
    <setup-panel-group>
        <setup-button disabled={isSetupEnabled} onclick={openSetup}></setup-button>
    </setup-panel-group>
</template>
```

Essa amostra verifica se o usuário atual tem a permissão personalizada ViewReport instalada em um pacote gerenciado com o namespace `acme`.

```
// app.js
import { LightningElement } from 'lwc';
import hasViewReport from '@salesforce/customPermission/acme__ViewReport';

export default class App extends LightingElement {
    get isReportVisible() {
        return hasViewReport;
    }
}
```

Se o usuário tiver a permissão, o componente exibirá o componente `expense-report`.

```
<!-- app.html -->

<template>
    <common-view></common-view>

    <template if:true={isReportVisible}>
        <c-expense-report></c-expense-report>
    </template>
</template>
```

Obtenha informações sobre a comunidade do Lightning atual

Use o módulo no escopo `@salesforce/community` para importar informações sobre o contexto atual da comunidade ao desenvolver componentes da Web do Lightning para comunidades do Lightning.

Onde: Essa alteração se aplica a componentes da Web do Lightning em comunidades do Lightning nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Use `@salesforce/community/Id` para importar o ID da comunidade atual, por exemplo, quando seu componente deve passar o ID da comunidade como um parâmetro para uma API.

```
import communityId from '@salesforce/community/Id';
```

Use `@salesforce/community/basePath` para importar o URL de base da sua comunidade e então criar dinamicamente o URL completo. Por exemplo, ao criar um componente de link que funcione em várias comunidades.

```
import communityBasePath from '@salesforce/community/basePath';
```

O URL de base é a sessão do URL da comunidade que vem depois do domínio. Assim, se o nome de domínio da comunidade for `UniversalTelco.force.com` e `myPartnerCommunity` for o valor de URL adicionado ao criar a comunidade, o URL da comunidade será `UniversalTelco.force.com/myPartnerCommunity/s`. Nesse caso, `myPartnerCommunity/s` é o URL de base.

Importante: Você pode usar `@salesforce/community` ao focar em uma página da comunidade do Lightning apenas. Se um componente importar `@salesforce/community`, ele não poderá ser usado em nenhuma outra experiência do Salesforce.

Verifique se um componente da Web do Lightning está conectado ao DOM

Use uma propriedade, `isConnected`, para verificar se um componente está conectado ao modelo de objeto do documento (DOM).

Onde: Essa alteração se aplica a componentes da Web do Lightning no Lightning Experience e em todas as versões do aplicativo Salesforce.

Por quê: Você já pode usar os ganchos de ciclo de vida `connectedCallback()` e `disconnectedCallback()` para reagir quando um componente for conectado e desconectado do DOM. Porém, usar a propriedade `Node.isConnected` é uma experiência de desenvolvedor mais ergonômica.

Como: Os componentes da Web do Lightning agora refletem a propriedade `Node.isConnected`, que retorna um booleano indicando se o componente estiver conectado ao DOM. Apenas use `this.isConnected` no JavaScript de um 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.
           }
        })
    }
}
```

Dica: Os componentes da Web do Lightning refletem as propriedades de outras APIs da Web também. Para uma lista completa, consulte Propriedades da API da Web no Guia do desenvolvedor de componentes da Web do Lightning.

CONSULTE TAMBÉM:

Documentos da Web da MDN: `Node.isConnected`

Defina uma propriedade JavaScript em maiúscula usando um atributo HTML

Os Componentes da Web do Lightning fornecem uma sintaxe especial para permitir que você defina uma propriedade JavaScript maiúscula usando um atributo HTML. Antes, você não podia definir uma propriedade JavaScript em letras maiúsculas usando um atributo HTML.

Onde: Essa alteração se aplica a componentes da Web do Lightning no Lightning Experience e em todas as versões do aplicativo Salesforce.

Por quê: Os atributos HTML em um modelo não podem conter caracteres maiúsculos. Se um nome de propriedade JavaScript começar com um caractere maiúsculo, essa sintaxe permitirá que você defina a propriedade no HTML sem alterar o código JavaScript.

Como: Adicione um hífen à esquerda do atributo HTML. O hífen à esquerda indica ao mecanismo que o primeiro caractere alfabético no nome do atributo é declarado com um caractere maiúsculo na classe JavaScript.

A propriedade JavaScript `Upper` é mapeada para o 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>
```

Em um componente da Web do Lightning, nomes da propriedade JavaScript com letras maiúsculas e minúsculas mistas são mapeados para os nomes de atributo HTML separado por hífens. Em JavaScript, `@api firstName` mapeia para o HTML `<c-child first-name="Pierre"></c-child>`. Se uma propriedade JavaScript começar com um caractere alfabético maiúsculo, `@api FirstName`, simplesmente use o mesmo mapeamento para o primeiro caractere, `-first-name`.

```
<!-- parent.html -->
<template>
    <c-child -first-name="Pierre"></c-child>
</template>
```

```
// child.js
import { LightningElement, api } from 'lwc';

export default class Child extends LightningElement {
    @api FirstName;
}
```

```
<!-- child.html -->
<template>
    First Name:  {FirstName}
</template>
```

Obter elementos filho por nome da classe ou marca nos Componentes da Web do Lightning

As APIs `Element.getElementsByTagName()` e `Element.getElementsByClassName()` agora são compatíveis com a classe base `LightningElement` para componentes da Web do Lightning. Um elemento pai pode usar `getElementsByTagName()` para obter uma lista de seus elementos filho com uma marca especificada. Um elemento pai pode usar `getElementsByClassName()` para obter uma lista de seus elementos filho com uma classe especificada.

Onde: Essa alteração se aplica a componentes da Web do Lightning no Lightning Experience e em todas as versões do aplicativo Salesforce.

Alterações na API do DOM podem requerer atualizações de teste da UI

O conteúdo e a estrutura de HTML, CSS e DOM podem mudar a qualquer momento e não podem ser considerados uma API estável. Testes automatizados da UI que usam ferramentas como o Selenium WebDriver para chegar às partes internas do componente requerem sua manutenção contínua. Estamos aqui para ajudá-lo a adaptar seus testes automatizados de UI para esta versão.

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

Por quê: Estamos destacando a fragilidade desses testes devido a alterações, em particular conforme o Lightning Experience continua a evoluir com padrões da Web modernos. Entendemos o valor que vocês obtêm com testes automatizados da interface do usuário e o fardo que a manutenção dessas alterações impõe a vocês. O Salesforce nunca garantiu compatibilidade com versões anteriores de HTML, CSS ou DOM.

Como: Se seus testes de UI da versão anterior tiverem problemas, consulte este artigo do Knowledge, que inclui etapas e uma ferramenta personalizada para ajudá-lo a corrigi-los.

CONSULTE TAMBÉM:

Blog de desenvolvedores do Salesforce: Automação de teste

Componentes do Lightning usam o seletor de data do Android nativo

Alteramos a exibição do seletor de data no aplicativo Salesforce móvel para Android de um calendário personalizado do Android para o Android nativo. Nenhuma atualização é necessária.

Onde: Essa alteração se aplica aos componentes do Lightning no aplicativo Salesforce móvel em dispositivos Android.

Como: Os seguintes componentes têm uma aparência atualizada dependendo da sua versão do SO Android.

Componentes do Aura:

- `<lightning:input type="date">`
- `<lightning:input type="datetime">`
- `<lightning:select>`
- `<lightning:input type="time">`

Componentes da Web do Lightning:

- `lightning-input-field`
- `lightning-input type="date"`
- `lightning-input type="datetime"`
- `lightning-input type="time"`

Nota: A interface Android atualizada depende da versão do SO Android que você está executando.

Componentes da Web do Lightning em guias personalizadas são reativos

Antes da versão Summer '20, quando um componente da Web do Lightning em uma guia personalizada atualizava seus parâmetros de consulta, a estrutura recriava o componente. Agora, um componente em uma guia personalizada é reativo. Quando o componente atualiza seus parâmetros de consulta, ele é renderizado novamente, e não recriado.

Onde: Essa alteração se aplica a componentes da Web do Lightning no Lightning Experience e em todas as versões do aplicativo Salesforce.

Por quê: Os componentes da Web do Lightning são projetados para acompanhar de modo reativo atualizações a parâmetros de consulta, mas não eram reativos quando usados em guias personalizados. Agora, quando os componentes são usados em guias personalizadas, eles são alinhados ao design reativo de outros componentes da Web do Lightning.

Como: Ao usar um Componente da Web do Lightning com uma guia personalizada para atualizar os parâmetros de consulta `pageReference.state`, você deve acompanhar os parâmetros de consulta. Acompanhe os parâmetros de consulta declarando a variável `currentPageReference` em seu componente antes de obter uma referência à página atual com `@wire(CurrentPageReference)`. Se você não declarar a variável `currentPageReference`, os parâmetros de consulta não serão rastreados, assim, não serão atualizados e manterão o valor atual.

Para atualizar seu código, adicione a variável `currentPageReference` à classe do 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 TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor de componentes da Web do Lightning: Reatividade

Atualize as dependências do Jest para a v25.5.4 se você atualizou `sfdx-lwc-jest` para v0.9.0

Atualizamos nossa dependência do Jest no `sfdx-lwc-jest` v0.9.0 para Jest v25.5.4. Para garantir que seus testes ainda sejam executados com sucesso depois de atualizar o `sfdx-lwc-jest`, atualize suas dependências.

Onde: Essa alteração se aplica a componentes da Web do Lightning no Lightning Experience e em todas as versões do aplicativo Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor de componentes da Web do Lightning: Testar componentes da Web do Lightning

Jest 25: Estabelecendo as bases para o futuro

Esquema de blob bloqueado para iframes

A diretiva `frame-src` da Política de segurança de conteúdo previne acesso a um URL de blob de um iframe. Essa alteração foi introduzida na versão Spring '20, mas não foi documentada até agora.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce.

Por quê: Essa restrição impede que um invasor injete conteúdo arbitrário em um iframe em uma tentativa de realizar clickjack.

Como: Use um link normal para um URL de blob e abra o conteúdo em uma nova guia ou janela, em vez de usar um iframe.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor de componentes do Lightning Aura: Visão geral da política de segurança de conteúdo

Atualizações da versão (anteriormente, Atualizações críticas): Atualizações adiadas

Adiamos várias atualizações para lhe dar mais tempo para preparar-se para elas.

NESTA SEÇÃO:

Restringir o acesso a métodos do Apex @AuraEnabled para usuários convidados e do portal com base no perfil do usuário (atualização, adiada)
Prevenir a criação de expressões de função em componentes do Aura criados dinamicamente (atualização, adiada)
Restringir o acesso a métodos do Apex @AuraEnabled para usuários autenticados com base no perfil do usuário (atualização, adiada)
Habilite as verificações de acesso de dependência em componentes do Lightning (atualização, adiada)
Usar "with sharing" em controladores do Apex @AuraEnabled com compartilhamento implícito (atualização, adiada)
Desabilitar o acesso a métodos não globais de controlador em pacotes gerenciados (atualização, adiada)
Aplicar modificadores de acesso em propriedades do Apex na marcação de componente do Lightning (atualização, adiada)

Restringir o acesso a métodos do Apex @AuraEnabled para usuários convidados e do portal com base no perfil do usuário (atualização, adiada)

Essa atualização é adiada para a Winter '21. Ela estava programada para ativação automática (imposição) na versão Spring '20. Essa atualização proporciona maior controle sobre quais usuários convidados, do portal ou da comunidade podem acessar classes do Apex contendo métodos `@AuraEnabled`. Adicione acesso ao perfil de usuário convidado a qualquer classe do Apex `@AuraEnabled` usada por uma comunidade ou portal. Quando essa atualização for ativada, um usuário convidado, do portal ou da comunidade poderá acessar um método do Apex `@AuraEnabled` apenas quando o perfil do usuário ou um conjunto de permissões atribuído permitir acesso à classe do Apex.

Prevenir a criação de expressões de função em componentes do Aura criados dinamicamente (atualização, adiada)

Essa atualização é adiada para a Winter '21. Ela estava programada para ativação automática (imposição) na versão Summer '20. Para melhorar a segurança e a estabilidade, essa atualização impede que os valores de atributo passados para `$A.createComponent()` ou `$A.createComponents()` sejam interpretados como expressões de função do Aura.

Restringir o acesso a métodos do Apex @AuraEnabled para usuários autenticados com base no perfil do usuário (atualização, adiada)

Essa atualização é adiada para a Winter '21. Ela estava programada para ativação automática (imposição) na versão Summer '20. Essa atualização proporciona maior controle sobre quais usuários autenticados podem acessar classes do Apex contendo métodos `@AuraEnabled`. Quando essa atualização for ativada, um usuário autenticado poderá acessar um método do Apex `@AuraEnabled` apenas quando o perfil do usuário ou um conjunto de permissões atribuído permitir acesso à classe do Apex.

Habilite as verificações de acesso de dependência em componentes do Lightning (atualização, adiada)

Essa atualização foi adiada para a Spring '21. Ela estava programada para ativação automática (imposição) na versão Summer '20. Essa atualização aprimora as verificações de acesso em componentes do Lightning verificando o nível de acesso de todas as dependências dos componentes. Uma dependência é qualquer recurso usando em um componente de nível superior. Por exemplo, um componente pode usar ou estender outro componente em sua marcação ou implementar uma interface.

Usar "with sharing" em controladores do Apex @AuraEnabled com compartilhamento implícito (atualização, adiada)

Essa atualização foi adiada para a Spring '21. Ela estava programada para ativação automática (imposição) na versão Spring '20. Esta atualização altera o comportamento de controladores `@AuraEnabled` do Apex que não especificam `with sharing` ou `without sharing` para `with sharing` por padrão. Essa atualização se aplica apenas a organizações criadas após a versão Spring '18 ou a organizações que ativaram a atualização descontinuada "Usar `without sharing` para controladores do Apex `@AuraEnabled` com compartilhamento implícito", que tinha o efeito oposto e definia o padrão como `without sharing`. As organizações criadas antes da versão Spring '18 já definem como padrão `with sharing`. Essas organizações não identificar a atualização críticaa menos que tenham habilitado a atualização `without sharing` agora descontinuada.

Desabilitar o acesso a métodos não globais de controlador em pacotes gerenciados (atualização, adiada)

Esta atualização foi adiada para a versão Summer '21. Ela estava programada para ativação automática (imposição) na versão Winter '20. Essa atualização corrige os controles de acesso nos métodos de controlador do Apex em pacotes gerenciados. Quando essa atualização é ativada, somente métodos marcados com o modificador de acesso `global` podem ser acessados por componentes do Aura de fora do namespace do pacote. Esses controles de acesso evitam o uso de métodos de API incompatíveis que o autor do pacote não pretendia disponibilizar para acesso global.

Aplicar modificadores de acesso em propriedades do Apex na marcação de componente do Lightning (atualização, adiada)

Esta atualização foi adiada para a versão Summer '21. Ela estava programada para ativação automática (imposição) na versão Summer '20. Essa atualização torna os componentes do Lightning consistentes com o uso de propriedades do Apex em outros contextos. Por exemplo, uma expressão de marcação não pode mais acessar uma propriedade do Apex com um getter do Apex privado.

Restringir o acesso a métodos do Apex `@AuraEnabled` para usuários convidados e do portal com base no perfil do usuário (atualização, adiada)

Essa atualização é adiada para a Winter '21. Ela estava programada para ativação automática (imposição) na versão Spring '20. Essa atualização proporciona maior controle sobre quais usuários convidados, do portal ou da comunidade podem acessar classes do Apex contendo métodos `@AuraEnabled`. Adicione acesso ao perfil de usuário convidado a qualquer classe do Apex `@AuraEnabled` usada por uma comunidade ou portal. Quando essa atualização for ativada, um usuário convidado, do portal ou da comunidade poderá acessar um método do Apex `@AuraEnabled` apenas quando o perfil do usuário ou um conjunto de permissões atribuído permitir acesso à classe do Apex.

Onde: Essa alteração se aplica aos componentes do Aura, aos componentes da Web do Lightning e a fluxos em comunidades do Lightning, portais e Sites do Salesforce.

Quando: Essa atualização é imposta quando uma organização sandbox ou de produção é atualizada para a Winter '21. A imposição começa no domingo, 9 de agosto de 2020, e entra em vigor quando sua instância for atualizada para a Winter '21. Para obter a data principal de upgrade de versão para a sua instância, acesse Status de confiança, pesquise sua instância e clique na guia de manutenção.

Por quê: Quando essa atualização for ativada, um usuário convidado, do portal ou da comunidade poderá acessar um método do Apex `@AuraEnabled` apenas quando o perfil do usuário ou um conjunto de permissões permitir acesso à classe do Apex. Essa atualização impõe restrições de conjunto de permissões e perfil de usuário para classes do Apex usadas por componentes da Web do Lightning e do Aura.

Nota: Para habilitar o acesso a um controlador do Apex `public` que não faça parte de um pacote gerenciado, uma organização de assinante deve usar um conjunto de permissões. Você não pode habilitar o acesso a um controlador do Apex `public` usando um pacote gerenciado que use um perfil do usuário.

Como: Para testar essa atualização, recomendamos que você trabalhe em um sandbox para concluir o teste antes da data de imposição inicial em 9 de agosto de 2020, que é a Data de ativação automática na interface de usuário de Atualizações críticas. Depois de 9 de agosto, você não poderá mais ativar nem desativar a atualização e poderá testar o comportamento apenas em um sandbox que já tenha sido atualizado para a Winter '21. Se você não ativar a atualização antes de 7 de maio, ela será atualizada automaticamente quando sua instância for atualizada para a Winter '21.

1. Em Configuração, insira *`Atualizações de versão`* na caixa Busca rápida.
2. Selecione **Atualizações de versão (beta)**.
3. Localize "Restringir acesso a Métodos do Apex `@AuraEnabled` para usuários convidados e do portal com base no perfil do usuário" e clique em **Exibir detalhes** ou em **Introdução**.
4. Teste se os componentes do Aura, os componentes da Web do Lightning e fluxos que você desenvolveu estão funcionando corretamente para usuários convidados, do portal e da comunidade.

CONSULTE TAMBÉM:

Restringir o acesso a métodos do Apex @AuraEnabled para usuários autenticados com base no perfil do usuário (atualização, adiada)

Guia do desenvolvedor do Apex: Segurança de classe

Ajuda do Salesforce: Configurar o perfil de usuário convidado

Atualizações de versão (beta)

Prevenir a criação de expressões de função em componentes do Aura criados dinamicamente (atualização, adiada)

Essa atualização é adiada para a Winter '21. Ela estava programada para ativação automática (imposição) na versão Summer '20. Para melhorar a segurança e a estabilidade, essa atualização impede que os valores de atributo passados para `$A.createComponent()` ou `$A.createComponents()` sejam interpretados como expressões de função do Aura.

Onde: Essa alteração se aplica a organizações com componentes do Lightning no Lightning Experience, no Salesforce Classic e em todas as versões do aplicativo Salesforce.

Quando: Essa atualização foi criada na versão Summer '19 e é imposta quando uma organização sandbox ou de produção é atualizada para a Winter '21. A imposição começa no domingo, 9 de agosto de 2020, e entra em vigor quando sua instância for atualizada para a Winter '21. Para obter a data principal de upgrade de versão para a sua instância, acesse Status de confiança, pesquise sua instância e clique na guia de manutenção.

Por quê: Quando uma atualização é ativada, usando o par chave-valor `{"exprType": "FUNCTION"}` em um objeto enviado como um valor de atributo para `$A.createComponent()` ou `$A.createComponents()` gera um erro, em vez de acionar um comportamento imprevisível.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor de componentes do Lightning Aura: Criando componentes dinamicamente

Atualizações de versão (beta)

Restringir o acesso a métodos do Apex `@AuraEnabled` para usuários autenticados com base no perfil do usuário (atualização, adiada)

Essa atualização é adiada para a Winter '21. Ela estava programada para ativação automática (imposição) na versão Summer '20. Essa atualização proporciona maior controle sobre quais usuários autenticados podem acessar classes do Apex contendo métodos `@AuraEnabled`. Quando essa atualização for ativada, um usuário autenticado poderá acessar um método do Apex `@AuraEnabled` apenas quando o perfil do usuário ou um conjunto de permissões atribuído permitir acesso à classe do Apex.

Onde: Esta mudança vale para componentes da Web do Aura e do Lightning no Lightning Experience, no Salesforce Classic, em comunidades do Lightning e em todas as versões do aplicativo Salesforce.

Quando: Essa atualização foi criada na versão Winter '20 e é imposta quando uma organização sandbox ou de produção é atualizada para a Winter '21. A imposição começa no domingo, 9 de agosto de 2020, e entra em vigor quando sua instância for atualizada para a Winter '21. Para obter a data principal de upgrade de versão para a sua instância, acesse Status de confiança, pesquise sua instância e clique na guia de manutenção.

Por quê: Essa atualização impõe restrições de conjunto de permissões e perfil de usuário para classes do Apex usadas por componentes da Web do Lightning e do Aura.

Nota: Para habilitar o acesso a um controlador do Apex `public` que não faça parte de um pacote gerenciado, uma organização de assinante deve usar um conjunto de permissões. Você não pode habilitar o acesso a um controlador do Apex `public` usando um pacote gerenciado que use um perfil do usuário.

Como: Para testar essa atualização, recomendamos que você trabalhe em um sandbox para concluir o teste antes da data de imposição inicial em 9 de agosto de 2020, que é a Data de ativação automática na interface de usuário de Atualizações críticas. Depois de 9 de agosto, você não poderá mais ativar nem desativar a atualização e poderá testar o comportamento apenas em um sandbox que já tenha sido atualizado para a Winter '21. Se você não ativar a atualização antes de 9 de agosto, ela será atualizada automaticamente quando sua instância for atualizada para a Winter '21.

1. Em Configuração, insira *`Atualizações de versão`* na caixa Busca rápida.
2. Selecione **Atualizações de versão (beta)**.
3. Localize "Restringir acesso a Métodos do Apex `@AuraEnabled` para usuários autenticados com base no perfil do usuário" e clique em **Exibir detalhes** ou em **Introdução**.

4. Teste se os componentes da Web personalizados do Aura ou do Lightning que você desenvolveu estão funcionando corretamente para usuários autenticados.

CONSULTE TAMBÉM:

- Novo conjunto de permissões: Acesso à classe do Apex habilitada pelo Aura
- Restringir o acesso a métodos do Apex @AuraEnabled para usuários convidados e do portal com base no perfil do usuário (atualização, adiada)
- *Guia do desenvolvedor do Apex*: Segurança de classe
- Desabilitar o acesso a métodos não globais de controlador em pacotes gerenciados (atualização, adiada)
- Atualizações de versão (beta)

Habilite as verificações de acesso de dependência em componentes do Lightning (atualização, adiada)

Essa atualização foi adiada para a Spring '21. Ela estava programada para ativação automática (imposição) na versão Summer '20. Essa atualização aprimora as verificações de acesso em componentes do Lightning verificando o nível de acesso de todas as dependências dos componentes. Uma dependência é qualquer recurso usando em um componente de nível superior. Por exemplo, um componente pode usar ou estender outro componente em sua marcação ou implementar uma interface.

Onde: Esta mudança vale para componentes do Aura e componentes da Web do Lightning no Lightning Experience, no Salesforce Classic, em comunidades do Lightning e em todas as versões do aplicativo Salesforce.

Quando: Essa atualização é imposta quando uma organização sandbox ou de produção é atualizada para a Spring '21. A imposição começa no domingo, 29 de novembro de 2020, e entra em vigor quando sua instância for atualizada para a Spring '21. Para obter a data principal de upgrade de versão para a sua instância, acesse Status de confiança, pesquise sua instância e clique na guia de manutenção.

Por quê: O Aura permite que você controle acesso a seus aplicativos, atributos, componentes, eventos, interfaces e métodos por meio do atributo `access` do sistema. O atributo `access` do sistema indica se o recurso pode ser usado fora de seu próprio namespace. Um componente da Web do Aura ou do Lightning também pode requerer uma permissão para acessar o componente.

Quando a atualização é ativada, a estrutura verifica o acesso permitido ao componente de nível superior e cada dependência do componente, incluindo quaisquer permissões necessárias para acessar cada componente. Quando a atualização não é ativada, a estrutura verifica o acesso somente ao componente de nível superior.

Como: Para testar essa atualização, recomendamos que você trabalhe em um sandbox para concluir o teste antes da data de imposição inicial em domingo, 29 de novembro de 2020, que é a Data de ativação automática na interface de usuário de Atualizações críticas. Depois de 29 de novembro, você não pode mais ativar nem desativar a atualização e pode testar o comportamento apenas em um sandbox que já tenha sido atualizado para a Spring '21. Se você não ativar a atualização antes de 29 de novembro, ela será atualizada automaticamente quando sua instância for atualizada para a Spring '21.

1. Em Configuração, insira *`Atualizações de versão`* na caixa Busca rápida.
2. Selecione **Atualizações de versão (beta)**.
3. Localize "Habilitar verificações de acesso de dependência em componentes do Lightning" e clique em **Exibir detalhes** ou em **Introdução**.
4. Se você tiver instalado algum pacote que contenha um componente do Lightning, atualize para a versão mais recente.

5. Teste se os componentes personalizados do Lightning estão funcionando corretamente.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor de componentes do Lightning Aura: Controle de acesso

Atualizações de versão (beta)

Usar `"with sharing"` em controladores do Apex `@AuraEnabled` com compartilhamento implícito (atualização, adiada)

Essa atualização foi adiada para a Spring '21. Ela estava programada para ativação automática (imposição) na versão Spring '20. Esta atualização altera o comportamento de controladores `@AuraEnabled` do Apex que não especificam `with sharing` ou `without sharing` para `with sharing` por padrão. Essa atualização se aplica apenas a organizações criadas após a versão Spring '18 ou a organizações que ativaram a atualização descontinuada "Usar `without sharing` para controladores do Apex `@AuraEnabled` com compartilhamento implícito", que tinha o efeito oposto e definia o padrão como `without sharing`. As organizações criadas antes da versão Spring '18 já definem como padrão `with sharing`. Essas organizações não identificar a atualização críticaa menos que tenham habilitado a atualização `without sharing` agora descontinuada.

Onde: Esta mudança vale para componentes da Web do Aura e do Lightning no Lightning Experience, no Salesforce Classic, em comunidades do Lightning e em todas as versões do aplicativo Salesforce.

Quando: Essa atualização é imposta quando uma organização sandbox ou de produção é atualizada para a Spring '21. A imposição começa no domingo, 29 de novembro de 2020, e entra em vigor quando sua instância for atualizada para a Spring '21. Para obter a data principal de upgrade de versão para a sua instância, acesse Status de confiança, pesquise sua instância e clique na guia de manutenção.

Por quê: Uma classe do Apex `@AuraEnabled` que não define explicitamente `with sharing` ou `without sharing` usa um valor padrão ou implícito de `with sharing`. O objetivo da atualização descontinuada "Usar `without sharing` para controladores do Apex `@AuraEnabled` com compartilhamento implícito" era fazer os controladores do Apex para componentes do Aura usarem `without sharing` como padrão. Esse comportamento tornou os controladores do Apex consistentes em componentes do Aura e páginas do Visualforce.

Após ampla avaliação, decidimos garantir que os componentes do Lightning sejam seguros por padrão. Por isso, criamos esta nova atualização que usa `with sharing` como padrão para classes do Apex `@AuraEnabled` usadas por componentes da Web do Aura ou do Lightning.

Classes do Apex geralmente são executadas no modo de sistema. Consequentemente, as credenciais do usuário atual não são usadas para executar a lógica do Apex e as permissões e a segurança em nível de campo do usuário não são aplicadas automaticamente.

Você pode escolher se uma classe do Apex aplica regras de compartilhamento usando as palavras-chave `with sharing` ou `without sharing`. Aplicar regras de compartilhamento usando a palavra-chave `with sharing` não aplica a segurança em nível de campo e as permissões do usuário. Você deve aplicar manualmente a segurança em nível de campo e as permissões CRUD em suas classes do Apex.

Como: A melhor maneira de se preparar para esta atualização é assegurar que todo o seu Apex code `@AuraEnabled` controle explicitamente o comportamento de compartilhamento usando as palavras-chave `with sharing` ou `without sharing`. Se todo o seu código `@AuraEnabled` definir explicitamente o comportamento de compartilhamento, esta atualização não terá efeito.

Para testar essa atualização, recomendamos que você trabalhe em um sandbox para concluir o teste antes da data de imposição inicial em domingo, 29 de novembro de 2020, que é a Data de ativação automática na interface de usuário de Atualizações críticas. Depois de 29 de novembro, você não pode mais ativar nem desativar a atualização e pode testar o comportamento apenas em um sandbox que já tenha sido atualizado para a Spring '21. Se você não ativar a atualização antes de 29 de novembro, ela será atualizada automaticamente quando sua instância for atualizada para a Spring '21.

1. Em Configuração, insira *`Atualizações de versão`* na caixa Busca rápida.
2. Selecione **Atualizações de versão (beta)**.

3. Localize "Usar `with sharing` para controladores do Apex `@AuraEnabled` com compartilhamento implícito" e clique em **Exibir Detalhes** ou clique em **Introdução**.
4. Teste o comportamento de componentes que usam classes do Apex sem as palavras-chave `with sharing` ou `without sharing`.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Apex: Aplicação de regras de compartilhamento

Notas de versão Winter '20: Usar "without sharing" para controladores @AuraEnabled do Apex com compartilhamento implícito (atualização crítica, descontinuada)

Atualizações de versão (beta)

Desabilitar o acesso a métodos não `globais` de controlador em pacotes gerenciados (atualização, adiada)

Esta atualização foi adiada para a versão Summer '21. Ela estava programada para ativação automática (imposição) na versão Winter '20. Essa atualização corrige os controles de acesso nos métodos de controlador do Apex em pacotes gerenciados. Quando essa atualização é ativada, somente métodos marcados com o modificador de acesso `global` podem ser acessados por componentes do Aura de fora do namespace do pacote. Esses controles de acesso evitam o uso de métodos de API incompatíveis que o autor do pacote não pretendia disponibilizar para acesso global.

Onde: Essa alteração se aplica a organizações com componentes do Aura no Lightning Experience, no Salesforce Classic e em todas as versões do aplicativo Salesforce.

Quando: Essa atualização foi criada na versão Summer '17 e é imposta quando uma organização sandbox ou de produção é atualizada para a Summer '21. A imposição começa em domingo, 4 de abril de 2021 e entrará em vigor quando sua instância for atualizada para a Summer '21. Para obter a data principal de upgrade de versão para a sua instância, acesse Status de confiança, pesquise sua instância e clique na guia de manutenção.

Por quê: Quando adicionados a um pacote gerenciado, somente métodos de controlador do Apex marcados como `global` estão acessíveis a componentes do Aura fora do namespace do pacote gerenciado. Métodos marcados como `public` em suas definições do Apex estão acessíveis somente para componentes do Aura incluídos no namespace do pacote. Quando essa atualização é habilitada, essas regras são impostas.

Antes dessa atualização, os componentes do Aura fora do namespace do pacote podiam acessar métodos não `global` (métodos do controlador do Apex não marcados com o modificador de acesso `global`).

Depois que essa atualização for ativada, se o código depender incorretamente de métodos não `global` do Apex em um pacote gerenciado, as ações de servidor que chamarem esses métodos falharão. Atualize seu código para usar somente os métodos de API compatíveis fornecidos pelo pacote como métodos `global`.

Nota: Um componente do Aura fora do pacote pode acessar um método do Apex público instalado de um pacote desbloqueado não no namespace. O componente do Aura pode ser instalado de outro pacote ou criado na organização. Para acessar métodos do Apex, um pacote desbloqueado sem namespace é tratado da mesma forma que um pacote não gerenciado.

Como: Para testar essa atualização, recomendamos que você trabalhe em um sandbox para concluir o teste antes da data de imposição inicial em 4 de abril de 2021, que é a Data de ativação automática na interface de usuário de Atualizações críticas. Depois do dia 4 de abril, você não poderá mais ativar nem desativar a atualização e poderá testar o comportamento apenas em um sandbox que já tenha sido atualizado para a Summer '21. Se você não ativar a atualização antes de 4 de abril, ela será imposta automaticamente quando sua instância for atualizada para a Summer '21.

1. Em Configuração, insira *`Atualizações de versão`* na caixa Busca rápida.
2. Selecione **Atualizações de versão (beta)**.

3. Localize "Desabilitar acesso a métodos do controlador não `global` em Pacotes gerenciados" e clique em **Exibir detalhes** ou **Introdução**.
4. Verifique se os componentes personalizados do Aura estão funcionando corretamente.

CONSULTE TAMBÉM:

Restringir o acesso a métodos do Apex @AuraEnabled para usuários autenticados com base no perfil do usuário (atualização, adiada)

Atualizações de versão (beta)

Aplicar modificadores de acesso em propriedades do Apex na marcação de componente do Lightning (atualização, adiada)

Esta atualização foi adiada para a versão Summer '21. Ela estava programada para ativação automática (imposição) na versão Summer '20. Essa atualização torna os componentes do Lightning consistentes com o uso de propriedades do Apex em outros contextos. Por exemplo, uma expressão de marcação não pode mais acessar uma propriedade do Apex com um getter do Apex privado.

Onde: Esta mudança vale para componentes da Web do Aura e do Lightning no Lightning Experience, no Salesforce Classic, em comunidades do Lightning e em todas as versões do aplicativo Salesforce.

Quando: Essa atualização é imposta quando uma organização sandbox ou de produção é atualizada para a Summer '21. A imposição começa em domingo, 4 de abril de 2021 e entrará em vigor quando sua instância for atualizada para a Summer '21. Para obter a data principal de upgrade de versão para a sua instância, acesse Status de confiança, pesquise sua instância e clique na guia de manutenção.

Por quê: Vamos ver um exemplo de uma classe do Apex com um getter privado para uma propriedade de classe `counter`.

```
public class EnforcePrivateGetter {
    @AuraEnabled

    public Integer counter { private get; set; }

    @AuraEnabled
    public static EnforcePrivateGetter GetRepro2()
    {
        EnforcePrivateGetter result = new EnforcePrivateGetter();
        result.counter = 2;
        return result;
    }
}
```

Com a atualização habilitada, esse componente do Aura não pode acessar o getter `private` com a expressão `{!v.apexObject.counter}`. A mesma restrição se aplica a um componente da Web do Lightning.

```
<aura:component controller="EnforcePrivateGetter" access="global">
    <aura:handler name="init" value="{!this}" action="{!c.doInit}"/>

    <aura:attribute type="EnforcePrivateGetter" name="apexObject" />

    counter = {!v.apexObject.counter} <br></br>
</aura:component>
```

Aqui está o controlador JavaScript.

```
({
    doInit : function(cmp, ev) {
        var action = cmp.get("c.GetRepro2");
```

```
        action.setCallback(this, function(response) {
          var state = response.getState();
          if (state === "SUCCESS") {
            cmp.set('v.apexObject', response.getReturnValue());
          }
          else if (state === "ERROR") {
            console.log('Error : ' + JSON.stringify(errors));
          }
        });
        $A.enqueueAction(action);
    }
})
```

Com a atualização habilitada, a correção é para remover o modificador de acesso `private` no getter e alterar a definição da variável de classe para:

```
public Integer counter { get; set; }
```

Para tornar uma propriedade do Apex legível fora da classe do Apex, a propriedade não pode ter um modificador de acesso `private` ou `protected`.

Como: Para testar essa atualização, recomendamos que você trabalhe em um sandbox para concluir o teste antes da data de imposição inicial em 4 de abril de 2021, que é a Data de ativação automática na interface de usuário de Atualizações críticas. Depois do dia 4 de abril, você não poderá mais ativar nem desativar a atualização e poderá testar o comportamento apenas em um sandbox que já tenha sido atualizado para a Summer '21. Se você não ativar a atualização antes de 4 de abril, ela será imposta quando sua instância for atualizada para a Summer '21.

1. Em Configuração, insira *`Atualizações de versão`* na caixa Busca rápida.
2. Selecione **Atualizações de versão (beta)**.
3. Localize "Impor modificadores de acesso em propriedades do Apex na marcação de componente do Lightning" e clique em **Exibir detalhes** ou clique em **Introdução**.
4. Teste o comportamento dos componentes que usam classes do Apex com os modificadores de acesso `private` ou `protected` em getters.

CONSULTE TAMBÉM:

Atualizações de versão (beta)

Alertas de segurança: Acesso restrito aos métodos do Apex `@AuraEnabled` com base no perfil do usuário

Temos alguns alertas de segurança.

NESTA SEÇÃO:

Restringir o acesso a métodos do Apex @AuraEnabled para usuários convidados e do portal com base no perfil do usuário (alerta de segurança)

Este alerta de segurança está relacionado a uma atualização que lhe dá mais controle sobre quais usuários convidados, do portal e da comunidade podem acessar classes do Apex com os métodos `@AuraEnabled` nos componentes da Web do Aura e do Lightning.

Restringir o acesso a métodos do Apex @AuraEnabled para usuários autenticados com base no perfil do usuário (alerta de segurança)

Este alerta de segurança está relacionado a uma atualização que lhe dá mais controle sobre quais usuários autenticados podem acessar classes do Apex com os métodos `@AuraEnabled` nos componentes da Web do Aura e do Lightning.

Restringir o acesso a métodos do Apex `@AuraEnabled` para usuários convidados e do portal com base no perfil do usuário (alerta de segurança)

Este alerta de segurança está relacionado a uma atualização que lhe dá mais controle sobre quais usuários convidados, do portal e da comunidade podem acessar classes do Apex com os métodos `@AuraEnabled` nos componentes da Web do Aura e do Lightning.

Onde: Essa alteração se aplica aos componentes da Web do Lightning e do Aura em comunidades do Lightning, portais e Sites do Salesforce.

Por quê: Quando a atualização associada for ativada, um usuário convidado, do portal ou da comunidade poderá acessar um método do Apex `@AuraEnabled` apenas quando o perfil do usuário permitir acesso à classe do Apex. A atualização impõe restrições de perfil de usuário para classes do Apex usadas por componentes da Web do Lightning e do Aura.

Como: Para visualizar o alerta de segurança e ver recomendações para sua organização, insira *`Alertas de segurança`* na caixa Busca rápida em Configuração e selecione **Alertas de segurança**.

CONSULTE TAMBÉM:

Restringir o acesso a métodos do Apex @AuraEnabled para usuários convidados e do portal com base no perfil do usuário (atualização, adiada)

Atualizações de versão (beta)

Restringir o acesso a métodos do Apex `@AuraEnabled` para usuários autenticados com base no perfil do usuário (alerta de segurança)

Este alerta de segurança está relacionado a uma atualização que lhe dá mais controle sobre quais usuários autenticados podem acessar classes do Apex com os métodos `@AuraEnabled` nos componentes da Web do Aura e do Lightning.

Onde: Esta mudança vale para componentes da Web do Aura e do Lightning no Lightning Experience, no Salesforce Classic, em comunidades do Lightning e em todas as versões do aplicativo Salesforce.

Por quê: Quando a atualização associada for ativada, um usuário autenticado poderá acessar um método do Apex `@AuraEnabled` apenas quando o perfil do usuário permitir acesso à classe do Apex. Essa atualização aplica restrições de perfil de usuário para classes do Apex usadas por componentes da Web do Lightning e do Aura.

Como: Para visualizar o alerta de segurança e ver recomendações para sua organização, insira *`Alertas de segurança`* na caixa Busca rápida em Configuração e selecione **Alertas de segurança**.

CONSULTE TAMBÉM:

Restringir o acesso a métodos do Apex @AuraEnabled para usuários autenticados com base no perfil do usuário (atualização, adiada)

Atualizações de versão (beta)

Serviços da plataforma Einstein: reconhecimento de imagens e processamento de linguagem natural

Você não é um cientista de dados ou especialista em aprendizagem de máquina, mas quer integrar AI aos seus aplicativos? Use as APIs dos Serviços da plataforma do Einstein para habilitar facilmente a AI nos seus aplicativos, com reconhecimento de imagens e processamento de linguagem natural. Usando as APIs do Einstein Vision, você pode utilizar classificadores pré-treinados ou treinar seus classificadores personalizados para resolver uma grande variedade de casos de uso de reconhecimento de imagens. Com as APIs do Einstein Language, você pode aproveitar o poder do processamento de linguagem natural para analisar texto e inferir o sentimento ou a intenção que ele expressa. Torne seus aplicativos mais inteligentes e pareça um gênio, tudo ao mesmo tempo.

Os direitos de ALBERT EINSTEIN são usados com a permissão da Universidade Hebraica de Jerusalém. Representado exclusivamente pela Greenlight.

NESTA SEÇÃO:

Einstein Vision: Detecte texto em imagens com o Einstein OCR, detecte produtos em prateleiras com um algoritmo otimizado
Obtenha modelos de reconhecimento óptico de caracteres (OCR) que detectam texto alfanumérico em uma imagem com o Einstein OCR. Você acessa os modelos de um único ponto de extremidade de API REST. Use o algoritmo de varejo para criar um modelo otimizado para cenários de execução do varejo.

Einstein Language: Crie modelos de Einstein Intent em vários idiomas, crie modelos do Einstein Intent que deem suporte a texto fora do domínio
Conjuntos de dados e modelos do Einstein Intent agora dão suporte a estes idiomas: Inglês (EUA), inglês (Reino Unido), francês, alemão, italiano, português e espanhol. O Einstein Intent permite que você crie um modelo que processe previsões para texto fora de domínio inesperado.

Einstein Vision: Detecte texto em imagens com o Einstein OCR, detecte produtos em prateleiras com um algoritmo otimizado

Obtenha modelos de reconhecimento óptico de caracteres (OCR) que detectam texto alfanumérico em uma imagem com o Einstein OCR. Você acessa os modelos de um único ponto de extremidade de API REST. Use o algoritmo de varejo para criar um modelo otimizado para cenários de execução do varejo.

NESTA SEÇÃO:

Detectar texto em uma imagem com o Einstein OCR (disponível ao público em geral)
Obtenha modelos de reconhecimento óptico de caracteres (OCR) que detectam texto alfanumérico em uma imagem com o Einstein OCR. Acesse os modelos de um único ponto de extremidade da API REST. Cada modelo tem casos de uso específicos, como verificação do cartão de negócios, pesquisa de produto e digitalização de documentos e tabelas.

Detecte produtos em prateleiras de varejo com um algoritmo otimizado
Melhore seus cenários de execução do varejo que identificam produtos em prateleiras. Agora você pode usar um algoritmo otimizado para criar um modelo com precisão de detecção (mAP) melhor para um caso de uso de varejo. E ele ainda tem a mesma funcionalidade que um modelo criado usando o algoritmo de detecção padrão.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor dos Serviços de Plataforma do Einstein: Introdução ao Salesforce Einstein Vision

Salesforce Einstein: Melhores resultados na Pesquisa do Einstein, detectar texto em imagens com o Einstein OCR e previsões melhores com mais algoritmos e dados no Einstein Discovery

Detectar texto em uma imagem com o Einstein OCR (disponível ao público em geral)

Obtenha modelos de reconhecimento óptico de caracteres (OCR) que detectam texto alfanumérico em uma imagem com o Einstein OCR. Acesse os modelos de um único ponto de extremidade da API REST. Cada modelo tem casos de uso específicos, como verificação do cartão de negócios, pesquisa de produto e digitalização de documentos e tabelas.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer e Contact Manager.

Como: Ao chamar a API, você envia uma imagem, e a resposta do JSON contém vários elementos com base no valor do parâmetro `task`.

- String de caracteres alfanuméricos que o modelo prevê.
- Confiança (probabilidade) de que a caixa delimitadora detectada contenha texto.
- Coordenadas XY para o local da string de caracteres dentro da imagem (também chamada de caixa delimitadora).
- Para dados tabulares, a linha e a coluna da tabela em que o texto está localizado.
- Para cartões de visita, o tipo de entidade do texto detectado, como ORG, PERSON e assim por diante.

Uma chamada do cURL ao ponto de extremidade OCR é assim.

```
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
```



O JSON da resposta retorna o texto e as coordenadas de uma caixa delimitadora (em pixels) para esse texto.

```
{
  "task": "text",
  "probabilities": [
    {
      "probability": 0.99937266,
      "label": "ROUTE",
      "boundingBox": {
        "minX": 582,
```

```
        "minY": 685,
        "maxX": 1151,
        "maxY": 815
      }
    },
    {
      "probability": 0.99471515,
      "label": "EMERGENCY",
      "boundingBox": {
        "minX": 361,
        "minY": 208,
        "maxX": 1383,
        "maxY": 346
      }
    },
    {
      "probability": 0.99469215,
      "label": "EVACUATION",
      "boundingBox": {
        "minX": 331,
        "minY": 438,
        "maxX": 1401,
        "maxY": 570
      }
    }
  ],
  "object": "predictresponse"
}
```

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor dos Serviços de Plataforma do Einstein: O que é o Einstein OCR?

Guia do desenvolvedor dos serviços da Plataforma do Einstein: Detectar texto

Detecte produtos em prateleiras de varejo com um algoritmo otimizado

Melhore seus cenários de execução do varejo que identificam produtos em prateleiras. Agora você pode usar um algoritmo otimizado para criar um modelo com precisão de detecção (mAP) melhor para um caso de uso de varejo. E ele ainda tem a mesma funcionalidade que um modelo criado usando o algoritmo de detecção padrão.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer e Contact Manager.

Como: Para usar o algoritmo de execução do varejo, primeiro crie um conjunto de dados que tenha um tipo de `image-detection`. Então, ao treinar o conjunto de dados para criar um modelo, especifique um algoritmo de `retail-execution`. O comando cURL é como segue.

```
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
```

Essas chamadas usam o parâmetro `algorithm`.

- Treinar um modelo – POST `/v2/vision/train`

- Treinar novamente um modelo – POST `/v2/vision/retrain`

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor dos serviços da Plataforma do Einstein: Detecte produtos em prateleiras com um algoritmo otimizado

Einstein Language: Crie modelos de Einstein Intent em vários idiomas, crie modelos do Einstein Intent que deem suporte a texto fora do domínio

Conjuntos de dados e modelos do Einstein Intent agora dão suporte a estes idiomas: Inglês (EUA), inglês (Reino Unido), francês, alemão, italiano, português e espanhol. O Einstein Intent permite que você crie um modelo que processe previsões para texto fora de domínio inesperado.

NESTA SEÇÃO:

O Einstein Intent agora é compatível com vários idiomas

Conjuntos de dados e modelos do Einstein Intent agora dão suporte a estes idiomas: Inglês (EUA), inglês (Reino Unido), francês, alemão, italiano, português, espanhol, chinês (simplificado) (beta), chinês (tradicional) (beta) e japonês (beta). Você especifica o idioma ao criar um conjunto de dados de intenção. Quando você treina esse conjunto de dados, o modelo herda o idioma do conjunto de dados.

Crie modelos do Einstein Intent com suporte para texto fora do domínio

O Einstein Intent permite que você crie um modelo que processe previsões para texto fora de domínio inesperado. Texto fora do domínio é um texto que não se enquadra em nenhum dos rótulos no modelo.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor dos Serviços de Plataforma do Einstein: Introdução ao Salesforce Einstein Language

Salesforce Einstein: Melhores resultados na Pesquisa do Einstein, detectar texto em imagens com o Einstein OCR e previsões melhores com mais algoritmos e dados no Einstein Discovery

O Einstein Intent agora é compatível com vários idiomas

Conjuntos de dados e modelos do Einstein Intent agora dão suporte a estes idiomas: Inglês (EUA), inglês (Reino Unido), francês, alemão, italiano, português, espanhol, chinês (simplificado) (beta), chinês (tradicional) (beta) e japonês (beta). Você especifica o idioma ao criar um conjunto de dados de intenção. Quando você treina esse conjunto de dados, o modelo herda o idioma do conjunto de dados.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer e Contact Manager.

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

Como: Dois novos parâmetros de API que habilitam o suporte a vários idiomas: `language` e `algorithm`. Quando você cria o conjunto de dados, especifica o idioma no parâmetro `language`. Quando você treina o conjunto de dados para criar um modelo,

passa o parâmetro `algorithm` com um valor de `multilingual-intent` ou `multilingual-intent-ood` (para criar um modelo que processe previsões fora do domínio). Essas chamadas usam o parâmetro `language`.

- Crie um conjunto de dados de modo assíncrono – POST `/v2/language/datasets/upload`
- Crie um conjunto de dados de modo síncrono – POST `/v2/language/datasets/upload/sync`

Essas chamadas usam o parâmetro `algorithm`.

- Treinar um conjunto de dados – POST `/v2/language/train`
- Treinar novamente um conjunto de dados – POST `/v2/language/retrain`

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor dos Serviços de Plataforma do Einstein: Como implementar vários idiomas

Guia do desenvolvedor dos serviços da Plataforma do Einstein: Criar um conjunto de dados de forma assíncrona usando um arquivo

Guia do desenvolvedor dos serviços da Plataforma do Einstein: Criar um conjunto de dados de modo síncrono

Guia do desenvolvedor dos serviços da Plataforma do Einstein: Treinar um conjunto de dados

Guia do desenvolvedor dos Serviços de Plataforma do Einstein: Treinar novamente um conjunto de dados

Crie modelos do Einstein Intent com suporte para texto fora do domínio

O Einstein Intent permite que você crie um modelo que processe previsões para texto fora de domínio inesperado. Texto fora do domínio é um texto que não se enquadra em nenhum dos rótulos no modelo.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer e Contact Manager.

Como: Quando você treina um conjunto de dados de intenções, passe o parâmetro `algorithm` com um valor de `multilingual-intent-ood`. Para ver como o algoritmo funciona, digamos que você tenha um modelo de roteamento de caso com cinco rótulos: Faturamento, Alteração de pedido, Ajuda de senha, Oportunidade de vendas e Informações de envio. O seguinte texto chega para previsão: "Como está o clima em Los Angeles?" Se o modelo tiver sido criado usando o algoritmo padrão, a resposta será parecida com 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"
}
```

O texto enviado para previsão claramente não se enquadra em nenhum dos rótulos. O modelo não é feito para lidar com previsões que não correspondem a um dos rótulos, assim, o modelo retorna os rótulos com a melhor probabilidade. Se você criar o modelo com o algoritmo `multilingual-intent-ood` e enviar o mesmo texto para previsão, a resposta retornar uma matriz `probabilities` vazia.

```
{
  "probabilities": [ ],
  "object": "predictresponse"
}
```

Essas chamadas usam o parâmetro `algorithm`.

- Treinar um conjunto de dados – POST `/v2/language/train`
- Treinar novamente um conjunto de dados – POST `/v2/language/retrain`

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor dos Serviços de Plataforma do Einstein: Como lidar com texto fora de domínio

Guia do desenvolvedor dos serviços da Plataforma do Einstein: Treinar um conjunto de dados

Guia do desenvolvedor dos Serviços de Plataforma do Einstein: Treinar novamente um conjunto de dados

Visualforce: O Serviço de mensagens do Lightning (disponível ao público em geral), seletor de data adota um novo visual no Android

Comunique-se por meio do Visualforce, do Aura e de Componentes da Web do Lightning com o serviço de mensagens do Lightning. O seletor de data no aplicativo Salesforce móvel para Android agora tem a exibição nativa do Android.

Para obter mais informações sobre os recursos afetados por essas melhorias, consulte o *Guia do desenvolvedor do Visualforce*.

NESTA SEÇÃO:

Comunique-se usando tecnologias de interface de usuário do Salesforce com a do Serviço de mensagens do Lightning (disponível ao público em geral)

Use o serviço de mensagens do Lightning para comunicar-se pelo DOM – entre páginas do Visualforce, componentes do Aura e componentes da Web do Lightning, incluindo componentes em uma barra de utilitários. Você pode usar isso para comunicar-se entre componentes em uma única página do Lightning ou entre várias páginas. Se você estiver mudando do Salesforce Classic para o Lightning Experience, poderá criar componentes da Web do Lightning que se comuniquem com páginas existentes do Visualforce e componentes do Aura.

Reduza seus URLs do Visualforce (atualização, adiado)

Estamos removendo nomes de instância do Visualforce, do Criador de experiências, do Site.com Studio e de URLs de arquivo de conteúdo. Lançado na Spring '18, a atualização "Remover nomes de instância de URLs para o Visualforce, o Criador de experiências, o Site.com Studio e os arquivos de conteúdo" será desativada em 11 de julho de 2020 em organizações de sandbox na versão Summer '20. Porém, a ativação em organizações de produção está adiada para a versão Winter '21.

Previna chamadas de navegação de API consecutivas em Páginas do Visualforce (atualização)

Em páginas do Visualforce, as chamadas de navegação de API podem ser acionadas de modo consecutivo, o que pode levar a um comportamento indesejado. Essa atualização de versão previne esse padrão de chamada à API, acionando apenas a primeira chamada de navegação.

Atualize o direcionamento de objeto sforce.one para iframes aninhados

Para iframes aninhados no Visualforce, alteramos o direcionamento do objeto `sforce.one` do quadro superior para o pai. Fizemos essa alteração para melhorar a comunicação entre iframes aninhados em interfaces de usuário do Visualforce e do Lightning.

Atualizar páginas do Visualforce para seletor de data nativo do Android

Alteramos a exibição do seletor de data no aplicativo Salesforce móvel para Android de um calendário personalizado do Android para o Android nativo. O seletor de data não aparece mais em Android para componentes com um tipo de atributo `datetime`.

Controladores de acesso de páginas do Visualforce em diferentes pacotes com @namespaceAccessible

Para acessar um controlador do Apex de uma página do Visualforce que está em um pacote diferente, use a anotação do Apex `@namespaceAccessible`. Por padrão, páginas do Visualforce instaladas em pacotes de segunda geração não podem chamar um método do Apex público em uma classe do Apex em outro pacote.

Alterações de permissão para informações da página do Visualforce

O acesso a `ApexPageInfo` é limitado a usuários que podem visualizar específica do Visualforce e a usuários com a permissão Visualizar configuração.

Consulte Dados atualizados ao editar registros em Páginas do Visualforce

Quando você edita um registro no Lightning, a interface do usuário é atualizada imediatamente conforme necessário. Antes da versão Summer '20, se você editasse um registro de uma página do Visualforce, os dados do registro eram atualizados, mas não eram atualizados imediatamente na interface do usuário. Agora, em determinados cenários, quando você edita um registro de uma página do Visualforce, os dados são imediatamente atualizados na interface do usuário.

Comunique-se usando tecnologias de interface de usuário do Salesforce com a do Serviço de mensagens do Lightning (disponível ao público em geral)

Use o serviço de mensagens do Lightning para comunicar-se pelo DOM – entre páginas do Visualforce, componentes do Aura e componentes da Web do Lightning, incluindo componentes em uma barra de utilitários. Você pode usar isso para comunicar-se entre componentes em uma única página do Lightning ou entre várias páginas. Se você estiver mudando do Salesforce Classic para o Lightning Experience, poderá criar componentes da Web do Lightning que se comuniquem com páginas existentes do Visualforce e componentes do Aura.

CONSULTE TAMBÉM:

Comunique-se usando tecnologias de interface de usuário do Salesforce com o Serviço de mensagens do Lightning (disponível ao público em geral)

Reduza seus URLs do Visualforce (atualização, adiado)

Estamos removendo nomes de instância do Visualforce, do Criador de experiências, do Site.com Studio e de URLs de arquivo de conteúdo. Lançado na Spring '18, a atualização "Remover nomes de instância de URLs para o Visualforce, o Criador de experiências, o Site.com Studio e os arquivos de conteúdo" será desativada em 11 de julho de 2020 em organizações de sandbox na versão Summer '20. Porém, a ativação em organizações de produção está adiada para a versão Winter '21.

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

CONSULTE TAMBÉM:

Estabilize URLs para Visualforce, Criador de experiências, Site.com Studio e Content Files (atualização, adiada)

Atualizações de versão (beta)

Previna chamadas de navegação de API consecutivas em Páginas do Visualforce (atualização)

Em páginas do Visualforce, as chamadas de navegação de API podem ser acionadas de modo consecutivo, o que pode levar a um comportamento indesejado. Essa atualização de versão previne esse padrão de chamada à API, acionando apenas a primeira chamada de navegação.

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

Quando: A Salesforce impõe essa atualização na Spring '21. Para obter a data principal de upgrade de versão para a sua instância, acesse Status de confiança, pesquise sua instância e clique na guia de manutenção.

Por quê: Disparar chamadas de navegação na API consecutivas em uma página do Visualforce pode levar a comportamento indesejado devido a chamadas à API concorrentes. Para prevenir qualquer problema com essa atualização de versão, apenas a primeira chamada de navegação da API é aceita. Essa atualização de versão garante um comportamento estável e previsível em sua organização.

Como: Quaisquer páginas do Visualforce que usem esse padrão de navegação de API são afetadas. Revise todas as páginas do Visualforce afetadas. A Salesforce fornecerá um padrão de substituição no futuro. Como alternativa, edite suas páginas para usar componentes do Lightning em vez disso.

CONSULTE TAMBÉM:

Atualizações de versão (beta)

Atualize o direcionamento de objeto `sforce.one` para iframes aninhados

Para iframes aninhados no Visualforce, alteramos o direcionamento do objeto `sforce.one` do quadro superior para o pai. Fizemos essa alteração para melhorar a comunicação entre iframes aninhados em interfaces de usuário do Visualforce e do Lightning.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Lightning em dispositivos móveis e a Comunidades do Lightning.

Como: Se você usa funções `sforce.one` em um iframe aninhado em outra página do Visualforce, a página aninhada deverá pedir à página pai para invocar a API em seu nome. Use a API `window.parent.postMessage()` do navegador para publicar na página pai. Em seguida, use a API `window.parent.postMessage()` novamente para publicar no quadro do Lightning pai.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Visualforce: Como o `sforce.one` lida com versões da API

Guia do desenvolvedor do Visualforce: Navegação e mensagens com o objeto `sforce.one`

Atualizar páginas do Visualforce para seletor de data nativo do Android

Alteramos a exibição do seletor de data no aplicativo Salesforce móvel para Android de um calendário personalizado do Android para o Android nativo. O seletor de data não aparece mais em Android para componentes com um tipo de atributo `datetime`.

Onde: Essa alteração se aplica aos componentes de páginas do Visualforce no aplicativo Salesforce móvel em dispositivos Android.

Como: Os seguintes componentes têm uma aparência atualizada dependendo da sua versão do SO 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">`

Substitua entradas `datetime` do Visualforce como `<apex:input type="datetime">` e `<input type="datetime">` com o tipo `datetime-local`.

Nota: No aplicativo móvel Android, o componente `<apex:inputField>` sempre usa o seletor de data nativo do Android, em vez do seletor de data do Visualforce.

A interface Android atualizada depende da versão do SO Android que você executa.

Controladores de acesso de páginas do Visualforce em diferentes pacotes com `@namespaceAccessible`

Para acessar um controlador do Apex de uma página do Visualforce que está em um pacote diferente, use a anotação do Apex `@namespaceAccessible`. Por padrão, páginas do Visualforce instaladas em pacotes de segunda geração não podem chamar um método do Apex público em uma classe do Apex em outro pacote.

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

Como: Inclua a anotação do Apex `@namespaceAccessible` em sua classe de controlador personalizado para que as páginas do Visualforce possam acessar controladores que estão em outro pacote.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Visualforce: Controladores de acesso de páginas do Visualforce em diferentes pacotes com `@namespaceAccessible`

Alterações de permissão para informações da página do Visualforce

O acesso a `ApexPageInfo` é limitado a usuários que podem visualizar específica do Visualforce e a usuários com a permissão Visualizar configuração.

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

CONSULTE TAMBÉM:

Artigo do Knowledge: Descrições de permissão de perfil do usuário

Referência de objeto para o Salesforce e a plataforma do Lightning: `ApexPageInfo`

Consulte Dados atualizados ao editar registros em Páginas do Visualforce

Quando você edita um registro no Lightning, a interface do usuário é atualizada imediatamente conforme necessário. Antes da versão Summer '20, se você editasse um registro de uma página do Visualforce, os dados do registro eram atualizados, mas não eram atualizados imediatamente na interface do usuário. Agora, em determinados cenários, quando você edita um registro de uma página do Visualforce, os dados são imediatamente atualizados na interface do usuário.

Onde: Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience. Isso não se aplica a comunidades do Salesforce nem ao aplicativo Salesforce.

Quando: Essa funcionalidade estará disponível progressivamente a partir do lançamento da versão Summer '20. Para descobrir quando ela estará disponível para a sua organização de produção, contate o executivo de conta.

Como: Esse recurso se aplica somente a estes cenários no Lightning Experience:

- Quando você edita um registro, não um registro relacionado, em uma página de substituição do Visualforce.
- Quando você edita um registro, não um registro relacionado, em uma página do Visualforce integrada na página inicial do registro.

Quando você edita um registro de uma página do Visualforce em um destes cenários, os dados atualizados são imediatamente atualizados na interface do usuário.

Empacotamento: Upgrades por push disponíveis para pacotes gerenciados desbloqueados e de segunda geração (beta), experimente pacotes desbloqueados dependentes da organização (beta)

Estendemos a API de upgrade por push para permitir que você agende e envie por push upgrades a pacotes gerenciados desbloqueados e de segunda geração. Use pacotes desbloqueados dependentes da organização quando for difícil organizar os metadados da organização. Explore uma visualização inicial da conversão de pacote gerenciado de primeira geração.

NESTA SEÇÃO:

Agendar e enviar por push upgrades a pacotes gerenciados desbloqueados e de segunda geração (beta)

Estendemos o objeto da API SOAP PackagePushRequest para habilitar o envio de upgrades por push para pacotes gerenciados desbloqueados e de segunda geração. Você pode escolher quais organizações recebem um upgrade de pacote, para qual versão é feito o upgrade do pacote e quando você deseja que o upgrade ocorra. Consulte os objetos da API SOAP PackagePushJob e PackagePushError para acompanhar o status de cada trabalho, ver quais upgrades obtiveram sucesso e analisar todas as mensagens de erro.

Não consegue organizar seus metadados? Experimente os pacotes desbloqueados dependentes da organização (beta)

Os pacotes desbloqueados dependentes da organização são uma variação dos pacotes desbloqueados que permitem criar pacotes dependentes de metadados desempacotados na organização de instalação. Você pode usar pacotes desbloqueados dependentes da organização quando organizar os metadados da organização for um projeto hercúleo. Quando você usa pacotes desbloqueados dependentes da organização, a validação de metadados ocorre durante a instalação do pacote, em vez de durante a criação da versão do pacote.

Veja como converter pacotes gerenciados de primeira geração (visualização do desenvolvedor)

Essa visualização do desenvolvedor mostra como estamos projetando a conversão de pacotes gerenciados de primeira geração para pacotes gerenciados de segunda geração. A visualização permite que você converta um pacote gerenciado de primeira geração e instale o pacote gerenciado de segunda geração recém-criado apenas em organizações teste. Experimente e compartilhe suas experiências conosco.

Prepare-se para a imposição da cobertura de código de pacote desbloqueado

A cobertura do código de computação ajuda a validar que o Apex code em seus pacotes desbloqueados tem cobertura de teste adequada. Da versão Winter '21 em diante, uma cobertura de código de pelo menos 75% é necessária para promoção da versão do pacote. Versões do pacote criadas na Winter '21 e posteriores, que não cumprem essa cobertura de código, somente podem ser instaladas em organizações teste e sandboxes.

Agendar e enviar por push upgrades a pacotes gerenciados desbloqueados e de segunda geração (beta)

Estendemos o objeto da API SOAP PackagePushRequest para habilitar o envio de upgrades por push para pacotes gerenciados desbloqueados e de segunda geração. Você pode escolher quais organizações recebem um upgrade de pacote, para qual versão é feito o upgrade do pacote e quando você deseja que o upgrade ocorra. Consulte os objetos da API SOAP PackagePushJob e PackagePushError para acompanhar o status de cada trabalho, ver quais upgrades obtiveram sucesso e analisar todas as mensagens de erro.

Onde: Essa alteração se aplica a versões instaladas de pacotes gerenciados desbloqueados e de segunda geração.

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

Quem: Os usuários precisam do perfil de Administrador do sistema ou da permissão Criar e atualizar pacotes de segunda geração.

Por quê: Os proprietários de pacotes gerenciados desbloqueados e de segunda geração agora podem enviar por push upgrades de pacote sem sobrecarregar os assinantes com essa etapa. Essa funcionalidade é crucial para enviar uma alteração por push para corrigir um bug.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Salesforce DX: Enviar um upgrade de pacote por push

Guia do desenvolvedor da API SOAP: PackagePushRequest

Guia do desenvolvedor da API SOAP: PackagePushJob

Não consegue organizar seus metadados? Experimente os pacotes desbloqueados dependentes da organização (beta)

Os pacotes desbloqueados dependentes da organização são uma variação dos pacotes desbloqueados que permitem criar pacotes dependentes de metadados desempacotados na organização de instalação. Você pode usar pacotes desbloqueados dependentes da organização quando organizar os metadados da organização for um projeto hercúleo. Quando você usa pacotes desbloqueados dependentes da organização, a validação de metadados ocorre durante a instalação do pacote, em vez de durante a criação da versão do pacote.

Onde: Essa alteração se aplica a pacotes desbloqueados usando o Salesforce CLI.

Como um recurso beta, Pacotes desbloqueados dependentes de organização estão em visualização e não fazem parte dos "Serviços" estipulados no seu contrato de assinatura mestre com a Salesforce. Use esse recurso a seu exclusivo critério e tome suas decisões de

compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. A Salesforce não garante a disponibilidade geral desse recurso em nenhum período ou data e ele poderá ser descontinuado a qualquer momento. Esse recurso é somente para fins de avaliação, não para uso em produção. É oferecido no estado em que se encontra, não recebe suporte, e a Salesforce não é responsável por qualquer dano ou prejuízo resultante ou relacionado a ele. Todas as restrições, reservas de direitos da Salesforce, obrigações relacionadas aos Serviços e termos relativos a aplicativos e conteúdos não originários da Salesforce aplicam-se igualmente ao seu uso desse recurso. Você pode fornecer feedback e sugestões para pacotes desbloqueados dependentes da organização na Trailblazer Community.

Quem: Os usuários precisam do perfil de Administrador do sistema ou da permissão Criar e atualizar pacotes de segunda geração.

Por quê: Organizações de produção grandes e antigas costumam acumular grandes quantidades de metadados que são difíceis de modularizar ao adotar uma abordagem de gerenciamento de ciclo de vida do aplicativo (ALM) baseada em pacote. Com pacotes desbloqueados dependentes de organização, os clientes com organizações grandes e complexas agora podem usar pacotes desbloqueados sem necessidade de resolver todas as dependências de metadados.

Nota: Pacotes desbloqueados dependentes de organização são uma variação de pacotes desbloqueados, não um tipo de pacote separado. Eles seguem as mesmas etapas de desenvolvimento de pacote e usam os mesmos tipos de metadados compatíveis que pacotes desbloqueados.

Como: Para habilitar empacotamento, primeiro habilite o Dev Hub. Em Configuração, insira *Dev Hub* na caixa Busca rápida e selecione **Dev Hub**. Em seguida, selecione **Habilitar Dev Hub** e selecione **Habilitar pacotes desbloqueados e pacotes gerenciados de segunda geração**.

Use o parâmetro da CLI `orgdependent` no comando da CLI `package:create`.

Em seguida, considere usar Rastreamento de origem em sandboxes (beta) para desenvolver seu pacote desbloqueado dependente de organização.

Veja como converter pacotes gerenciados de primeira geração (visualização do desenvolvedor)

Essa visualização do desenvolvedor mostra como estamos projetando a conversão de pacotes gerenciados de primeira geração para pacotes gerenciados de segunda geração. A visualização permite que você converta um pacote gerenciado de primeira geração e instale o pacote gerenciado de segunda geração recém-criado apenas em organizações teste. Experimente e compartilhe suas experiências conosco.

Onde: Essa alteração se aplica a versões de pacote gerenciado criadas usando o Salesforce CLI ou a API de ferramentas.

A Conversão de pacote gerenciado de primeira geração está disponível como uma visualização do desenvolvedor. Não está disponível ao público geral a menos ou até que o Salesforce anuncie sua disponibilidade geral em documentação ou comunicados à imprensa ou declarações públicas. Todos os comandos, parâmetros e outros recursos estão sujeitos a alterações ou descontinuação a qualquer momento, com ou sem aviso. Não implemente uma funcionalidade desenvolvida com esses comandos ou ferramentas.

Como: Para detalhes sobre a participação nesta visualização do desenvolvedor, fique atento a uma publicação no grupo Pacotes gerenciados na Comunidade de parceiros.

Prepare-se para a imposição da cobertura de código de pacote desbloqueado

A cobertura do código de computação ajuda a validar que o Apex code em seus pacotes desbloqueados tem cobertura de teste adequada. Da versão Winter '21 em diante, uma cobertura de código de pelo menos 75% é necessária para promoção da versão do pacote. Versões do pacote criadas na Winter '21 e posteriores, que não cumprem essa cobertura de código, somente podem ser instaladas em organizações teste e sandboxes.

Onde: Essa alteração se aplica a versões de pacote desbloqueadas usando o Salesforce CLI ou a API de ferramentas.

Quando: Essa alteração entre em vigor na versão Winter '21. Versões de pacote desbloqueadas que são promovidas para o estado lançado antes da versão Winter '21 não estarão sujeitas aos requisitos de cobertura de código.

Como: Você pode usar o campo `CalculateCodeCoverage` no objeto Package2VersionCreateRequest ou o parâmetro da CLI `codecoverage` em `force:package:version:create` ao criar uma versão do pacote.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Salesforce DX: Cobertura do código para pacotes desbloqueados

Apex

A nova anotação `@JsonAccess` controla como serializar e desserializar tipos do Apex. O novo evento de plataforma padrão `ConcurLongRunApexErrEvent` para Monitoramento de evento em tempo real detecta erros do Apex de execução longa concomitantes. A atualização de versão "Habilitar armazenamento em cache aprimorado do esquema da organização" agora tem sua data de ativação automática antecipada para 12 de agosto de 2020, em vez de 9 de agosto de 2021. Duas atualizações de versão exigem que os usuários tenham a permissão "Visualizar configuração" para acessarem AsyncApexJob, ApexTestResult e vários outros objetos. O recurso Finalizadores de transação (lançado na Spring '20) foi aprimorado com o método `FinalizerContext.getRequestId()`, que retorna o ID da solicitação da execução do Finalizador.

Para obter mais informações sobre essas melhorias, consulte o Guia do desenvolvedor do Apex.

NESTA SEÇÃO:

Controle como serializar e desserializar tipos do Apex

A nova anotação `@JsonAccess` definida no nível da classe do Apex controla se as instâncias da classe podem ser serializadas ou desserializadas. Se a anotação restringir a serialização e a desserialização JSON, uma exceção de tempo de execução `JSONException` será gerada.

Detectar erros quando uma organização excede o limite do Apex de execução longa concomitante

Acompanhe erros com o novo evento `ConcurLongRunApexErrEvent` no monitoramento de evento em tempo real. Use esse evento para ser notificado sempre que uma nova solicitação do Apex falhar para começar porque sua organização excedeu o limite de solicitação do Apex de execução longa concomitante. Se um alto volume desses eventos ocorrer ao mesmo tempo em uma organização, poderemos limitar a taxa de eventos conforme a disponibilidade de recursos. Nesses casos, consulte Eventos EventLogFile relacionados ao Apex para uma lista completa de eventos.

Habilite o cache aprimorado do esquema da organização (atualização lançada anteriormente)

O armazenamento em cache aprimorado do esquema da organização resolve problemas conhecidos com o gerenciamento de campos e objetos específicos da versão. A data da ativação automática (imposição) agora foi adiada, em quase um ano, de 12 de agosto de 2020 para 9 de agosto de 2021. Organizações de sandbox atualizadas para a Summer '20 têm essa atualização habilitada por padrão. Você pode desabilitar a atualização manualmente até ela ser ativada automaticamente.

Exigir permissão Visualizar configuração para enfileirar trabalhos do Apex assíncronos (atualização)

Melhore a segurança da sua organização do Salesforce com esta atualização. Os usuários devem ter a permissão "Visualizar configuração" para acessar os objetos AsyncApexJob e FlexQueueItem na API SOAP quando essa atualização estiver habilitada.

Exigir permissão Visualizar configuração para acessar dados de teste do Apex (atualização)

Melhore a segurança da sua organização do Salesforce com esta atualização. Quando essa atualização está habilitada, os usuários devem ter a permissão "Visualizar configuração" para acessarem estes SObjects: ApexTestQueueItem, ApexTestResult, ApexTestResultLimits, ApexTestRunResult, ApexTestSuite e TestSuiteMembership.

Anexe ações a trabalhos do Apex assíncronos usando finalizadores de transação (piloto)

Com a versão Summer '20, aprimoramos o recurso Finalizadores de transação com um método `FinalizerContext.getRequestId()`, que retorna o ID da solicitação da execução do finalizador.

Exclua até 2 mil registros de objeto grande em lote

O método `deleteImmediate()` agora dá suporte a exclusões em lote de até 2 mil registros de objeto grande por vez, que é consistente com os limites da API SOAP para o método `deleteByExample()`.

Os limites das notificações por push aumentaram

Você pode enviar até 20 mil notificações por push do iOS e 10 mil do Android por hora por organização.

Crie editores de propriedade personalizada para ações invocáveis (beta)

Crie um editor de propriedade personalizado que facilite a configuração de uma ação invocável personalizada no Flow Builder para administradores. O editor de propriedade personalizado é apenas um componente da Web do Lightning.

CONSULTE TAMBÉM:

Apex: Itens novos e alterados

Controle como serializar e desserializar tipos do Apex

A nova anotação `@JsonAccess` definida no nível da classe do Apex controla se as instâncias da classe podem ser serializadas ou desserializadas. Se a anotação restringir a serialização e a desserialização JSON, uma exceção de tempo de execução `JSONException` será gerada.

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

Como: Os parâmetros `serializable` e `deserializable` da anotação `@JsonAccess` impõem os contextos em que o Apex permite a serialização e a desserialização. Você pode especificar um ou ambos os parâmetros, mas não pode especificar a anotação sem parâmetros. Os valores válidos são para os parâmetros indicarem se serialização e desserialização são permitidas:

- `never`: nunca permitido
- `sameNamespace`: permitido apenas para Apex code no mesmo namespace
- `samePackage`: permitido apenas para Apex code no mesmo pacote (afeta apenas pacotes de segunda geração)
- `always`: sempre permitido para qualquer Apex code

Nas versões 48.0 e anteriores, o acesso padrão para desserialização é `always` e o acesso padrão para serialização é `sameNamespace` para preservar o comportamento atual. Da versão 49.0 em diante, o acesso padrão para serialização e desserialização é `sameNamespace`.

Esse código exemplo exibe uma classe do Apex marcada com a anotação `@JsonAccess`.

```
@JsonAccess(serializable='never' deserializable='sameNamespace')
public class Foo {}
```

Detectar erros quando uma organização excede o limite do Apex de execução longa concomitante

Acompanhe erros com o novo evento `ConcurLongRunApexErrEvent` no monitoramento de evento em tempo real. Use esse evento para ser notificado sempre que uma nova solicitação do Apex falhar para começar porque sua organização excedeu o limite de solicitação do Apex de execução longa concomitante. Se um alto volume desses eventos ocorrer ao mesmo tempo em uma organização, poderemos limitar a taxa de eventos conforme a disponibilidade de recursos. Nesses casos, consulte Eventos EventLogFile relacionados ao Apex para uma lista completa de eventos.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Unlimited e Developer em que o Monitoramento de evento está habilitado.

Quem: O Monitoramento de evento está disponível para clientes que compram assinaturas do complemento Salesforce Shield ou Monitoramento de evento.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor de eventos da plataforma: ConcurLongRunApexErrEvent (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Habilite o cache aprimorado do esquema da organização (atualização lançada anteriormente)

O armazenamento em cache aprimorado do esquema da organização resolve problemas conhecidos com o gerenciamento de campos e objetos específicos da versão. A data da ativação automática (imposição) agora foi adiada, em quase um ano, de 12 de agosto de 2020 para 9 de agosto de 2021. Organizações de sandbox atualizadas para a Summer '20 têm essa atualização habilitada por padrão. Você pode desabilitar a atualização manualmente até ela ser ativada automaticamente.

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

Quando: Essa atualização será imposta automaticamente em 12 de agosto de 2020 e está disponível para ativação desde a Spring '20.

Nota: A data da ativação automática (imposição) agora foi adiada, em quase um ano, de 12 de agosto de 2020 para 9 de agosto de 2021. Organizações de sandbox atualizadas para a Summer '20 têm essa atualização habilitada por padrão. Você pode desabilitar a atualização manualmente até a data de imposição automática. Para obter a data principal de upgrade de versão para a sua instância, acesse Status de confiança, pesquise sua instância e clique na guia de manutenção.

Como: Para aplicar essa atualização, em Configuração, na caixa Busca rápida, insira Atualizações de versão e selecione **Atualizações de versão**. Depois selecione essa Atualização de versão.

Por quê: Essa atualização corrige problemas conhecidos aprimorando sistemas internos que definem e organizam em cache o esquema da organização, incluindo objetos padrão, objetos personalizados e seus campos. O comportamento documentado do esquema da sua organização permanece inalterado. A atualização corrige esses problemas em que a documentação não corresponde o comportamento conhecido. Essa atualização também resolve casos raros intermitentes em que os tipos de objeto não documentados estão visíveis em métodos de resultado de descrição do Apex e em que detalhes de esquema específicos da versão foram reutilizados inadequadamente.

CONSULTE TAMBÉM:

Artigo do Knowledge: A data de ativação automática para "Habilitar armazenamento em cache aprimorado do esquema da organização" é 12 de agosto de 2020

Atualizações de versão (beta)

Exigir permissão Visualizar configuração para enfileirar trabalhos do Apex assíncronos (atualização)

Melhore a segurança da sua organização do Salesforce com esta atualização. Os usuários devem ter a permissão "Visualizar configuração" para acessar os objetos AsyncApexJob e FlexQueueItem na API SOAP quando essa atualização estiver habilitada.

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

Quando: Essa atualização é automaticamente imposta em 7 de agosto de 2020.

Como: Para aplicar essa atualização, em Configuração, na caixa Busca rápida, insira Atualizações de versão e selecione **Atualizações de versão**. Depois selecione essa Atualização de versão.

Apex anônimo usado para enfileirar o Batch Apex, @métodos futuros, métodos enfileiráveis ou trabalhos do Apex agendados devem ser executados como usuários com a permissão "Visualizar configuração".

Nota: Essa atualização não afeta classes e acionadores do Apex ou outros recursos que são executados no modo do sistema.

CONSULTE TAMBÉM:

Atualizações de versão (beta)

Exigir permissão Visualizar configuração para acessar dados de teste do Apex (atualização)

Melhore a segurança da sua organização do Salesforce com esta atualização. Quando essa atualização está habilitada, os usuários devem ter a permissão "Visualizar configuração" para acessarem estes SObjects: ApexTestQueueItem, ApexTestResult, ApexTestResultLimits, ApexTestRunResult, ApexTestSuite e TestSuiteMembership.

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

Quando: Essa atualização é automaticamente imposta em 7 de agosto de 2020.

Como: Para aplicar essa atualização, em Configuração, na caixa Busca rápida, insira Atualizações de versão e selecione **Atualizações de versão**. Depois selecione essa Atualização de versão.

Apex anônimo ou a API para enfileirar testes do Apex ou acessar dados relacionados a testes do Apex devem ser executados como usuários com a permissão "Visualizar configuração".

Nota: Essa atualização não afeta classes e acionadores do Apex ou outros recursos que são executados no modo do sistema.

CONSULTE TAMBÉM:

Atualizações de versão (beta)

Anexe ações a trabalhos do Apex assíncronos usando finalizadores de transação (piloto)

Com a versão Summer '20, aprimoramos o recurso Finalizadores de transação com um método `FinalizerContext.getRequestId()`, que retorna o ID da solicitação da execução do finalizador.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic apenas em organizações de teste que habilitaram o recurso durante a criação da organização. Como, no momento, os finalizadores estão em piloto e disponíveis apenas em organizações teste, não tente empacotá-los.

Nota: O recurso TransactionFinalizers está disponível como um programa piloto apenas em organizações teste que habilitaram o recurso durante a criação da organização. A funcionalidade desse recurso está sujeita a alterações e não está disponível para organizações de produção na versão piloto. Programas piloto estão sujeitos a alteração. Esse recurso não estará disponível ao público em geral, a menos que, ou até que, a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação ou em comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico ou independentemente de qualquer condição. Tome decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. Você pode fornecer feedback e sugestões sobre esse recurso no grupo TransactionFinalizers na Trailblazer Community.

Como:

A interface `System.FinalizerContext` contém quatro métodos.

- Método `getAsyncApexJobId`: Retorna o ID do trabalho enfileirável para o qual esse finalizador está definido.
- Método `getRequestId`: Retorna o ID da solicitação compartilhado pela execução do finalizador e pelo trabalho enfileirável ao qual o finalizador está anexado. Esse ID compartilhado ajuda a filtrar logs de um trabalho enfileirável e seu finalizador anexado.
- Método `getResult`: Retorna a enumeração `System.ParentJobResult`, que representa o resultado de um trabalho enfileirável do Apex assíncrono pai ao qual o finalizador está anexado. A enumeração usa estes valores: `SUCCESS`, `UNHANDLED_EXCEPTION`.
- Método `getException`: Retorna a exceção com a qual o trabalho enfileirável falhou quando `getResult` é `UNHANDLED_EXCEPTION`, caso contrário, nulo.

Para anexar ações aos seus trabalhos enfileiráveis, implemente a interface FinalizerContext da seguinte maneira.

1. Define uma classe que implementa a interface `System.FinalizerContext`.
2. Anexe um finalizador no método `execute` de um trabalho enfileirável. Para anexar o finalizador, invoque o método `System.attachFinalizer`, usando como argumento a classe instanciada que implementa a interface System.FinalizerContext.

Nota: É possível anexar apenas uma instância do finalizador a cada trabalho enfileirável. Você pode enfileirar um único trabalho assíncrono do Apex (enfileirável, futuro ou lote) na implementação do finalizador do método `execute`. As chamadas são permitidas em implementações do finalizador.

Para obter mais informações sobre os Finalizadores de transação, incluindo exemplos, consulte Finalizadores de transação (piloto) no *Guia do desenvolvedor do Apex*.

Exclua até 2 mil registros de objeto grande em lote

O método `deleteImmediate()` agora dá suporte a exclusões em lote de até 2 mil registros de objeto grande por vez, que é consistente com os limites da API SOAP para o método `deleteByExample()`.

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

Os limites das notificações por push aumentaram

Você pode enviar até 20 mil notificações por push do iOS e 10 mil do Android por hora por organização.

Onde: Essa alteração se aplica a aplicativos móveis conectados personalizados que enviam notificações por push pelo Apex code.

CONSULTE TAMBÉM:

Envie mais notificações por push com limites maiores

Crie editores de propriedade personalizada para ações invocáveis (beta)

Crie um editor de propriedade personalizado que facilite a configuração de uma ação invocável personalizada no Flow Builder para administradores. O editor de propriedade personalizado é apenas um componente da Web do Lightning.

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

Como um recurso beta, o suporte de editores de propriedade personalizada para ações invocáveis personalizadas é uma prévia e não faz parte dos "Serviços" estipulados no seu contrato de assinatura mestre com a Salesforce. Use esse recurso a seu exclusivo critério e tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. A Salesforce não garante a disponibilidade geral desse recurso em nenhum período ou data e ele poderá ser descontinuado a qualquer momento. Esse recurso é

somente para fins de avaliação, não para uso em produção. É oferecido no estado em que se encontra, não recebe suporte, e a Salesforce não é responsável por qualquer dano ou prejuízo resultante ou relacionado a ele. Todas as restrições, reservas de direitos da Salesforce, obrigações relacionadas aos Serviços e termos relativos a aplicativos e conteúdos não originários da Salesforce aplicam-se igualmente ao seu uso desse recurso. Você pode fornecer feedback e sugestões para editores de propriedade personalizados para ações invocáveis personalizadas na Trailblazer Community.

Como: Consulte *Desenvolver editores de propriedade personalizados para o Flow Builder (beta)* no Guia do desenvolvedor de componentes da Web do Lightning.

CONSULTE TAMBÉM:

Configure ações invocáveis no Flow Builder mais facilmente (beta)

Guia do desenvolvedor de componentes da Web do Lightning: Fluxos

API

Na API versão 49.0, use a API em massa 2.0 para consultar os relacionamentos de dependência entre componentes de metadados em sua organização do Salesforce. O limite de solicitação de API concomitante para sandboxes foi corrigido para corresponder à documentação.

Nota: Procurando por APIs REST do Einstein Analytics novas e alteradas? Nesta versão, adicionamos as atualizações da API do Einstein Analytics com os outros itens novos e alterados para APIs perto do fim da seção de Desenvolvimento. Ainda estamos cobrindo todas as alterações sobre as quais você deseja saber. Organizar todo o conteúdo da API do Salesforce em um só lugar torna mais fácil para os desenvolvedores o encontrarem. Conte-nos o que você acha. Use o formulário de feedback nos tópicos de nota de versão ou siga-nos no Twitter em @salesforcedocs.

NESTA SEÇÃO:

Limite de solicitação de API concomitante corrigido para sandboxes

Um problema que resultava em um limite permitido maior que o documento foi corrigido.

Limite de solicitação de API concomitante corrigido para sandboxes

Um problema que resultava em um limite permitido maior que o documento foi corrigido.

Onde: Essa alteração aplica-se à Enterprise Edition, à Professional Edition com acesso habilitado à API, à Unlimited Edition e à Performance Edition.

Tipos de metadados personalizados: Criar relacionamentos com elementos de um campo

Defina declarativamente um campo de relacionamento do tipo de metadados personalizado que faça referência a uma partícula de entidade.

NESTA SEÇÃO:

Criar relacionamentos com partículas da entidade usando tipos de metadados personalizados

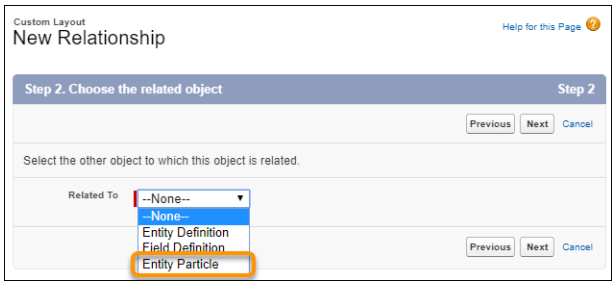
Tipos de metadados personalizados agora são compatíveis com relacionamentos com partículas da entidade, que são elementos compostos de um campo. Por exemplo, você pode criar um relacionamento com *CEP/código postal*, que é um elemento composto do campo padrão *Endereço*.

Criar relacionamentos com partículas da entidade usando tipos de metadados personalizados

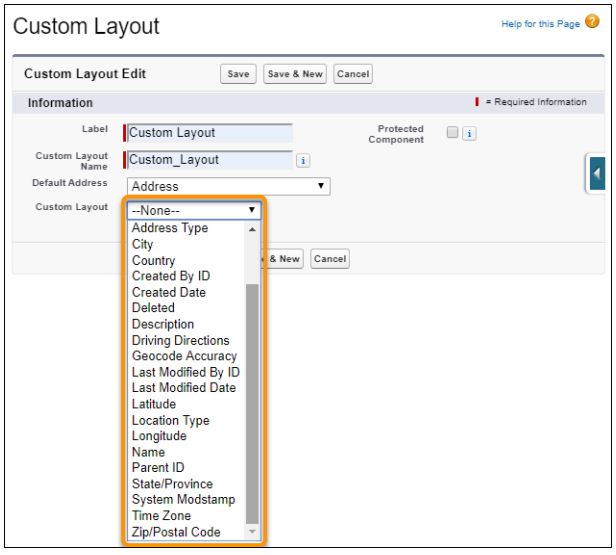
Tipos de metadados personalizados agora são compatíveis com relacionamentos com partículas da entidade, que são elementos compostos de um campo. Por exemplo, você pode criar um relacionamento com *CEP/código postal*, que é um elemento composto do campo padrão *Endereço*.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic em Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer e Database.com Editions. As organizações da Professional Edition podem criar, editar e excluir somente registros de metadados personalizados de tipos em pacotes instalados.

Como: Para criar um relacionamento de metadados personalizado com uma partícula de entidade, primeiro crie um campo de relacionamento da entidade, então crie o campo de relacionamento da partícula da entidade.



Agora, quando você cria um registro para o tipo de metadados personalizado, pode analisar e selecionar um elemento composto para o relacionamento. Por exemplo, você pode selecionar *CEP/código postal* ou *Fuso horário*, que são elementos compostos de *Endereço*.



CONSULTE TAMBÉM:

Relacionamentos de metadados personalizados

Organizações teste: Novos recursos

Uma organização teste é um ambiente dedicado e configurável do Salesforce que pode ser rapidamente executado para diferentes propósitos. Ela pode ser seu próprio ambiente de desenvolvimento pessoal ou você pode criar uma organização teste sem controle para testes automatizados. Você pode criar organizações teste caso tenha ativado o Dev Hub na organização de produção ou em uma organização Developer Edition, ou caso tenha uma organização de teste do Dev Hub. Adicionamos continuamente suporte para novos recursos.

Para obter mais informações, consulte Organizações teste no Guia do desenvolvedor do Salesforce DX.

NESTA SEÇÃO:

Criar organizações teste com mais recursos
Estamos oferecendo mais recursos configuráveis para organizações teste.

Criar organizações teste com mais recursos

Estamos oferecendo mais recursos configuráveis para organizações teste.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Developer, Enterprise, Group e Professional.

Como: Adicione recursos ao seu arquivo de definição da organização teste.

- CacheOnlyKeys
- EncryptionStatisticsInterval
- EncryptionSyncInterval
- MinKeyRotationInterval
- NonprofitCloudCaseManagementUser
- SFDOInsightsDataIntegrityUser

Recursos de organização teste desativados

Esses recursos de organização teste foram descontinuados na versão Summer '20. Se o arquivo de definição de sua organização teste especificar um desses recursos, exclua o recurso do arquivo. A criação da organização teste falhará se o arquivo de definição especificar um recurso descontinuado.

- DensityValue
- ExternalSharing (habilitado por padrão)
- ListCustomSettingCreation (use a API de metadados SchemaSettings.enableListCustomSettingCreation)

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Salesforce DX: Valores de configuração de definição da organização teste Valores

Sandboxes: Novas maneiras eficientes de proteger seus dados usando Data Mask e Acompanhar alterações automaticamente em seu espaço de trabalho local (beta)

Use novas ferramentas para proteger informações de identificação pessoal e outros dados sigilosos em um sandbox. Habilite o rastreamento de origem para Developer e Developer Pro sandboxes (beta). Os comandos do Salesforce CLI para operações de sandbox agora estão disponíveis ao público em geral.

NESTA SEÇÃO:

Novas maneiras eficientes de proteger seus dados usando o Data Mask
Recursos aprimorados lhe dão novas maneiras de proteger todos os seus dados confidenciais. Os administradores podem usar o Data Mask para mascarar automaticamente os dados em um sandbox.

Novas maneiras eficientes de proteger seus dados usando o Data Mask

Recursos aprimorados lhe dão novas maneiras de proteger todos os seus dados confidenciais. Os administradores podem usar o Data Mask para mascarar automaticamente os dados em um sandbox.

Onde:

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

Quem:

Usuários com o perfil Administrador do sistema podem instalar ou atualizar o Data Mask.

Por quê:

Estes aprimoramentos estão disponíveis no Data Mask:

- O Data Mask não publica notificações de alterações feitas a registros em feeds do Chatter durante o processo de mascaramento, mesmo que o rastreamento de feed esteja habilitado para um objeto.
- Uma nova configuração chamada "Única em texto e tipos de campo de área de texto" acrescenta mais caracteres do ID do registro a palavras da biblioteca ou caracteres aleatórios para torná-los únicos. Essa configuração é útil para objetos que tenham regras duplicadas definidas.
- Uma nova opção de configuração chamada Executar no modo serial previne erros causados pela presença de relacionamentos de pesquisa e detalhes mestre.
- Chatter e Email aprimorado não são pré-requisitos para instalar o Data Mask.
- Você não precisa manter a janela do navegador aberta depois de clicar em Executar agora em uma configuração do Data Mask.
- O mascaramento de dados torna todos os endereços de email únicos. Os emails são o campo mais usado em regras duplicadas. Essa alteração garante que nenhum registro seja ignorado durante o mascaramento devido a endereços de email duplicados.
- Novas bibliotecas para códigos postais canadenses e SSN com e sem traços estão disponíveis quando você configura regras de mascaramento.
- Você pode substituir dados confidenciais por dados gerados usando um padrão de sua escolha.
- Uma nova opção de pesquisa localiza rapidamente objetos e campos para mascarar.
- Você pode interromper um trabalho de mascaramento de dados em andamento e habilitar novamente as automações desativadas.
- Você pode clonar configurações de mascaramento existentes para criar novas rapidamente.

Como:

O Data Mask é um pacote gerenciado que você instala e executa em uma organização de produção. Você então executa o processo de mascaramento em qualquer sandbox criado usando a organização de produção.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Proteja os dados do sandbox com a Data Mask do Salesforce

Lightning Design System: Suporte para dispositivos móveis e toque cresce junto com outros aprimoramentos de componente

O Salesforce Lightning Design System (SLDS) inclui os recursos para criar interfaces do usuário consistentes com os princípios, a linguagem de design e as melhores práticas do Salesforce Lightning. Nesta versão, nós nos concentramos na expansão da experiência do usuário para dispositivos móveis e de toque.

Atualizamos com frequência o atual comportamento do componente e corrigimos bugs. Para as alterações mais recentes, consulte a documentação O que há de novo no Sistema de design do Lightning. Essa página lista as alterações pela data em que concluímos a alteração. Essas alterações são implantadas na próxima versão principal do Salesforce. Aqui estão alguns destaques para a Summer '20.

NESTA SEÇÃO:

Melhore a interface do usuário de toque e móvel do seu aplicativo

Use SLDS para proporcionar aos usuários uma experiência mais consistente em dispositivos móveis e de toque.

Atualizações do componente do Lightning Design System

Obtenha mais de componentes e utilitários do SLDS com estes aprimoramentos e correções e bug.

Melhore a interface do usuário de toque e móvel do seu aplicativo

Use SLDS para proporcionar aos usuários uma experiência mais consistente em dispositivos móveis e de toque.

Quando: Frequentemente melhoramos o SLDS. Para as alterações mais recentes, consulte a documentação O que há de novo no Sistema de design do Lightning. Essa página lista as alterações pela data em que concluímos a alteração. Essas alterações são implantadas na próxima versão principal do Salesforce. As alterações a seguir estão na Summer '20.

Como: Use os novos exemplos e documentação para esses componentes SLDS para ver como eles se comportam em um contexto de interface do usuário ou móvel.

- Ícones de botão
- Cartões
- Caixa de seleção
- Botão da caixa de seleção
- Grupo de botões da caixa de seleção
- Opção da caixa de seleção
- Caixa combinada
- Elemento do formulário
- Entrada
- Mapa
- Menus

- Modais
- Caminho
- Pílulas
- Pop-overs
- Indicador de progresso
- Grupo de botões de seleção
- Grupo de seleção
- Slider
- Utilitário de texto

Atualizações do componente do Lightning Design System

Obtenha mais de componentes e utilitários do SLDS com estes aprimoramentos e correções e bug.

Quando: Frequentemente melhoramos o SLDS. Para as alterações mais recentes, consulte a documentação O que há de novo no Sistema de design do Lightning. Essa página lista as alterações pela data em que concluímos a alteração. Essas alterações são implantadas na próxima versão principal do Salesforce. As alterações a seguir estão na Summer '20.

Como: Melhore sua interface de usuário com estas atualizações recentes a componentes do SLDS.

Botões

A cor do texto do botão inverso desabilitada tem uma opacidade de 50%.

Entrada

A entrada relacionada à data alinha-se melhor para Chrome no Android.

Pop-overs

Corrigido um bug relacionado à cor do texto em entradas de formato para a variação do Guia passo a passo.

Anel de progresso

Resolvido um problema do IE11 com o posicionamento do elemento `.slds-progress-ring__progress` definindo configurações de posição mais explícitas.

A recomendação de blueprint usa um elemento `<circle>`, em vez de um elemento `<path>`, quando a conclusão do círculo de progresso é de 100%. Essa alteração resolve um problema de renderização do IE11 com anéis concluídos.

Seletor visual

Adicionada uma variante `Small` ao seletor visual.

Grampo de linha

Adicionado um modificador `X-Small` que trunca o texto depois de duas linhas.

Parceiros de AppExchange: Análise de aplicativo do AppExchange para páginas e aplicativo do Lightning

Saiba como os assinantes usam seus aplicativos e páginas do Lightning explorando dados de Análise de aplicativo do AppExchange.

NESTA SEÇÃO:

Analisar comportamento do assinante com análise de aplicativo do AppExchange
A Análise de aplicativo do AppExchange ajuda você a obter percepção da atividade dos assinantes. Como um parceiro do AppExchange, você pode baixar Instantâneos do assinante que fornecem dados da entidade de organização, pacote e personalizado em um ponto no tempo. Os instantâneos são capturados diariamente às 00h UTC e ficam disponíveis para download imediato.

Analisar comportamento do assinante com análise de aplicativo do AppExchange

A Análise de aplicativo do AppExchange ajuda você a obter percepção da atividade dos assinantes. Como um parceiro do AppExchange, você pode baixar Instantâneos do assinante que fornecem dados da entidade de organização, pacote e personalizado em um ponto no tempo. Os instantâneos são capturados diariamente às 00h UTC e ficam disponíveis para download imediato.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic na Developer Edition.

Quem: O AppExchange App Analytics está disponível apenas para pacotes gerenciados aprovados na revisão de segurança.

Como: Para ativar o AppExchange App Analytics, registre um caso na Comunidade de parceiros do Salesforce.

Captura de alteração de dados: Aprimoramento de evento (beta) e outras alterações

Aprimore suas mensagens de evento com campos, como campos de ID externo e aproveite os outros aprimoramentos.

NESTA SEÇÃO:

Aprimore mensagens de evento de alteração com campos extras (beta)
Com o Aprimoramento de captura de dados de alteração, você pode selecionar campos para sempre incluir em eventos de alteração, mesmo quando não alterados, para ajudar no processamento ou na replicação de dados. Por exemplo, use aprimoramento quando seu aplicativo de replicação precisar de um campo de ID externo para registros correspondentes em um sistema externo. Há suporte para o Aprimoramento de captura de dados de alteração em assinantes baseados em CometD. O Aprimoramento de captura de dados de alteração foi oferecido n última versão e, nesta versão, adicionamos suporte para campos compostos, como os campos Nome do lead, Endereço e localização geográfica.

Receba notificações de evento de alteração para mais um objeto
Com a Captura de alteração de dados, você agora pode receber notificações de alterações de registro para o objeto CommSubscriptionConsent.

Assine o canal /data/ChangeEvents mesmo sem todas as permissões necessárias
As permissões do usuário agora são verificadas na entrega do evento para o canal `/data/ChangeEvents` padrão. Você recebe apenas os eventos de alteração associados a entidades para as quais você tem permissões e não recebe os eventos de alteração restantes. Antes, se você não tivesse as permissões Visualizar todos os dados e Visualizar todos os usuários, não podia assinar o canal `/data/ChangeEvents` e recebia um erro.

Habilitar a criptografia de evento por meio da API de metadados requer um segredo do locatário do barramento de evento
Com essa alteração, você não pode ativar a criptografia de evento em uma organização de Shield Platform Encryption usando o tipo de API de metadados PlatformEncryptionSettings sem um segredo do locatário do Barramento de evento. Antes, se você fizesse isso, os eventos de captura de dados de alteração e os eventos de plataforma eram bloqueados quando nenhum segredo do locatário estava disponível. Agora, você receberá um erro quando nenhum segredo do locatário está disponível.

Aprimore mensagens de evento de alteração com campos extras (beta)

Com o Aprimoramento de captura de dados de alteração, você pode selecionar campos para sempre incluir em eventos de alteração, mesmo quando não alterados, para ajudar no processamento ou na replicação de dados. Por exemplo, use aprimoramento quando seu aplicativo de replicação precisar de um campo de ID externo para registros correspondentes em um sistema externo. Há suporte para o Aprimoramento de captura de dados de alteração em assinantes baseados em CometD. O Aprimoramento de captura de dados de alteração foi oferecido n última versão e, nesta versão, adicionamos suporte para campos compostos, como os campos Nome do lead, Endereço e localização geográfica.

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

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

Como: Você define campos de aprimoramento em um canal e um membro daquele canal. O canal pode ser um canal personalizado ou o canal ChangeEvents. Eventos de canal aprimorados são entregues apenas no canal configurado para aprimoramento. Para adicionar campos de aprimoramento a um membro do canal e a um canal, use o objeto PlatformEventChannelMember na API do conjunto de ferramentas ou na API de metadados.

Esse exemplo usa a API do conjunto de ferramentas para aprimorar o membro AccountChangeEvent no canal personalizado `SalesEvents__chn`. O evento de alteração é aprimorado com dois campos: um campo personalizado (`External_Account_ID__c`) e um campo padrão (`Industry`). O URI da solicitação POST associada é: `/services/data/v49.0/tooling/sobjects/PlatformEventChannelMember`

Corpo da solicitação:

```
{
  "FullName": "SalesEvents_AccountChangeEvent",
  "Metadata": {
    "enrichedFields": [
      {
        "name": "External_Account_ID__c"
      },
      {
        "name": "Industry"
      }
    ],
    "eventChannel": "SalesEvents__chn",
    "selectedEntity": "AccountChangeEvent"
  }
}
```

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor de captura de dados de alteração: Aprimore eventos de alteração com campos extras quando inscrito com CometD (beta)

Receba notificações de evento de alteração para mais um objeto

Com a Captura de alteração de dados, você agora pode receber notificações de alterações de registro para o objeto CommSubscriptionConsent.

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

Como: A Captura de alteração de dados está disponível para todos os objetos personalizados definidos na sua organização do Salesforce e para um subconjunto dos objetos padrão. Selecione os objetos para os quais você deseja obter notificações na página Captura de alteração de dados em Configuração ou criar um canal personalizado.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor de captura de dados de alteração: Selecionar objetos para notificações de alteração

Referência de objeto para o Salesforce e a plataforma do Lightning: CommSubscriptionConsent

Assine o canal `/data/ChangeEvents` mesmo sem todas as permissões necessárias

As permissões do usuário agora são verificadas na entrega do evento para o canal `/data/ChangeEvents` padrão. Você recebe apenas os eventos de alteração associados a entidades para as quais você tem permissões e não recebe os eventos de alteração restantes. Antes, se você não tivesse as permissões Visualizar todos os dados e Visualizar todos os usuários, não podia assinar o canal `/data/ChangeEvents` e recebia um erro.

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

Por quê: Por exemplo, um usuário sem as permissões Visualizar todos os dados e Visualizar todos os usuários, mas com Visualizar tudo em um objeto específico, como Lead, ainda pode assinar o canal `/data/ChangeEvents`. Se os eventos de alteração forem enviados para Conta, Lead e Contato, o usuário receberá eventos apenas para o objeto Lead.

Habilitar a criptografia de evento por meio da API de metadados requer um segredo do locatário do barramento de evento

Com essa alteração, você não pode ativar a criptografia de evento em uma organização de Shield Platform Encryption usando o tipo de API de metadados PlatformEncryptionSettings sem um segredo do locatário do Barramento de evento. Antes, se você fizesse isso, os eventos de captura de dados de alteração e os eventos de plataforma eram bloqueados quando nenhum segredo do locatário estava disponível. Agora, você receberá um erro quando nenhum segredo do locatário está disponível.

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

Cuidado: Você deve criar um segredo do locatário do barramento de eventos na página Gerenciamento de chave em Configuração antes de habilitar a criptografia. Em Configuração, a configuração de criptografia está disponível apenas depois de criar um segredo do locatário do barramento de evento.

Eventos da plataforma: Eventos do status de publicação (piloto)

Seja notificado do status de operações de publicação de evento da plataforma por meio de Eventos do status de publicação.

NESTA SEÇÃO:

Obtenha o status de operações assíncronas de publicação de evento da plataforma (piloto)
Acompanhe quais eventos de plataforma de alto volume foram publicados com sucesso e quais eventos falharam e tome as medidas necessárias. Para ser notificado do status de operações de publicação de evento, habilite eventos de status no seu evento de plataforma de grande volume. Em seguida, assine o evento de plataforma padrão PublishStatusEvent com acionadores do Apex ou clientes CometD.

Usar eventos da plataforma para acionar um fluxo
Antes, apenas instâncias em execução de um fluxo podiam assinar mensagens de evento da plataforma. Por exemplo, uma instância em execução de um fluxo era pausava depois de ele executar algumas ações. Quando uma mensagem de evento de plataforma era recebida, o fluxo era retomado. Agora você pode acionar um fluxo quando uma mensagem de evento de plataforma é recebida.

Obtenha o status de operações assíncronas de publicação de evento da plataforma (piloto)

Acompanhe quais eventos de plataforma de alto volume foram publicados com sucesso e quais eventos falharam e tome as medidas necessárias. Para ser notificado do status de operações de publicação de evento, habilite eventos de status no seu evento de plataforma de grande volume. Em seguida, assine o evento de plataforma padrão PublishStatusEvent com acionadores do Apex ou clientes CometD.

Nota: Fornecemos a funcionalidade Eventos de status de publicação a clientes selecionados por meio de um programa piloto que requer a concordância com termos e condições específicos. Para ser indicado para participar do programa, entre em contato com a Salesforce. Programas piloto estão sujeitos a alterações e não podemos garantir a aceitação. Os Eventos de status de publicação não estarão disponíveis ao público em geral a menos que, ou até que, a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação, em comunicados à imprensa ou em declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico ou independentemente de qualquer condição. Tome decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. Você pode enviar feedback e sugestões para Eventos de status de publicação na Trailblazer Community.

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

Por quê: Você pode obter uma confirmação da operação de publicação enfileirada sem esse recurso piloto, mas não saberá se a operação acabou sendo bem-sucedida. Um status de sucesso no SaveResult retornado significa que a operação de publicação está na fila no Salesforce. A operação será realizada mais tarde, quando recursos do sistema estiverem disponíveis. Algumas falhas são retornadas no SaveResult imediato, como erros de validação ou limite, mas não os erros assíncronos. Em casos raros, operações de publicação enfileiradas podem falhar devido a um erro do sistema. O benefício desse recurso piloto é que você pode descobrir o status eventual de operações de publicação na fila e realizar as ações adequadas.

Como: Para habilitar o recebimento de eventos de status de publicação pra seu evento de plataforma, em Configuração, clique em **Rastrear status de publicação** na página de definição do evento. Ou, na API de metadados, defina o campo `enablePublishStatusTracking` no CustomObject como `true`.

Os resultados da publicação do evento são reunidos em lote em um PublishStatusEvent e agrupados pelo status e o tópico, que é o nome da API do evento. Um PublishStatusEvent não necessariamente corresponde a uma solicitação de publicação. Ele contém os resultados de uma ou mais solicitações que são para o mesmo evento de plataforma e têm o mesmo status de publicação. Cada PublishStatusEvent inclui uma matriz de objetos filho PublishStatusDetail contendo informações sobre cada operação de publicação de evento.

Este exemplo mostra a carga útil para um status de publicação com falha e contém informações para dois eventos. O campo `EventUuid` é um identificador universalmente exclusivo (UUID) que identifica a mensagem do evento e correlaciona o resultado da publicação de cada evento à chamada de publicação original.

```
{
  "schema": "tklL37cct1eXnqi_yPIS7w",
```

```
  "payload": {
    "Status": "FAILURE",
    "AdditionalInfo": null,
    "CreatedById": "005xx000001X83aAAC",
    "CreatedDate": "2020-04-13T20:20:23.573Z",
    "PublishStatusDetails": [
      {
        "Replay": null,
        "EventUuid": "e981b488-81f3-4fcc-bd6f-f7033c9d7ac3",
        "FailureReason":
          "The platform event message could not be published. Try again later.",
        "StatusCode": "PLATFORM_EVENT_PUBLISH_FAILED"
      },
      {
        "Replay": null,
        "EventUuid": "ed5773c8-6848-4eee-99cf-2d3703cc0da3",
        "FailureReason":
          "The platform event message could not be published. Try again later.",
        "StatusCode": "PLATFORM_EVENT_PUBLISH_FAILED"
      }
    ],
    "Topic": "Order_Event__e"
  }
}
```

Use o valor de campo `EventUuid` para combinar o status com o evento publicado. Caso você tenha publicado o evento no Apex, poderá obter o UUID chamando `EventBus.getOperationId(saveResult)`. Caso você tenha publicado o evento usando as APIs do Salesforce, o SaveResult retornado conterá o UUID no campo `message` de Erro. Esse exemplo contém o resultado de salvar de um evento inserido usando a solicitação POST da API REST.

```
{
  "id" : "e01xx0000000001AAA",
  "success" : true,
  "errors" : [ {
    "statusCode" : "OPERATION_ENQUEUED",
    "message" : "e981b488-81f3-4fcc-bd6f-f7033c9d7ac3",
    "fields" : [ ]
  } ]
}
```

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor de eventos da plataforma: Obtenha o status de publicações de evento de plataforma assíncronas (piloto)

Usar eventos da plataforma para acionar um fluxo

Antes, apenas instâncias em execução de um fluxo podiam assinar mensagens de evento da plataforma. Por exemplo, uma instância em execução de um fluxo era pausava depois de ele executar algumas ações. Quando uma mensagem de evento de plataforma era recebida, o fluxo era retomado. Agora você pode acionar um fluxo quando uma mensagem de evento de plataforma é recebida.

CONSULTE TAMBÉM:

Acione um fluxo para ser executado quando uma mensagem de evento de plataforma for recebida

Itens novos e alterados para desenvolvedores

Aqui, você pode encontrar objetos novos e alterados, chamadas, classes, componentes, comandos e mais itens que podem ajudá-lo a personalizar recursos do Salesforce.

NESTA SEÇÃO:

Componentes do Lightning: Itens novos e alterados
Crie a IU facilmente com recursos novos e alterados.

Apex: Itens novos e alterados
Esses namespaces têm classes, métodos, interfaces, enumerações ou exceções novos ou alterados.

ConnectApi (Connect no Apex): Classes e enumerações novas e alteradas
Crie experiências personalizadas no Salesforce usando o Connect no Apex. Aproveite tudo o que o B2B Commerce no Lightning tem a oferecer. Trabalhe com carrinhos, contas gerenciadas externamente, produtos e listas de desejos.

API: Itens novos e alterados
Acesse mais objetos de dados, tipos de metadados e recursos na API versão 49.0.

Salesforce CLI: Comandos novos e alterados
Use o Salesforce CLI para criar ambientes para desenvolvimento e teste, sincronizar o código-fonte, executar testes e controlar o ciclo de vida de seu aplicativo. Leia as notas de versão semanais para aprender sobre atualizações recentes à v49 do plug-in central `salesforcedx`.

Componentes do Lightning: Itens novos e alterados

Crie a IU facilmente com recursos novos e alterados.

NESTA SEÇÃO:

Componentes da Web do Lightning novos e alterados
Crie a interface do usuário facilmente com componentes novos e alterados.

Módulos novos e alterados para componentes da Web do Lightning
Os módulos permitem que você faça mais com os componentes da Web do Lightning.

Componentes Aura novos e alterados
Crie a interface do usuário facilmente com componentes novos e alterados.

Componentes da Web do Lightning novos e alterados

Crie a interface do usuário facilmente com componentes novos e alterados.

Componentes da Web do Lightning alterados

Os seguintes componentes foram alterados.

lightning-badge

Não há suporte para os seguintes atributos.

- `icon-alternative-text` – o texto alternativo usado para descrever o ícone, que é exibido como texto de dica de ferramentas.

- `icon-name` – o nome do Sistema de design do Lightning do ícone a exibir dentro do emblema. Especifique o nome no formato `utility:down`, em que `utility` é a categoria e `down` é o ícone específico a ser exibido.
- `icon-position` – a posição para o ícone dentro do emblema. Especifique o valor `start` para exibir o ícone antes do texto ou `end` para exibi-lo após o texto. O padrão é `start`.

lightning-breadcrumb

Não há suporte para os métodos a seguir.

- `blur()` – remove o foco no link.
- `focus()` – define o foco no link.

lightning-datatable

Colunas com o tipo de dados `text` mudaram.

- A ação Cortar texto agora mostra apenas o texto truncado da primeira linha. Antes, quando o conteúdo continha caracteres de nova linha, a tabela exibia texto truncado para cada nova linha. A ação Quebrar texto não preserva mais espaço em branco extra no conteúdo, e as quebras de linha e palavras com hífens precisam se ajustar à coluna.
- Os valores booleanos agora exibem "true" ou "false". Antes, uma coluna com o tipo de dados `text` exibia uma coluna vazia para valores boolianos. Recomendamos que você use o tipo de dados `boolean` para exibir o ícone `utility:check` para um campo que retorne true.
- Os valores de moeda agora são exibidos como um número não formatado. Antes, uma coluna com o tipo de dados `text` exibia uma coluna vazia para valores de moeda. Recomendamos que você use o tipo de dado `currency` para formatar corretamente seus valores de moeda.

O atributo a seguir é novo.

- `column-widths-mode` – especifica como as larguras de coluna são calculadas. Defina como `fixed` para colunas com larguras iguais. Defina como `auto` para larguras de coluna com base na largura do conteúdo da coluna e na largura da tabela. O padrão é `fixed`.

A seguinte propriedade para o atributo `columns` é nova.

- `hideDefaultActions` – especifica se as ações de cabeçalho padrão estão disponíveis em uma coluna. O padrão é false.

lightning-file-upload

Os atributos a seguir são novos.

- `file-field-name` – especifica o nome da API de um campo personalizado no objeto ContentVersion que pode ser usado para habilitar usuários convidados a carregar arquivos a um registro.
- `file-field-value` – especifica um valor para o campo personalizado definido por `file-field-name`.

lightning-input

O tipo de entrada `color` mudou.

- Há suporte para o evento `commit`.

O tipo de entrada `number` mudou.

- Os atalhos `k`, `K`, `m`, `M`, `b`, `B`, `t` e `T` são permitidos. Por exemplo, na localidade en-US, quando você insere `1k`, o campo exibe `1,000`. Inserir `1m` resulta em `1,000,000`. Quando o campo de entrada está em foco, ele exibe o número multiplicado. Por exemplo, inserir `1k` resulta em `1,000` em desfoque e `1000` quando a entrada é focada novamente. Você não pode usar esses atalhos ao atribuir de maneira programática os valores de entrada ao atributo `value`.

Os tipos de entrada `date` e `datetime` mudaram.

- Na visualização do mês atual do seletor de data, você agora pode selecionar uma data no mês anterior e no mês seguinte. Antes, as datas do mês anterior e do mês seguinte eram desabilitadas na visualização do mês atual, a menos que você fosse diretamente para esses meses.

- Quando você especifica os valores `min` e `max`, os usuários ainda podem selecionar uma data fora do intervalo mínimo e máximo. Porém, o evento `blur` aciona o campo para exibir uma mensagem de erro de validação.
- Os nomes dos meses e dos dias da semana no seletor de data agora usam sua configuração de idioma do Salesforce. Antes, esses nomes usavam sua configuração de localidade.

`lightning-input-address`

Os valores de espaço reservado padrão foram removidos porque eles duplicam os rótulos de campo e não eram úteis para leitores de tela. No momento, não há suporte para adicionar um valor de espaço reservado em campos compostos de endereço.

`lightning-input-field`

Os campos de pesquisa agora têm suporte no aplicativo Salesforce móvel. Ao usar o aplicativo móvel, os usuários podem fazer uma pesquisa para um objeto com suporte. A pesquisa móvel não tem suporte para a criação de um novo registro usando o menu suspenso do campo de pesquisa.

Os campos de nome agora têm suporte para os campos Nome do meio e Sufixo em registros de contato, lead e usuário. Para exibir o campo composto por nome completo, especifique `field-name="Name"`. Como alternativa, exiba os campos individualmente usando um componente `lightning-input-field` separado para cada campo. Passe `FirstName`, `MiddleName` ou `LastName` para o atributo `field-name` para cada componente.

> Nota: Para habilitar campos de Nome do meio e Sufixo, em Configuração, insira *`Interface do usuário`* na caixa Busca rápida e selecione **Interface do usuário**. No Lightning Experience, a página **Interface do usuário** é o último item no nó Interface do usuário. Na página Interface do usuário, selecione **Habilitar nomes do meio para nomes de pessoas** e **Habilitar sufixos de nome para nomes de pessoa**.

Os tipos de dados de campo `date` e `datetime` mudaram.

- Na visualização do mês atual do seletor de data, você agora pode selecionar uma data no mês anterior e no mês seguinte. Antes, as datas do mês anterior e do mês seguinte eram desabilitadas na visualização do mês atual, a menos que você fosse diretamente para esses meses.
- Os nomes dos meses e dias da semana no seletor de data agora usam sua configuração de idioma do Salesforce. Antes, esses nomes usavam sua configuração de localidade.

O tipo de campo de nome foi alterado.

- O campo constituinte do sufixo agora tem suporte. Para habilitar esse campo, em Configuração, insira *`Interface do usuário`* na caixa Busca rápida e selecione **Interface do usuário**. No Lightning Experience, a página **Interface do usuário** é o último item no nó Interface do usuário. Na página Interface do usuário, selecione **Habilitar sufixos de nome para nomes de pessoa**.

`lightning-map`

O atributo a seguir foi alterado.

- `map-markers` – marcas HTML que você inclui nas propriedades `title` e `description` não têm suporte por questões de segurança. As marcas são exibidas como marcação sem escape na lista de locais e na janela de informações.

`lightning-tabset`

O método a seguir é novo.

- `focus` – aplique foco na guia que está selecionada.

`lightning-tree-grid`

Agora há suporte para os tipos a seguir para a primeira coluna de dados na tabela.

- `button` – exibe um botão usando `lightning-button`.

- `button-icon` – exibe um ícone de botão usando `lightning-button-icon`.

CONSULTE TAMBÉM:

Biblioteca de componentes

Módulos novos e alterados para componentes da Web do Lightning

Os módulos permitem que você faça mais com os componentes da Web do Lightning.

Novos módulos

Os módulos a seguir agora estão disponíveis.

`lightningsnapin/baseChatHeader`
Habilita o uso de um componente de cabeçalho de chat personalizado para mensagens de chat no Serviço integrado do Service Cloud. O cabeçalho de chat personalizado pode ser selecionado em Configuração de chat do Serviço integrado. Seu componente personalizado deve especificar o destino `lightningSnapin__ChatHeader` no arquivo de configuração `js-meta.xml`. Para obter mais informações, consulte Aprimorar conversas com um cabeçalho de chat aprimorado.

`@salesforce/community`
Importe informações de contexto sobre a comunidade atual ao desenvolver componentes da Web do Lightning para comunidades do Lightning. Para obter mais informações, consulte Obter informações sobre a comunidade do Lightning atual.

`@salesforce/customPermission`
Personalize o comportamento de um componente com base em se o usuário atual tem uma permissão específica. Para obter mais informações, consulte Verificar permissões do usuário para Componentes da Web do Lightning.

Módulos alterados

Os módulos a seguir foram alterados.

`@salesforce/i18n`
O módulo de internacionalização tem duas novas propriedades.

- `number.decimalSeparator` – o símbolo do separador decimal (`,`).
- `number.groupingSeparator` – o símbolo do separador de agrupamento (`.`).

`lightning/messageService`
O método `subscribe()` mudou. O parâmetro ***`subscriberOptions`*** agora é opcional. Antes, você precisava passar `{scope: APPLICATION_SCOPE}`, e a comunicação por um canal de mensagens ocorria entre componentes em qualquer ponto do aplicativo.

Agora, se você não passar um valor, a comunicação em um canal de mensagem será limitada a componentes em uma guia de navegação ativa, um item de navegação ativo ou um item de utilitário. Os itens de utilitário estão sempre ativos. Uma guia ou item de navegação está ativo quando é selecionado. Guias e itens de navegação incluem:

- Guias de navegação padrão
- Guias do espaço de trabalho de navegação do console
- Subguias de navegação do console
- Itens de navegação do console

Componentes Aura novos e alterados

Crie a interface do usuário facilmente com componentes novos e alterados.

Componentes Aura alterados

Os seguintes componentes foram alterados.

lightning:badge

Não há suporte para os seguintes atributos.

- `iconAlternativeText` – o texto alternativo usado para descrever o ícone, que é exibido como texto de dica de ferramentas. Esse atributo é opcional, já que um rótulo de texto é necessário no componente.
- `iconName` – o nome do Sistema de design do Lightning do ícone a exibir dentro do emblema. Especifique o nome no formato `utility:down`, em que `utility` é a categoria e `down` é o ícone específico a ser exibido.
- `iconPosition` – a posição para o ícone dentro do emblema. Especifique o valor `start` para exibir o ícone antes do texto ou `end` para exibi-lo após o texto. O padrão é `start`.

lightning:breadcrumb

Não há suporte para os métodos a seguir.

- `blur()` – remove o foco no link.
- `focus()` – define o foco no link.

lightning:datatable

Colunas com o tipo de dados `text` mudaram.

- A ação Cortar texto agora mostra apenas o texto truncado da primeira linha. Antes, quando o conteúdo continha caracteres de nova linha, a tabela exibia texto truncado para cada nova linha. A ação Quebrar texto não preserva mais espaço em branco extra no conteúdo, e as quebras de linha e palavras com hífens precisam se ajustar à coluna.
- Os valores booleanos agora exibem "true" ou "false". Antes, uma coluna com o tipo de dados `text` exibia uma coluna vazia para valores boolianos. Recomendamos que você use o tipo de dados `boolean` para exibir o ícone `utility:check` para um campo que retorne true.
- Os valores de moeda agora são exibidos como um número não formatado. Antes, uma coluna com o tipo de dados `text` exibia uma coluna vazia para valores de moeda. Recomendamos que você use o tipo de dado `currency` para formatar corretamente seus valores de moeda.

O atributo a seguir é novo.

- `columnWidthsMode` – especifica como as larguras de coluna são calculadas. Defina como `fixed` para colunas com larguras iguais. Defina como `auto` para larguras de coluna com base na largura do conteúdo da coluna e na largura da tabela. O padrão é `fixed`.

A seguinte propriedade para o atributo `columns` é nova.

- `hideDefaultActions` – especifica se as ações de cabeçalho padrão estão disponíveis em uma coluna. O padrão é false.

lightning:fileUpload

Os atributos a seguir são novos.

- `fileFieldName` – especifica o nome da API de um campo personalizado no objeto ContentVersion que pode ser usado para habilitar usuários convidados a carregar arquivos a um registro.
- `fileFieldValue` – especifica um valor para o campo personalizado definido por `fileFieldName`.

lightning:input

O tipo de entrada `color` mudou.

- Há suporte para o evento `commit`.

O tipo de entrada `number` mudou.

- Os atalhos `k`, `K`, `m`, `M`, `b`, `B`, `t` e `T` são permitidos. Por exemplo, na localidade en-US, quando você insere `1k`, o campo exibe `1,000`. Inserir `1m` resulta em `1,000,000`. Quando o campo de entrada está em foco, ele exibe o número multiplicado. Por exemplo, inserir `1k` resulta em `1,000` em desfoque e `1000` quando a entrada é focada novamente. Você não pode usar esses atalhos ao atribuir de maneira programática os valores de entrada ao atributo `value`.

Os tipos de entrada `date` e `datetime` mudaram.

- Na visualização do mês atual do seletor de data, você agora pode selecionar uma data no mês anterior e no mês seguinte. Antes, as datas do mês anterior e do mês seguinte eram desabilitadas na visualização do mês atual, a menos que você fosse diretamente para esses meses.
- Quando você especifica os valores `min` e `max`, os usuários ainda podem selecionar uma data fora do intervalo mínimo e máximo. Porém, o evento `blur` aciona o campo para exibir uma mensagem de erro de validação.
- Os nomes dos meses e dos dias da semana no seletor de data agora usam sua configuração de idioma do Salesforce. Antes, esses nomes usavam sua configuração de localidade.

`lightning:inputAddress`

Os valores de espaço reservado padrão foram removidos porque eles duplicam os rótulos de campo e não eram úteis para leitores de tela. No momento, não há suporte para adicionar um valor de espaço reservado em campos compostos de endereço.

`lightning:inputField`

Os campos de pesquisa agora têm suporte no aplicativo Salesforce móvel. Ao usar o aplicativo móvel, os usuários podem fazer uma pesquisa para um objeto com suporte. A pesquisa móvel não tem suporte para a criação de um novo registro usando o menu suspenso do campo de pesquisa.

Os campos de nome agora têm suporte para os campos Nome do meio e Sufixo em registros de contato, lead e usuário. Para exibir o campo composto por nome completo, especifique `fieldName="Name"`. Como alternativa, exiba os campos individualmente usando um componente `lightning:inputField` separado para cada campo. Passe `FirstName`, `MiddleName` ou `LastName` para o atributo `fieldName` para cada componente.

> Nota: Para habilitar campos de Nome do meio e Sufixo, em Configuração, insira *`Interface do usuário`* na caixa Busca rápida e selecione **Interface do usuário**. No Lightning Experience, a página **Interface do usuário** é o último item no nó Interface do usuário. Na página Interface do usuário, selecione **Habilitar nomes do meio para nomes de pessoas** e **Habilitar sufixos de nome para nomes de pessoa**.

Os tipos de dados de campo `date` e `datetime` mudaram.

- Na visualização do mês atual do seletor de data, você agora pode selecionar uma data no mês anterior e no mês seguinte. Antes, as datas do mês anterior e do mês seguinte eram desabilitadas na visualização do mês atual, a menos que você fosse diretamente para esses meses.
- Os nomes dos meses e dias da semana no seletor de data agora usam sua configuração de idioma do Salesforce. Antes, esses nomes usavam sua configuração de localidade.

`lightning:map`

O atributo a seguir foi alterado.

- `mapMarkers` – marcas HTML que você inclui nas propriedades `title` e `description` não têm suporte por questões de segurança. As marcas são exibidas como marcação sem escape na lista de locais e na janela de informações.

`lightning:messageChannel`

O método `subscribe()` mudou. O atributo `scope` agora é opcional.

Agora, se você não passar um valor, a comunicação em um canal de mensagem será limitada a componentes em uma guia de navegação ativa, um item de navegação ativo ou um item de utilitário. Os itens de utilitário estão sempre ativos. Uma guia ou item de navegação está ativo quando é selecionado. Guias e itens de navegação incluem:

- Guias de navegação padrão
- Guias do espaço de trabalho de navegação do console
- Subguias de navegação do console
- Itens de navegação do console

Para receber mensagens em um canal de mensagens de qualquer lugar no aplicativo, defina `scope` como `"APPLICATION"`.

`lightning:treeGrid`

Agora há suporte para os tipos a seguir para a primeira coluna de dados na tabela.

- `button` – exibe um botão usando `lightning:button`.
- `button-icon` – exibe um ícone de botão usando `lightning:buttonIcon`.

CONSULTE TAMBÉM:

Biblioteca de componentes

Apex: Itens novos e alterados

Esses namespaces têm classes, métodos, interfaces, enumerações ou exceções novos ou alterados.

NESTA SEÇÃO:

Namespace do AppLauncher

O namespace do AppLauncher tem estes novos métodos.

Namespace do esquema

O namespace do Esquema tem classes, métodos, interfaces, enumerações ou exceções novos ou alterados.

Namespace do sistema

O namespace do Sistema tem classes, métodos, interfaces, enumerações ou exceções novos ou alterados.

CONSULTE TAMBÉM:

Apex: Novos recursos

Namespace do AppLauncher

O namespace do AppLauncher tem estes novos métodos.

Métodos novos ou alterados em classes existentes

Obtenha o URL de login único para um subdomínio da comunidade

Use o novo método `getCommunityDomainSsoUrl(startUrl, developerName)` na classe `AppLauncher.SocialLoginController`.

Namespace do esquema

O namespace do Esquema tem classes, métodos, interfaces, enumerações ou exceções novos ou alterados.

Métodos novos ou alterados em classes existentes

Obtenha a opção de descrição eficaz usada pelo sistema para o SObject
Use o novo método `getSObjectDescribeOption` na classe `Schema.DescribeSObjectResult`.

Namespace do sistema

O namespace do Sistema tem classes, métodos, interfaces, enumerações ou exceções novos ou alterados.

Métodos novos ou alterados em classes existentes

Inicie um serviço de verificação para os métodos de verificação de email, telefone (SMS) e Salesforce Authenticator
Use o novo método `initVerificationMethod(method)` na classe `System.UserManagement`.

Conclua o serviço de verificação para os métodos de verificação email, telefone (SMS), Salesforce Authenticator, senha ou senha única baseada em tempo (TOTP)
Use o novo método `verifyVerificationMethod(method)` na classe `System.UserManagement`.

Use algoritmos de assinatura e criptografia mais fortes com métodos Crypto
Use os novos valores RSA-SHA384 e RSA-SHA512 no parâmetro algorithmName em `Crypto.sign`, `Crypto.signWithCertificate`, `Crypto.signXML()` e `Crypto.verify()` (métodos) na classe `System.Crypto`.

Imponha segurança em nível de campo e objeto para campos de relacionamento
Use o método `stripInaccessible` na classe `System.Security`.

ConnectApi (Connect no Apex): Classes e enumerações novas e alteradas

Crie experiências personalizadas no Salesforce usando o Connect no Apex. Aproveite tudo o que o B2B Commerce no Lightning tem a oferecer. Trabalhe com carrinhos, contas gerenciadas externamente, produtos e listas de desejos.

Muitas ações de recurso da API REST do Connect são expostas como métodos estáticos em classes do Apex no namespace `ConnectApi`. Esses métodos usam outras classes `ConnectApi` para entrada e retorno de informações. Chamamos o namespace do `ConnectApi` de *Connect no Apex*.

NESTA SEÇÃO:

Alteração de nome do Chatter no Apex
Alteramos o nome de Chatter no Apex para Connect no Apex para refletir melhor a natureza dos métodos no namespace `ConnectApi`.

Classes do Connect no Apex novas e alteradas
Essas classes são novas ou foram alteradas.

Classes de entrada novas e alteradas do Connect no Apex
Estas classes de entrada são novas ou têm alterações.

Connect novo e alterado em classes de saída do Apex
Estas classes de saída são novas ou têm alterações.

Enumerações do Connect no Apex novas e alteradas

Essas enumerações são novas ou foram alteradas.

CONSULTE TAMBÉM:

Conectar a API REST

Guia do desenvolvedor do Apex: Namespace da ConnectApi

Guia do desenvolvedor da API REST do Connect

Alteração de nome do Chatter no Apex

Alteramos o nome de Chatter no Apex para Connect no Apex para refletir melhor a natureza dos métodos no namespace `ConnectApi`.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo móvel em todas as edições, exceto na edição Personal.

Por quê: O namespace `ConnectApi` tem suporte para muitos recursos fora do Chatter. Por exemplo, esta versão introduz 40 métodos do B2B Commerce no Lightning e muito mais classes que não são do Chatter. Queríamos um nome que representasse melhor todos os métodos e classes que não são do Chatter.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Apex: Namespace da ConnectApi

Classes do Connect no Apex novas e alteradas

Essas classes são novas ou foram alteradas.

B2B Commerce no Lightning

Os métodos a seguir estão na classe `ConnectApi.CommerceCart`.

Adicionar um lote de até 100 itens a um carrinho

- `addItemsToCart(webstoreId, effectiveAccountId, activeCartOrId, cartItems)`

Adicionar um item ao carrinho

- `addItemToCart(webstoreId, effectiveAccountId, activeCartOrId, cartItemInput)`

Criar um carrinho

- `createCart(webstoreId, cart)`

Excluir um carrinho

- `deleteCart(webstoreId, effectiveAccountId, activeCartOrId)`

Excluir um item de um carrinho

- `deleteCartItem(webstoreId, effectiveAccountId, activeCartOrId, cartItemId)`

Obter itens do carrinho

- `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)`

Obter um carrinho

- `getCartSummary(webstoreId, effectiveAccountId, activeCartOrId)`

Obter um carrinho ou criar um carrinho ativo, caso não exista um

- `getOrCreateActiveCartSummary(webstoreId, effectiveAccountId, activeCartOrId)`

Atualizar um item em um carrinho

- `updateCartItem(webstoreId, effectiveAccountId, activeCartOrId, cartItemId, cartItem)`

Os métodos a seguir estão na classe `ConnectApi.CommerceCatalog`.

Obter um produto

- `getProduct(webstoreId, productId, effectiveAccountId, fields, excludeFields, mediaGroups, excludeMedia, excludeEntitlementDetails, excludePrimaryProductCategory)`

Obter uma categoria de produto

- `getProductCategory(webstoreId, productCategoryId, effectiveAccountId, fields, excludeFields, mediaGroups, excludeMedia)`

Obtenha o caminho da categoria do produto da categoria raiz para a categoria atual

- `getProductCategoryPath(webstoreId, productCategoryId)`

Os métodos a seguir estão na classe `ConnectApi.CommerceStorePricing`.

Obtenha a lista e o preço do comprador para um produto

- `getProductPrice(webstoreId, productId, effectiveAccountId)`

Obtenha o preço para vários produtos

- `getProductPrices(webstoreId, effectiveAccountId, pricingInput)`

Os métodos a seguir estão na classe `ConnectApi.CommerceWishlist`.

Adicionar um item à lista de desejos

- `addItemToWishlist(webstoreId, wishlistId, wishlistItemInput)`
- `addItemToWishlist(webstoreId, effectiveAccountId, wishlistId, wishlistItemInput)`

Adicionar uma lista de desejos ao carrinho

- `addWishlistToCart(webstoreId, wishlistId)`
- `addWishlistToCart(webstoreId, wishlistId, effectiveAccountId)`
- `addWishlistToCartWithCartId(webstoreId, wishlistId, cartId)`
- `addWishlistToCartWithCartId(webstoreId, wishlistId, cartId, effectiveAccountId)`

Criar uma lista de desejos

- `createWishlist(webstoreId, wishlistInput)`
- `createWishlist(webstoreId, effectiveAccountId, wishlistInput)`

Excluir uma lista de desejos

- `deleteWishlist(webstoreId, wishlistId)`

Obter uma lista de desejos

- `getWishlist(webstoreId, wishlistId)`
- `getWishlist(webstoreId, effectiveAccountId, wishlistId)`

Obter itens da lista de desejos

- `getWishlistItems(webstoreId, effectiveAccountId, wishlistId)`
- `getWishlistItems(webstoreId, effectiveAccountId, wishlistId, pageParam)`
- `getWishlistItems(webstoreId, effectiveAccountId, wishlistId, pageParam, pageSize)`

Obter resumos da lista de desejos

- `getWishlistSummaries(webstoreId)`
- `getWishlistSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, wishlistId, includeDisplayedList)`
- `getWishlistSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, includeDisplayedList)`

Remover um item da lista de desejos

- `removeWishlistItem(webstoreId, effectiveAccountId, wishlistId, wishlistItemId)`

O método a seguir está na classe `ConnectApi.ExternalManagedAccount`.

Obter contas gerenciadas externamente

- `getExternalManagedAccounts(webstoreId)`

Missões

O método a seguir está na classe `ConnectApi.Missions`.

Purgar a atividade da missão para todos os usuários

- `purgeUserMissionsActivities(communityId)`

Gerenciamento de pedidos

Esses novos métodos estão na classe `OrderSummary`.

Visualizar os valores do pedido de alteração esperado para uma ação de ajuste de preço proposta

- `adjustPreview(orderSummaryId, adjustInput)`

Enviar uma ação de ajuste de preço

- `adjustSubmit(orderSummaryId, adjustInput)`

Esse método alterado está na classe `OrderSummaryCreation`.

Criar um resumo do pedido para representar um pedido gerenciado por um sistema externo

- `createOrderSummary(orderSummaryInput)`

Personalização

Os métodos a seguir estão na classe `Personalization`.

Crie novos tipos de metas de público

- `createTargets(communityId, target)`

Obter informações de destino para uma lista de IDs de destino separados por vírgulas

- `getTargetBatch(communityId, targetIds)`

Esse método foi introduzido na versão 48.0, mas omitido da documentação.

Classes de entrada novas e alteradas do Connect no Apex

Estas classes de entrada são novas ou têm alterações.

B2B Commerce no Lightning

`ConnectApi.CartInput`

Essa nova classe de entrada tem estas propriedades.

- `currencyIsoCode` – código de moeda ISO 4217 de três letras associado ao carrinho.
- `effectiveAccountId` – ID da conta para a qual a solicitação é feita.
- `name` – nome do carrinho.
- `type` – tipo de carrinho. O valor é `Cart`.

`ConnectApi.CartItemInput`

Essa nova classe de entrada tem estas propriedades.

- `productId` – ID do produto.
- `quantity` – quantidade do item no carrinho.
- `type` – tipo de item em um carrinho. O valor é `Product`.

`ConnectApi.PricingInput`

Essa nova classe de entrada tem esta propriedade.

- `pricingLineItems` – itens de linha para precificação.

`ConnectApi.PricingLineItemInput`

Essa nova classe de entrada tem esta propriedade.

- `productId` – ID do produto a precificar.

`ConnectApi.WishlistInput`

Essa nova classe de entrada tem estas propriedades.

- `name` – nome da lista de desejos.
- `products` – lista de produtos a serem adicionados à lista de permissões.

`ConnectApi.WishlistItemInput`

Essa nova classe de entrada tem esta propriedade.

- `productId` – ID do produto a ser atualizado ou adicionado à lista de permissões.

Gerenciamento de pedidos

`ConnectApi.AdjustItemInputRepresentation`

Essa nova classe de entrada tem estas propriedades.

- `adjustmentType` – descreve como o valor é calculado. É possível ter um destes valores:
  - `AmountWithTax` – valor da quantia do ajuste, incluindo impostos.
  - `AmountWithoutTax` – valor da quantia do ajuste, sem incluir impostos. O imposto é calculado sobre o valor e adicionado.

  - `Percentage` – valor do montante é um desconto percentual. É dividido por 100 e então multiplicado pelo TotalPrice e o TotalTaxAmount do OrderItemSummary para determinar o montante de ajuste.
- `amount` – valor usado para calcular o montante do ajuste conforme descrito por adjustmentType. Deve ser um valor negativo.
- `description` – descrição do ajuste.
- `orderItemSummaryId` – ID do OrderItemSummary.
- `reason` – razão para o ajuste. O valor deve corresponder a um dos valores da lista de opções no campo Motivo do objeto OrderItemSummaryChange.

`ConnectApi.AdjustOrderItemSummaryInputRepresentation`
Essa nova classe de entrada tem esta propriedade.

- `adjustItems` – lista de ajustes de preço a OrderItemSummaries.

`ConnectApi.EnsureRefundsAsyncInputRepresentation`
Essa classe de entrada tem esta nova propriedade.

- `excessFundsAmount` – valor do excesso de fluidos a reembolsar.

`ConnectApi.OrderSummaryInputRepresentation`
Essa classe de entrada tem esta nova propriedade.

- `orderLifeCycleType` – especifica se o pedido é gerenciado no Gerenciamento de pedidos do Salesforce ou por um sistema externo. É possível ter um destes valores:
  - `MANAGED` – gerenciado no Gerenciamento de pedidos do Salesforce.
  - `UNMANAGED` – gerenciado por um sistema externo.

Personalização

`ConnectApi.TargetInput`
Essa classe de entrada tem essa propriedade alterada.

- `targetType` – essa propriedade oferece suporte aos valores novos a seguir.
  - `NavigationLinkSet`
  - `Tópico`
  - `CollaborationGroup`
  - `KnowledgeArticle`
  - `ContentDocument`
  - `ManagedContent`
  - `Relatório`
  - `Painel`

Connect novo e alterado em classes de saída do Apex

Estas classes de saída são novas ou têm alterações.

B2B Commerce no Lightning

`ConnectApi.AbstractCartItem`

Essa nova classe de saída abstrata é uma superclasse de `ConnectApi.CartItem` e `ConnectApi.CartItemWithoutPrice`. Ela tem estas propriedades.

- `cartId` – ID do carrinho.
- `cartItemId` – ID do item.
- `messagesSummary` – resumo de mensagens para o item.
- `name` – nome do item.
- `productDetails` – resumo dos detalhes do produto.
- `productId` – ID do produto.
- `quantity` – quantidade do item.
- `type` – tipo de item em um carrinho. Os valores são:
  - `DeliveryCharge`
  - `Product`

`ConnectApi.CartItem`

Essa nova classe de saída é uma subclasse de `ConnectApi.AbstractCartItem` e tem estas propriedades.

- `listPrice` – preço de lista para o item.
- `salesPrice` – preço de vendas para o item.
- `totalAmount` – valor total do item.
- `totalListPrice` – preço de lista total para o item.
- `totalPrice` – preço total para o item, incluindo ajustes, mas excluindo impostos.
- `totalTax` – total de impostos para o item.

`ConnectApi.CartItemCollection`

Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `cartItems` – coleção de resultados do item do carrinho.
- `cartSummary` – resumo do carrinho.
- `currentPageToken` – token que identifica a página atual.
- `currentPageUrl` – URL da API REST do Connect identificando a página atual.
- `hasErrors` – especifica se pelo menos um dos resultados contém um erro.
- `nextPageToken` – token que identifica a próxima página ou `null` se não houver uma próxima página.
- `nextPageUrl` – URL da API REST do Connect que identifica a próxima página ou `null` se não houver uma próxima página.
- `previousPageToken` – token que identifica a página anterior ou `null` se não houver uma página anterior.
- `previousPageUrl` – URL da API REST do Connect que identifica a página anterior ou `null` se não houver uma página anterior.

`ConnectApi.CartItemProduct`

Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `fields` – mapa dos campos e valores do produto.
- `name` – nome do produto.
- `productId` – ID do produto.
- `sku` – SKU do produto.

- `thumbnailImage` – imagem em miniatura do produto.

`ConnectApi.CartItemResult`
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `cartItem` – item do carrinho.
- `message` – mensagem quando a solicitação não obtém sucesso.
- `status` – status da solicitação.

`ConnectApi.CartItemWithoutPrice`
Essa nova classe de saída é uma subclasse de `ConnectApi.AbstractCartItem` e não tem propriedades adicionais.

`ConnectApi.CartMessage`
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `message` – mensagem do carrinho.
- `messageId` – ID do objeto que fornece a mensagem.
- `relatedEntityId` – ID da entidade, por exemplo, carrinho, item do carrinho ou imposto do carrinho, associado à mensagem.
- `severity` – gravidade da mensagem do carrinho. Os valores são:
  - `Error`
  - `Info`
  - `Warning`
- `type` – tipo de mensagem. Os valores padrão incluem `Inventory`, `Taxes`, `Pricing`, `Shipping`, `Entitlement`, `SystemError` e `Other`.
- `visible` – especifica se a mensagem está visível (`true`) ou foi ignorada (`false`).

`ConnectApi.CartMessagesSummary`
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `errorCount` – se o resumo for para uma única entidade; a contagem de mensagens com o nível de gravidade `Error`.
- `hasErrors` – especifica se há mensagens relacionadas à entidade (`true`) ou não (`false`).
- `limitedMessages` – se o resumo for para uma única entidade, uma lista limitada de mensagens relacionadas à entidade. Caso contrário, cada mensagem poderá ser relacionada ao carrinho ou a outra entidade relacionada ao carrinho.
- `relatedEntityId` – se o resumo for para uma única entidade, o ID da entidade relacionada. Caso contrário, cada mensagem poderá ser relacionada ao carrinho ou a outra entidade relacionada ao carrinho.

`ConnectApi.CartSummary`
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `accountId` – ID da conta para o carrinho.
- `cartId` – ID do carrinho.
- `currencyIsoCode` – código de moeda ISO 4217 de três letras associado ao carrinho.
- `grandTotalAmount` – valor total geral, incluindo frete e impostos para itens no carrinho, na moeda do carrinho.
- `name` – nome do carrinho.
- `ownerId` – ID do proprietário do carrinho.
- `status` – status do carrinho. Os valores são:
  - `Active` – o carrinho está ativo.
  - `Checkout` – o carrinho está na fase de checkout.
  - `Closed` – o carrinho está fechado.

    - `Processing` – o carrinho está em processamento.
- `totalChargeAmount` – valor total para o envio e outros encargos na moeda do carrinho.
- `totalListPrice` – preço de lista total para o carrinho.
- `totalProductAmount` – valor total, incluindo descontos, mas excluindo frete e impostos, para os itens do produto no carrinho.
- `totalProductCount` – contagem total de itens no carrinho.
- `totalTaxAmount` – valor total do imposto para o carrinho, incluindo impostos sobre frete, se aplicáveis.
- `type` – tipo de carrinho. O valor é `Cart`.
- `uniqueProductCount` – contagem total de itens exclusivos, ou SKUs, no carrinho.
- `webstoreId` – ID da loja da Web do carrinho.

`ConnectApi.ExternalManagedAccountCollectionOutput`

Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `externalManagedAccounts` – coleção de contas gerenciadas externamente.
- `totalExternalManagedAccounts` – número total de contas gerenciadas externamente.

`ConnectApi.ExternalManagedAccountOutput`

Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `accountId` – ID da conta gerenciada por outra conta.
- `externalManagedAccountId` – ID do registro da conta gerenciada externa.

`ConnectApi.PriceAdjustmentSchedule`

Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `id` – ID da programação de ajuste de preço.
- `priceAdjustmentTiers` – lista de níveis de ajuste de preço.

`ConnectApi.PriceAdjustmentTier`

Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `adjustmentType` – tipo de ajuste de preço para o nível. Os valores são:
    - `AmountBasedAdjustment` – o preço é ajustado por um valor especificado.
    - `PercentageBasedAdjustment` – o preço é ajustado por um percentual especificado.
- `adjustmentValue` – valor de ajuste para o nível.
- `id` – ID do nível de ajuste de preço.
- `lowerBound` – limite inferior do nível.
- `tierUnitPrice` – preço unitário do nível.
- `upperBound` – limite superior do nível.

`ConnectApi.PricingResult`

Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `currencyIsoCode` – código de moeda ISO 4217 de três letras associado ao produto.
- `error` – código e mensagem de erro.
- `pricingLineItemResults` – itens de linha do resultado da precificação.
- `success` – especifica se a execução foi bem-sucedida (`true`) ou não (`false`).

`ConnectApi.PricingResultLineItem`
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `error` – código e mensagem de erro.
- `listPrice` – preço de lista para o produto.
- `pricebookEntryId` – ID da entrada do catálogo de preços.
- `productId` – ID do produto a precificar.
- `success` – especifica se a execução foi bem-sucedida (`true`) ou não (`false`).
- `unitPrice` – preço unitário para o produto.

`ConnectApi.ProductCategoryData`
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `description` – descrição da categoria.
- `id` – ID da categoria.
- `name` – nome da categoria.

`ConnectApi.ProductCategoryDetail`
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `bannerImage` – imagem de banner da categoria de produto.
- `fields` – lista de campos para a categoria do produto.
- `id` – ID da categoria de produto.
- `mediaGroups` – lista de grupos de mídia da categoria do produto.
- `tileImage` – imagem de bloco da categoria de produto.

`ConnectApi.ProductCategoryMedia`
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `alternateText` – texto alternativo para a mídia da categoria do produto.
- `contentVersionId` – ID da última versão do conteúdo pública se a mídia for armazenada como um ContentDocument. Se a imagem for um URL externo fornecido pelo cliente, o valor será `null`.
- `id` – ID da imagem da categoria do produto.
- `mediaType` – tipo de mídia do produto. Os valores são:
  - `Document`
  - `Image`
  - `Video`
- `sortOrder` – ordem de classificação de um item de mídia dentro de um grupo de mídia.
- `thumbnailUrl` – URL da miniatura para a mídia da categoria do produto. Se esse valor existir, ele deverá ser usado para a miniatura, seja a imagem carregada nativamente ou hospedada externamente.
- `title` – título da mídia da categoria.
- `url` – URL da mídia da categoria do produto.

`ConnectApi.ProductCategoryMediaGroup`
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `developerName` – nome da API do grupo de mídia da categoria do produto.
- `id` – ID do grupo de mídia da categoria do produto.
- `mediaItems` – lista de itens de mídia em um grupo de mídia da categoria do produto.

- `name` – nome do grupo de mídia da categoria do produto.
- `usageType` – tipo de uso de um item de mídia do produto em um grupo de mídia. Os valores são:
  - `Attachment` – grupo de mídia do produto com documentos do produto como anexos.
  - `Banner` – grupo de mídia da categoria do produto com imagens de banner do produto.
  - `Listing` – grupo de mídia do produto com imagens de listagem do produto.
  - `Standard` – grupo de mídia do produto com imagens e vídeos padrão do produto.
  - `Tile` – grupo de mídia da categoria do produto com imagens de bloco do produto.

`ConnectApi.ProductCategoryPath`

Essa nova classe de saída tem esta propriedade.

- `path` – lista de categorias de produto em um caminho.

`ConnectApi.ProductDetail`

Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `defaultImage` – imagem padrão do produto.
- `entitlement` – detalhes do direito para o produto.
- `fields` – lista de campos para o produto.
- `id` – ID do produto.
- `mediaGroups` – lista de grupos de mídia do produto.
- `primaryProductCategoryPath` – caminho da categoria primária do produto.

`ConnectApi.ProductEntitlement`

Essa nova classe de saída tem esta propriedade.

- `canViewPrice` – especifica se é possível ver o preço do produto (`true`) ou não (`false`).

`ConnectApi.ProductMedia`

Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `alternateText` – texto alternativo para a mídia do produto.
- `contentVersionId` – ID da última versão do conteúdo pública se a mídia for armazenada como um ContentDocument. Se a imagem for um URL externo fornecido pelo cliente, o valor será `null`.
- `id` – ID da imagem do produto.
- `mediaType` – tipo de mídia do produto. Os valores são:
  - `Document`
  - `Image`
  - `Video`
- `sortOrder` – ordem de classificação de um item de mídia dentro de um grupo de mídia.
- `thumbnailUrl` – URL da miniatura para a mídia do produto. Se esse valor existir, ele deverá ser usado para a miniatura, seja a imagem carregada nativamente ou hospedada externamente.
- `title` – título da mídia do produto.
- `url` – o URL da mídia do produto.

`ConnectApi.ProductMediaGroup`

Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `developerName` – nome da API do grupo de mídia do produto.

- `id` – ID do grupo de mídia do produto.
- `mediaItems` – lista de itens de mídia em um grupo de mídia do produto.
- `name` – nome do grupo de mídia do produto.
- `usageType` – tipo de uso de um item de mídia do produto em um grupo de mídia. Os valores são:
  - `Attachment` – grupo de mídia do produto com documentos do produto como anexos.
  - `Banner` – grupo de mídia da categoria do produto com imagens de banner do produto.
  - `Listing` – grupo de mídia do produto com imagens de listagem do produto.
  - `Standard` – grupo de mídia do produto com imagens e vídeos padrão do produto.
  - `Tile` – grupo de mídia da categoria do produto com imagens de bloco do produto.

`ConnectApi.ProductPrice`

Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `currencyIsoCode` – código de moeda ISO 4217 de três letras associado ao produto.
- `listPrice` – preço de lista para o produto.
- `priceAdjustment` – programação de ajuste de preço para o produto.
- `pricebookEntryId` – ID da entrada do catálogo de preços.
- `unitPrice` – preço unitário para o produto.

`ConnectApi.Wishlist`

Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `page` – página de itens da lista de desejos.
- `summary` – resumo da lista de desejos.

`ConnectApi.WishlistItem`

Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `currencyIsoCode` – código de moeda ISO 4217 de três letras associado ao produto.
- `error` – informações de erro.
- `listPrice` – preço de lista do item da lista de desejos.
- `productSummary` – resumo do produto para o item da lista de desejos.
- `salesPrice` – preço de vendas do item da lista de desejos.
- `wishlistItemId` – ID do item da lista de desejos.

`ConnectApi.WishlistItemCollection`

Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `currencyIsoCode` – código de moeda ISO 4217 de três letras associado ao produto.
- `currentPageToken` – token que identifica a página atual.
- `currentPageUrl` – URL da API REST do Connect identificando a página atual.
- `hasErrors` – especifica se pelo menos um dos resultados contém um erro (`true`) ou não (`false`).
- `items` – coleção de itens da lista de desejos.
- `nextPageToken` – token que identifica a próxima página ou `null` se não houver uma próxima página.
- `nextPageUrl` – URL da API REST do Connect que identifica a próxima página ou `null` se não houver uma próxima página.
- `previousPageToken` – token que identifica a página anterior ou `null` se não houver uma página anterior.
- `previousPageUrl` – URL da API REST do Connect que identifica a página anterior ou `null` se não houver uma página anterior.

`ConnectApi.WishlistsSummary`
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `displayedList` – lista de desejos mais antiga exibida para o usuário do contexto.
- `summaries` – resumo das listas de desejos que pertencem ao usuário do contexto.
- `wishlistCount` – número total de listas de desejo que pertencem ao usuário do contexto.

`ConnectApi.WishlistSummary`
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `createdDate` – data de criação da lista de desejos no formato ISO 8601, por exemplo, 2011-02-25T18:24:31.000Z.
- `id` – ID da lista de desejos.
- `modifiedDate` – data da última modificação da lista de desejos no formato ISO 8601, por exemplo, 2011-02-25T18:24:31.000Z.
- `name` – nome da lista de desejos.
- `wishlistProductCount` – contagem de produtos exclusivos na lista de desejos.

`ConnectApi.WishlistToCartResult`
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `cartId` – ID do carrinho ao qual os produtos foram adicionados.
- `failedWishlistToCartItems` – itens da lista de desejos que não foram adicionados com sucesso ao carrinho.
- `productsFailedCount` – número total de produtos que não foram adicionados ao carrinho.
- `productsRequestedCount` – número total de produtos solicitados para adição ao carrinho.
- `productsSucceededCount` – número total de produtos adicionados com sucesso ao carrinho.
- `succeededWishlistToCartItems` – itens da lista de desejos adicionados com sucesso ao carrinho.

Conteúdo gerenciado do CMS

`ConnectApi.ManagedContentMediaNodeValue`
Essa classe de saída tem estas propriedades novas e alteradas.

- `altUrl` – essa propriedade não está mais disponível.

  Na versão 49.0 e posteriores, essas informações são retornadas na propriedade `thumbnailUrl`.

- `mediaType` – o valor dessa propriedade é `Image`. Em versões anteriores, essa propriedade era documentada incorretamente como `Document`.
- `thumbnailUrl` – URL para a miniatura da mídia.

`ConnectApi.ManagedContentMediaSourceNodeValue`
Essa nova classe de saída é uma subclasse de `ConnectApi.ManagedContentNodeValue` e tem estas propriedades.

- `fileName` – nome do arquivo da origem de mídia.
- `isExternal` – especifica se a origem da mídia é referenciada por um URL externo (`true`) ou carregada (`false`).
- `mediaType` – tipo de mídia de conteúdo gerenciado. Os valores são:
  - `Document`
  - `Image`
- `mimeType` – tipo MIME da origem da mídia.
- `referenceId` – ID de referência da origem de mídia carregada.
- `resourceUrl` – URL do recurso da origem da mídia.

- `unauthenticatedUrl` – URL para a origem de mídia para os usuários não autenticados ou `null` se a origem de mídia não estiver disponível a usuários externos.
- `url` – o URL para a origem de mídia para usuários autenticados.

`ConnectApi.ManagedContentNodeType`
Essa classe de saída tem essa propriedade alterada.

- `nodeType` – Essa propriedade agora tem suporte para o valor `mediaSource`.

`ConnectApi.ManagedContentNodeValue`
Essa classe de saída tem essa propriedade alterada.

- `nodeType` – Essa propriedade agora tem suporte para o valor `mediaSource`.

Gerenciamento de pedidos

`ConnectApi.AdjustOrderSummaryOutputRepresentation`
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `changeBalances` – valores financeiros esperados (para visualização) ou reais (para envio) para a ação de ajuste de preço. A maioria dos valores corresponde aos valores do pedido de alteração. Se dois pedidos de alteração forem retornados, esses valores vão combiná-los. O sinal de um valor nessa saída é o oposto do valor correspondente em um registro de pedido de alteração. Por exemplo, um desconto é um valor positivo em `changeBalances` e um valor negativo em um registro de pedido de alteração.
- `orderSummaryId` – ID do OrderSummary.
- `postFulfillmentChangeOrderId` – ID do pedido de alteração que contém as alterações financeiras aplicáveis a produtos do pedido que foram atendidos. Para uma chamada adjustPreview, esse valor será sempre nulo.
- `preFulfillmentChangeOrderId` – ID do pedido de alteração que contém as alterações financeiras aplicáveis a produtos do pedido que não foram atendidos. Para uma chamada adjustPreview, esse valor será sempre nulo.

`ConnectApi.ChangeItemOutputRepresentation`
Essa classe de saída tem estas novas propriedades.

- `totalAdjDeliveryAmtWithTax` – alteração ao campo TotalAdjDeliveryAmtWithTax.
- `totalAdjDistAmountWithTax` – alteração ao campo TotalAdjDistAmountWithTax.
- `totalAdjProductAmtWithTax` – alteração ao campo TotalAdjProductAmtWithTax.

Enumerações do Connect no Apex novas e alteradas

Essas enumerações são novas ou foram alteradas.

Para obter informações sobre essas enumerações, consulte Enumerações de ConnectApi no *Guia do desenvolvedor do Apex*.

`ConnectApi.CartItemSortOrder`
Essa nova enumeração tem estes valores.

- `CreatedDateAsc` – classifica pela data de criação mais antiga.
- `CreatedDateDesc` – classifica pela data de criação mais recente.
- `NameAsc` – classifica por nome em ordem alfabética crescente (A–Z).
- `NameDesc` – classifica por nome em ordem alfabética decrescente (Z–A).
- `SalesPriceAsc` – classifica do preço negociado mais baixo ao mais alto.
- `SalesPriceDesc` – classifica do preço negociado mais alto ao mais baixo.

`ConnectApi.CartItemType`
Essa nova enumeração tem estes valores.

- `DeliveryCharge`
- `Product`

`ConnectApi.CartMessageSeverity`
Essa nova enumeração tem estes valores.

- `Error`
- `Info`
- `Warning`

`ConnectApi.CartStatus`
Essa nova enumeração tem estes valores.

- `Active` – o carrinho está ativo.
- `Checkout` – o carrinho está na fase de checkout.
- `Closed` – o carrinho está fechado.
- `Processing` – o carrinho está em processamento.

`ConnectApi.CartType`
Essa nova enumeração tem este valor.

- `Cart`

`ConnectApi.ManagedContentMediaType`
Essa enumeração tem um valor novo.

- `Document`

`ConnectApi.ManagedContentNodeType`
Essa enumeração tem um valor novo.

- `MediaSource`

`ConnectApi.PriceAdjustmentTierType`
Essa nova enumeração tem estes valores.

- `AmountBasedAdjustment` – o preço é ajustado por um valor especificado.
- `PercentageBasedAdjustment` – o preço é ajustado por um percentual especificado.

`ConnectApi.ProductMediaType`
Essa nova enumeração tem estes valores.

- `Document`
- `Image`
- `Video`

`ConnectApi.ProductMediaUsageType`
Essa nova enumeração tem estes valores.

- `Attachment` – grupo de mídia do produto com documentos do produto como anexos.
- `Banner` – grupo de mídia da categoria do produto com imagens de banner do produto.
- `Listing` – grupo de mídia do produto com imagens de listagem do produto.
- `Standard` – grupo de mídia do produto com imagens e vídeos padrão do produto.
- `Tile` – grupo de mídia da categoria do produto com imagens de bloco do produto.

API: Itens novos e alterados

Acesse mais objetos de dados, tipos de metadados e recursos na API versão 49.0.

NESTA SEÇÃO:

Objetos novos e alterados
Acesse mais dados por meio desses objetos padrão novos e alterados.

Eventos de plataforma padrão novos e alterados
Receba notificações em tempo real do Salesforce assinando os canais desses eventos de plataforma padrão novos e alterados.

API REST
A API REST inclui recursos alterados.

Conectar a API REST
Integre aplicativos móveis, sites de intranet e aplicativos da Web de terceiros ao Salesforce usando a API REST do Connect. Aproveite tudo o que o B2B Commerce no Lightning tem a oferecer, incluindo carrinhos, contas gerenciadas externamente, produtos, listas de desejos e configurações de pesquisa. Obtenha e atualize notificações e conexões privadas.

API REST do Einstein Analytics
Crie, atualize e recupere notificações do usuário para trabalhos de receita com o Salesforce usando a API REST do Einstein Analytics. Pesquisar conectores de dados com mais filtros. Recupere as linhas de log do aplicativo para o ciclo de vida de criação e upgrade do aplicativo.

API REST de relatórios e painéis
Aprimoramentos à API REST de relatórios e painéis incluem novas propriedades que descrevem filtros de categoria de dados, anexos de email de assinatura de tipo de arquivo `CSV` e codificação de anexo de arquivo de assinatura.

API da interface de usuário
Recuperar todas as ações para uma página de registro. A API da interface de usuário também tem suporte para mais objetos.

API em massa e API em massa 2.0
Essas chamadas e limites são alterados na API versão 49.0.

Objetos novos e alterados na API do conjunto de ferramentas
A API do conjunto de ferramentas inclui objetos novos e alterados.

API de metadados
A API de metadados inclui tipos e campos novos e alterados.

Objetos novos e alterados

Acesse mais dados por meio desses objetos padrão novos e alterados.

Salesforce em geral

Especifique se um URL está na lista de permissões para realizar o iframe de páginas do Visualforce ou pesquisa
Use o novo campo `Context` no objeto IframeWhiteListUrl.

Obtenha informações sobre o tipo de dados de um campo que foi alterado
Use o novo campo `DataType` nos objetos de histórico de *StandardObjectName*.

Adicione guias passo a passo para treinamento, aprendizado e descoberta de recursos no aplicativo
Guias passo a passo, que são uma série de avisos conectados que podem ser mostrados dentro do aplicativo, agora fazem parte da Orientação no aplicativo.

No objeto PromptAction, o campo `LastResult` foi alterado para adicionar o valor válido de Erro. Monitore seus guias passo a passo para detectar quando os usuários encontram erros no guia passo a passo. Também foram adicionados os campos `StepCount` e `StepNumber`, já que os guias passo a passo aceitam até 10 etapas de aviso. O campo `StepNumber` foi adicionado ao objeto PromptVersion

Também no objeto PromptVersion, os campos `DelayDays`, `StartDate`, `TimesToDisplay` e `UserAccess` passaram a ser opcionais, já que não é necessária uma data inicial para cada etapa do aviso de um guia passo a passo.

MUDANÇA DE COMPORTAMENTO: O objeto Local agora tem suporte para atividades

Você agora pode associar atividades a locais específicos. Atividades, como tarefas e eventos relacionados a um local, aparecem na linha do tempo de atividades ao ver a página de detalhes do registro de local.

Descubra se o fluxo é criado com o Designer de fluxo de desktop

Use o novo campo `IsSwingFlow` no objeto FlowDefinitionView ou no objeto FlowVersionView.

Vendas

Adicione um grande número de usuários a uma configuração da Captura de atividades do Einstein

Use o novo objeto UserEmailCalendarSync.

MUDANÇA DE COMPORTAMENTO: Obtenha rótulos mais claros relacionados ao território em Configuração e em relatórios

No objeto Territory2, o rótulo do campo `Description` é a Descrição do território e o rótulo do campo `Name` é o Rótulo do território.

Aprenda sobre as alterações de configuração do Coaching de chamada

Use o novo objeto CallCoachConfigModifyEvent.

Aprenda sobre o provedor de gravação para chamadas de Coaching de chamada

Use o novo objeto CallCoachingMediaProvider.

Aprenda mais sobre detalhes da chamada, gravações de chamada e conteúdo do correio de voz

O objeto VoiceCall tem suporte para o atributo atualizável, assim como os campos `ActivityId`, `OwnerId` e `RelatedRecordId`. O campo `VendorCallKey` tem suporte para o atributo idLookup. Os campos `FromCountry` e `ToCountry` foram removidos e os campos `CallConnectDateTime` e `MediaProviderId` foram adicionados.

O objeto VoiceCallRecording agora inclui o campo `IsConsented`.

O objeto VoiceMailContent não tem mais suporte para o atributo não excluível.

Crie pedidos sem catálogos de preço

Desenvolvedores em organizações do Salesforce com uma licença B2B agora podem usar a API criar pedidos sem catálogos de preço e pedir itens sem entradas do catálogo de preços.

Veja quantas programações de ajuste de preço estão associadas a cada entrada do catálogo de preços

Use o novo campo `ActivePriceAdjustmentQuantity` no objeto PricebookEntry.

Aprenda sobre as configurações de regra em suas etapas da ramificação do ritmo de vendas que tornam seu ritmo de vendas ainda mais eficiente

Use os novos campos `RuleType`, `ParentRuleName` e `GlobalEventType` no objeto ActionCadenceRule.

Agrupe emails relevantes em seu ritmo de vendas, permitindo que clientes potenciais vejam seus emails em uma visualização de conversa

Use o novo campo `IsThreaded` no objeto ActionCadenceStep.

MUDANÇA DE COMPORTAMENTO: Consulte de etapas ativas em seu ritmo de vendas enquanto ignora as etapas marcadas para exclusão

Você agora deve usar o novo campo `IsOrphan` no objeto ActionCadenceStep para recuperar apenas as etapas que estão ativas.

Saiba se seu ritmo de vendas terminou porque encontrou um critério de saída
Use o novo campo `AutomaticallyExited` no objeto ActionCadenceStepTracker.

Saiba qual critério de saída global causou o encerramento do seu ritmo de vendas
Use o novo campo `ExitGlobalRuleId` e o novo valor da lista de opções `AutomaticallyExited` no campo `CompletionReason` no objeto ActionCadenceTracker.

Saiba quando uma etapa de email automatizado do ritmo de vendas está na fila de envio
Lançado na versão Spring '20, o valor `Queued` para o campo `State` no ActionCadenceStepTracker foi adicionado à Referência de objeto para o Salesforce e a Plataforma do Lightning.

MUDANÇA DE COMPORTAMENTO: Recupere os contatos e os leads de uma tarefa ou evento de dentro de um acionador do Apex
Consultar `Task.TaskWhoIDs`, `Event.AcceptedEventInviteeIds`, `Event.DeclinedEventInviteeIds`, `Event.UndecidedEventInviteeIds` ou `Event.EventWhoIDs` dentro de um acionador do Apex agora retorna os IDs dos contatos e leads relacionados.

Pesquisas do Salesforce

Reúna Pontuações líquidas do promotor e pontuações de satisfação do cliente entre estágios no ciclo de vida dos clientes
Use o novo objeto BusinessProcessGroup.

Crie estágios em um mapa de ciclo de vida do cliente
Use o novo objeto BusinessProcessDefinition.

Associe perguntas da pesquisa a estágios no mapa de ciclo de vida do cliente
Use o novo objeto BusinessProcessFeedback.

Especifique o contexto com base em qual pesquisa é enviada ou qual resposta é recebida
Use o novo objeto SurveyEngagementContext.

Obtenha informações sobre a lista de níveis de acesso a um registro de contexto do engajamento na pesquisa
Use o novo objeto SurveyEngagementContextShare.

Especifique informações sobre as configurações padrão para uma versão da pesquisa
Use o novo objeto SurveyVersionAddlInfo.

Associe registros de sessão de chat do Live Agent a convites e respostas da pesquisa
Use o novo valor da lista de opções `LivechatTranscript` no campo `SubjectEntityType` no objeto SurveySubject.

Especifique se um convite para a pesquisa foi enviado a um contato, lead ou usuário
Use os novos campos `ContactID`, `LeadId` e `UserID` no objeto SurveyInvitation.

Use os novos tipos de pergunta para sua pesquisa
Use os novos valores da lista de opções `Boolean` e `ShortText` no campo `QuestionType` no objeto SurveyQuestion.

Obtenha informações sobre o tipo de resposta recebida para uma pergunta
Use o novo valor da lista de opções `Boolean` no campo `Datatype` no objeto SurveyQuestionResponse.

Acompanhe o status dos mapas de dados
Use o novo campo `DataMapperExecutionStatus` no objeto SurveyResponse.

Serviço

Especifique o campo que você usa para acompanhar o status do item de trabalho no modelo de roteamento de capacidade baseado em status
Use o novo campo `StatusField` no objeto ServiceChannel.

Especifique os valores que representam o status do item de trabalho em andamento e concluído para o campo de status no modelo de roteamento de capacidade baseado em status

Use o novo objeto ServiceChannelStatusField.

Para habilidades adicionais, especifique a ordem em que as habilidades são eliminadas se, depois do tempo limite especificado, nenhum agente com a habilidade estiver disponível

Use o novo campo `SkillPriority` nos objetos SkillRequirement e AgentWorkSkill.

Crie palavras-chave e respostas personalizadas para Canais de mensagens

Use os novos campos `CustomKeywords` e `CustomResponse` no objeto MsgChannelLanguageKeyword.

Registre um evento quando as transferências de chat para habilidades falharem

Quando esse evento ocorre, o LiveChatTranscriptEvent registra o novo tipo de evento `TransferredToSbrSkillFailed`.

Acompanhe as conversas entre agentes e usuários finais

Use o novo objeto Conversation.

Acompanhe os participantes em conversas

Use o novo objeto ConversationParticipant.

Gerencie despesas vinculadas a uma ordem de trabalho

Use o novo objeto Expense.

Visualize e relate respostas geradas pelas Recomendações de resposta do Einstein

Use o novo objeto ReplyText.

Identifique o texto rápido originado de Recomendações de resposta do Einstein

Quatro novos campos no objeto QuickText ajudam você a entender o local de origem do texto rápido e como os agentes o acessam: `IsInsertable`, `ShouldPredictInRr`, `SourceEntity` e `SourceType`.

REMOVIDO: Foram removidos campos do objeto ServiceChannel

Os campos `CapacityPercentage` e `CapacityWeight` foram removidos do objeto ServiceChannel na API versão 33.0.

Acompanhe os participantes em conversas

Use o novo objeto ConversationParticipant.

Use o planejador ResourceType para um recurso de serviço

Use o novo valor `Planner` para o campo da lista de opções `ResourceType` no objeto ServiceResource.

Use o modelo do Quip para um relatório de serviço

Use o novo valor `text/vnd.salesforce.quip-template` para o campo da lista de opções `DocumentContentType` no objeto ServiceReport.

Veja quais recursos de serviço estão atribuídos a um compromisso

Use o novo campo `IsAnonymousBooking` para o objeto ServiceAppointment para ver se um recurso de serviço foi atribuído automaticamente a um compromisso.

Rastreie a disponibilidade e a confiabilidade do ativo

No objeto Ativo, use `AverageUptimePerDay`, `UptimeRecordEnd` e `UptimeRecordStart` para definir critérios para coletar dados sobre a disponibilidade e a confiabilidade de um ativo. Em seguida, use `SumDowntime`, `SumUnplannedDowntime`, `Availability` e `Reliability` para relatar a disponibilidade e métricas relacionadas.

Períodos de inatividade usados no cálculo de `SumDowntime` e `SumUnplannedDowntime` são registrados no objeto AssetDowntimePeriod.

Habilite o compartilhamento padrão para o Knowledge

Use o novo campo `enableKbStandardSharing` no objeto KnowledgeSettings.

Conecte casos e artigos do Knowledge

Use o novo campo `enableKnowledgeAgentContribution` do objeto KnowledgeSettings para criar artigos do Knowledge de um Caso e use o novo campo `enableKnowledgeCaseRL` para criar uma lista de Casos vinculados a um artigo do Knowledge.

Crie um artigo do Knowledge usando uma resposta

Use o novo campo `enableKnowledgeAnswersPromotion` no objeto KnowledgeSettings.

Navegue, adicione resumos e use trilhas de navegação com Soluções

Três novos campos do objeto CaseSetting adicionam recursos a Soluções. Use o campo `enableSolutionCategory` para habilitar a navegação em Soluções. O campo `enableSolutionShortSummary` habilita a adição de um breve resumo a uma Solução, enquanto o campo `enableSolutionInlineCategory` habilita trilhas de navegação da categoria Solução em linha.

Use recursos de Soluções multilíngues

Use o novo campo `enableMultiLangSolution` no objeto CaseSettings para habilitar Soluções multilíngues. Dois novos campos habilitam pesquisas de soluções multilíngues: `enableMultiLangSolnSrchPKB` habilita pesquisas multilíngues para soluções públicas e `enableMultiLangSolnSrchCSS` habilita pesquisas multilíngues para soluções em portais de autoatendimento.

Personalize os campos de assunto em casos criados de publicações sociais

Use o objeto CaseSubjectParticle. Introduzido na versão 41.0 da API, esse tipo foi adicionado ao *Guia do desenvolvedor da API SOAP*.

Lightning B2B Commerce

Atribua um catálogo de preços a um grupo de compradores

Use o novo objeto BuyerGroupPricebook.

Obtenha informações sobre os detalhes da entrega para uma compra do comprador

Use o novo objeto CartDeliveryGroup.

Permita que usuários compradores escolham um método de entrega para um grupo de entrega de carrinho

Use o novo objeto CartDeliveryGroupMethod.

Obtenha informações sobre sua sessão de checkout conforme ela passa do carrinho para o pedido

Use o novo objeto CartCheckoutSession.

Obtenha informações sobre um item no carrinho de um comprador

Use o novo objeto CartItem.

Obtenha informações sobre o imposto estimado e real a ser cobrado com relação a um item no carrinho de um comprador

Use o novo objeto CartTax.

Associe erros a entidades de carrinho

Use o novo objeto CartValidationOutput.

Atribua uma política de direitos a um grupo de compradores

Use o novo objeto CommerceEntitlementBuyerGroup.

Crie uma nova política de direitos para a sua loja

Use o novo objeto CommerceEntitlementPolicy.

Compartilhe uma política de direitos de comércio

Use o novo objeto CommerceEntitlementPolicyShare.

Atribua uma política de direitos a um produto

Use o novo objeto CommerceEntitlementProduct.

Adicione diferentes tipos de mídia a produtos e categorias

Use o novo objeto ElectronicMediaGroup.

Obtenha informações sobre como a mídia é usada.
Use o novo objeto ElectronicMediaUse.

Agrupe produtos em categorias.
Use o novo objeto ProductCategory.

Associe mídia a produtos.
Use o novo objeto ProductMedia.

Mapeie integrações de checkout em uma loja usando um serviço externo
Use o novo objeto RegisteredExternalService.

Mapeie integrações a uma loja usando um serviço
Use o novo objeto StoreIntegratedService

Obtenha informações sobre o carrinho de um comprador
Use o novo objeto WebCart e os objetos associados WebCartHistory, WebCartOwnerSharingRule e WebCartShare.

Crie uma loja usando a funcionalidade do Lightning.
Use o novo objeto WebStore.

Associe uma coleção de produtos a uma loja.
Use o novo objeto WebStoreCatalog.

Obtenha informações sobre a lista de um comprador
Use o novo objeto Wishlist e os objetos associados WishlistOwnerSharingRule e WishlistShare.

Obtenha informações sobre um item na lista de compradores
Use o novo objeto WishlistItem.

Atribua um catálogo de preços a uma loja
Use os novos objetos WebStorePricebook e WebStorePricebookFeed.

Comunidades

Permita que uma conta externa gerencie outra conta externa.
Use o novo objeto DelegatedAccount.

Crie um evento e itens de menu de navegação do link do sistema
Use os campos Event e SystemLink no objeto NavigationMenuItem.

Crie uma meta de público para personalização
Use o novo objeto PersonalizationTargetInfo.

Identifique o nome do desenvolvedor, o idioma e o rótulo mestre de um conjunto de permissões atribuído por um administrador de usuário externo/do portal delegado (DPUA) a usuários do portal
Use os novos campos DeveloperName, Language e MasterLabel do objeto PortalDelegablePermissionSet.

Pedidos do comércio

Acompanhe o imposto bruto sobre pedidos para organizações que usam IVA
Use os novos campos `TaxLocaleType`, `TotalAdjProductAmtWithTax`, `TotalAdjDeliveryAmtWithTax`, `TotalProductAdjDistAmtWithTax` e `TotalDeliveryAdjDistAmtWithTax` no objeto Order.

Acompanhe o imposto bruto sobre itens do pedido para organizações que usam IVA
Use os novos campos `GrossUnitPrice`, `RoundedLineAmtWithTax`, `TotalAdjustmentAmtWithTax`, `AdjustedLineAmtWithTax`, `TotalLineAdjustmentAmtWithTax`, `TotalAdjustmentDistAmtWithTax` e `TotalAmtWithTax` no objeto Order.

Acompanhe o imposto bruto sobre itens de linha de ajuste do item do pedido para organizações que usam IVA
Use o novo campo `TotalAmtWithTax` no objeto Order.

Acompanhe o imposto bruto nos grupos de entrada do pedido para organizações que usam IVA.
Use os novos campos `TotalLineAmtWithTax` e `TotalAdjustmentAmtWithTax` no objeto Order.

Pagamentos do comércio

Armazene informações de forma de pagamento de um serviço de carteira digital de um cliente
Use o novo objeto DigitalWallet.

Armazene o contexto do chamador para chamadas à API de pagamento
Use o novo campo `ClientContext` nos objetos Payment e Refund.

Armazene mais informações do gateway de pagamento em formas de pagamento
Use os novos campos `GatewayDate`, `GatewayResultCode`, `GatewayResultCodeDescription`, `GatewayTokenDetails`, `ProcessingMode` e `SfResultCode` no objeto CardPaymentMethod.

Armazene mais informações de pagamento do cliente em formas de pagamento
Use os novos campos `AuditEmail`, `CardTypeCategory`, `IpAddress`, `MacAddress` e `Phone` no objeto CardPaymentMethod.

Personalização

Traduza dados armazenados nos objetos B2B Commerce Product2 e Product Category
Use os novos objetos Product2DataTranslation e ProductCategoryDataTranslation.

Retorne se a tradução de dados está habilitada para um objeto ou campo
Para retornar se a tradução estiver habilitada para um objeto, use a nova propriedade `dataTranslationEnabled` nos objetos DescribeSObjectResult e DescribeGlobalSObjectResult. Para retornar se uma tradução de dados está habilitada para um campo, use o novo campo `dataTranslationEnabled` no objeto Field.

Fluxo do Lightning

Execute ações em um fluxo depois que um registro for salvo
Use a nova enumeração `RecordAfterSave` no campo `TriggerType` em FlowDefinitionView. Para obter mais informações, consulte Acionar um fluxo para ser executado depois que um registro for salvo.

Acione um fluxo quando uma mensagem de evento de plataforma for recebida
Use a nova enumeração `PlatformEvent` no campo `TriggerType` em FlowDefinitionView. Para obter mais informações, consulte Acionar um fluxo para ser executado quando uma mensagem de evento de plataforma é recebida.

Obtenha informações sobre fluxos de tela que você cria, como contagens de execução de entrevista de fluxo, status do fluxo e tempos de duração de tela
Use o novo objeto FlowInterviewLog e os objetos associados FlowInterviewLogShare e FlowInterviewLogOwnerSharingRule.

Obtenha informações sobre dados de log gerados para o objeto FlowInterviewLog
Use o novo objeto FlowInterviewLogEntry.

Segurança, privacidade e identidade

Atribuir um escopo do OAuth personalizado a um aplicativo conectado
Use o novo objeto OauthCustomScopeApp.

Forneça feedback sobre um evento de detecção de ameaça que ocorreu na sua organização
Use o novo objeto ThreatDetectionFeedback.

Obtenha informações sobre a atividade do feed ou o feedback fornecido para uma ameaça detectada
Use o novo objeto ThreatDetectionFeedbackFeed.

Obtenha informações sobre a atividade do feed de um evento de armazenamento de anomalia de relatório detectado
Use o novo objeto ReportAnomalyEventStoreFeed.

Obtenha informações sobre a atividade do feed de um evento de armazenamento de preenchimento de credenciais detectado
Use o novo objeto CredentialStuffingEventStoreFeed.

Obtenha informações sobre a atividade do feed de um evento de armazenamento de sequestro de sessão detectado
Use o novo objeto SessionHijackingEventStoreFeed.

Personalizar mensagens de erro da política de segurança da transação
Use o novo campo `BlockMessage` no objeto TransactionSecurityPolicy.

Gerencie as preferências de consentimento do cliente para tipos específicos de comunicação
Use o novo campo `EngagementChannelType` ou o campo `ContactPointType` no objeto ContactPointTypeConsent.

Gerencie as preferências do cliente para canais de comunicação
Use o novo campo `EngagementChannelTypeId` no objeto ContactPointConsent.

Armazene os registros de consentimento do cliente para formulários de autorização
Use o novo campo `RelatedRecordId` no objeto AuthorizationFormConsent existente.

Adicione vários endereços a uma conta pessoal ou individual
Use o novo objeto ContactPointAddress.

Obtenha informações de consentimento do cliente com um novo parâmetro da API REST
Faça uma solicitação GET na API de consentimento com o novo parâmetro `Policy`.

Gerenciamento de pedidos

Obtenha o código da moeda ISO para um pedido em uma organização habilitada para várias moedas
Use o novo campo `CurrencyIsoCode` nos seguintes objetos:

- FulfillmentOrder
- FulfillmentOrderItemAdjustment
- FulfillmentOrderItemTax
- FulfillmentOrderLineItem
- OrderAdjustmentGroupSummary
- OrderDeliveryGroupSummary
- OrderItemAdjustmentLineSummary
- OrderItemSummary
- OrderItemSummaryChange
- OrderItemTaxLineItemSummary
- OrderPaymentSummary
- OrderSummary

Obtenha o tipo de localidade de imposto (bruto ou líquido) para um pedido
Use o novo campo `TaxLocaleType` nos objetos FulfillmentOrder e OrderSummary.

Obtenha valores que incluam impostos para um pedido feito usando imposto bruto
Use os seguintes novos campos:

- `TotalProductAmtWithTax`, `TotalAdjustmentAmtWithTax`, `TotalDeliveryAdjustAmtWithTax` e `TotalDeliveryAmtWithTax` no objeto FulfillmentOrder.
- `TotalAmtWithTax` no objeto FulfillmentOrderItemAdjustment.
- `GrossUnitPrice`, `TotalLineAmountWithTax` e `TotalAdjustmentAmountWithTax` no objeto FulfillmentOrderLineItem.
- `TotalAdjustmentAmtWithTax` e `TotalLineAmtWithTax` no objeto OrderDeliveryGroupSummary.
- `TotalAmtWithTax` no objeto OrderItemAdjustmentLineSummary.
- `GrossUnitPrice`, `TotalAdjustmentAmtWithTax`, `AdjustedLineAmtWithTax`, `TotalLineAdjustmentAmtWithTax`, `TotalAdjustmentDistAmtWithTax`, `TotalAmtWithTax` e `TotalLineAmountWithTax` no objeto OrderItemSummary.
- `TotalAdjProductAmtWithTax`, `TotalAdjDeliveryAmtWithTax`, `TotalProductAdjDistAmtWithTax`, `TotalDeliveryAdjDistAmtWithTax` e `TotalAdjDistAmountWithTax` no objeto OrderSummary.

Obtenha informações sobre um comprador em uma organização que usa Contas pessoais
Use o novo campo `BillToContactId` nos objetos FulfillmentOrder e OrderSummary.

Obtenha a unidade de manutenção de estoque (SKU) do produto associado a um OrderItemSummary
Use o novo campo `StockKeepingUnit` no objeto OrderItemSummary.

Aplique ajustes de preço a OrderItemSummaries
Selecione o novo valor da lista de opções `ProductAdjustment` no campo `ChangeType` no objeto OrderItemSummaryChange.

Obtenha informações sobre a última data mencionada e a última data de visualização para um OrderPaymentSummary
Use os novos campos `LastReferencedDate` e `LastViewedDate` no objeto OrderPaymentSummary.

MUDANÇA DE COMPORTAMENTO: Agora você pode definir ou modificar o número da PO de um OrderSummary
O campo `PoNumber` no objeto OrderSummary agora tem as propriedades Criar e Atualizar.

MUDANÇA DE COMPORTAMENTO: Agora você pode usar OrderSummaries para armazenar dados para pedidos gerenciados por um sistema externo
Use o novo campo `OrderLifeCycleType` no objeto OrderSummary para identificá-lo como gerenciado (Gerenciamento de pedidos do Salesforce) ou não gerenciado (sistema externo).

Desenvolvimento

MUDANÇA DE COMPORTAMENTO: Retorne o comprimento de 255 para valores da lista de opções padrão
Use o campo de comprimento de DescribeSObjectResult para retornar um campo da lista de opções padrão de 255 caracteres.

Correlacione vários registros de depuração acionados por uma solicitação do Apex
Use o novo campo `RequestIdentifier` no objeto ApexLog.

Obtenha o tipo de pacote para os pacotes que você está desenvolvendo em uma organização em particular
Use o novo campo `PackageCategory` no objeto MetadataPackage.

Obtenha o ID do pacote instalado em uma organização do assinante
Use o novo campo `MetadataPackageId` no objeto PackageSubscriber.

Obtenha metadados sobre uma página do Visualforce
Use o objeto `ApexPageInfo`.

Work.com

Crie soluções para o Workplace Command Center do Work.com

Use os seguintes objetos novos para criar soluções personalizadas para o Work.com:

- Crise
- Employee
- EmployeeCrisisAssessment
- InternalOrganizationUnit

MUDANÇAS DE COMPORTAMENTO: Ao usar objetos do Work.com, você agora pode excluir campos individuais em layouts de página personalizados, acompanhar o histórico de alteração de campo, executar relatórios personalizados, definir regras de compartilhamento baseadas em critérios e exibir todos os registros de objeto como um modo de exibição de lista

Para acompanhar o histórico de alterações de campo, use os novos objetos associados EmployeeHistory, EmployeeCrisisAssessmentHistory, CrisisHistory e InternalOrganizationUnitHistory. Para definir regras de compartilhamento baseadas em critérios, use os novos objetos associados EmployeeShare, EmployeeCrisisAssessmentShare, CrisisShare e InternalOrganizationUnitShare.

Campos de pesquisa selecionados em objetos Work.com

A pesquisa agora está habilitada em

- Crise (campos CrisisType e Name)
- Funcionário (campos Email, EmployeeNumber, FirstName, LastName e PreferredFirstName)
- InternalOrganizationUnit (campos OrganizationCode e OrganizationName)

Eventos de plataforma padrão novos e alterados

Receba notificações em tempo real do Salesforce assinando os canais desses eventos de plataforma padrão novos e alterados.

Serviço

Identifique casos com previsões de Classificação de caso do Einstein de baixa confiança

Dois novos campos em AIUpdateRecordEvent permitem que você identifique casos cujas previsões de campo ficam abaixo do nível de confiança exigido para atualizações automáticas pelo Einstein. `IsUpdated` indica se o caso foi atualizado, enquanto `UpdatedFields` lista os campos que foram atualizados. Use essas informações para adicionar esses casos a uma fila para análise ou executar novamente uma lógica de roteamento de caso.

Segurança e identidade: Monitoramento de evento em tempo real

Crie políticas de segurança da transação apenas de notificação em eventos de Detecção de ameaças: CredentialStuffingEvent, ReportAnomalyEvent e SessionHijackingEvent

Adicionamos três campos aos eventos de streaming e seus objetos de armazenamento associados para dar suporte a políticas de segurança da transação: `EvaluationTime`, `PolicyId` e `PolicyOutcome`. Os eventos da Detecção de ameaças estavam em sua versão beta na Spring '20 e agora estão disponíveis ao público em geral.

Visualize os eventos de armazenamento em Detecção de ameaças na interface de usuário do Salesforce: CredentialStuffingEventStore, ReportAnomalyEventStore e SessionHijackingEventStore

Adicionamos três campos: `<Event>Number` (como `ReportAnomalyEventNumber`), `LastReferencedDate` e `LastViewedDate`. Os eventos da Detecção de ameaças estavam em sua versão beta na Spring '20 e agora estão disponíveis ao público em geral.

Veja um resumo de um evento de Detecção de ameaças: CredentialStuffingEvent, ReportAnomalyEvent e SessionHijackingEvent

Consulte o campo `Summary` dos eventos de streaming e seus objetos de armazenamento associados. O campo descreve a ameaça em uma linguagem simples. Os eventos da Detecção de ameaças estavam em sua versão beta na Spring '20 e agora estão disponíveis ao público em geral.

Veja a lista completa de recursos de impressão digital do navegador associados a um evento de sequestro de sessão

Veja o campo `SecurityEventData` dos eventos de detecção de ameaças SessionHijackingEvent e SessionHijackingEventStore. O campo contém as informações no formato JSON. Os eventos da Detecção de ameaças estavam em sua versão beta na Spring '20 e agora estão disponíveis ao público em geral.

Diferencie entre o número total de linhas retornadas de um ApiEvent e o número de linhas retornado em um único lote

Veja o novo campo `RowsReturned` de ApiEvent e ApiEventStream.

Rastreie os erros quando uma organização excede o limite do Apex de execução longa concomitante

Use o novo evento ConcurLongRunApexErrEvent.

B2B Commerce

Acompanhe a atividade comercial para monitorar eventos e resolver erros

Assine CommerceDiagnosticEvent para receber notificações relacionadas a checkout, preços, pesquisa e muito mais no Lightning B2B Commerce.

API REST

A API REST inclui recursos alterados.

Desenvolvimento

MUDANÇA DE COMPORTAMENTO: Na resposta para a solicitação `/limits`, o rótulo `DailyBulkApiRequests` foi renomeado para `DailyBulkApiBatches`

O nome foi alterado para indicar mais claramente o que esse item representa.

MUDANÇA DE COMPORTAMENTO: Em um corpo da solicitação composto, o valor padrão para `collateSubrequests` agora é `true`

Isso garante que mais clientes obtenham o aumento de desempenho que o agrupamento traz.

Ações invocáveis

Ações invocáveis representam as ações que podem ser realizadas no Salesforce com APIs.

Ações invocáveis estão disponíveis pela API REST. As ações a seguir foram adicionadas:

chat (beta)

Crie um chat no Salesforce Anywhere.

addUsersToChat (beta)

Adicione usuários a um chat do Salesforce Anywhere.

addMessageToChat (beta)

Adicione uma mensagem a um chat do Salesforce Anywhere.

sendAlert (beta)

Envie um alerta do Salesforce Anywhere a um usuário.

Para obter mais informações sobre ações invocáveis, consulte o Guia do desenvolvedor de ações.

Conectar a API REST

Integre aplicativos móveis, sites de intranet e aplicativos da Web de terceiros ao Salesforce usando a API REST do Connect. Aproveite tudo o que o B2B Commerce no Lightning tem a oferecer, incluindo carrinhos, contas gerenciadas externamente, produtos, listas de desejos e configurações de pesquisa. Obtenha e atualize notificações e conexões privadas.

NESTA SEÇÃO:

Alteração de nome da API REST do Chatter
Alteramos o nome da API REST do Chatter para API REST do Connect para refletir melhor a natureza das APIs inclusas da estrutura.

Recursos novos e alterados da API REST do Connect
Esses recursos são novos ou foram alterados.

Corpos de solicitação novos e alterados da API REST do Connect
Estes corpos de solicitação são novos ou foram alterados.

Corpos de resposta da API REST do Connect novos e alterados
Estes corpos de resposta são novos ou têm alterações.

CONSULTE TAMBÉM:

ConnectApi (Connect no Apex): Classes e enumerações novas e alteradas

Guia do desenvolvedor da API REST do Connect

Guia do desenvolvedor do Apex: Namespace da ConnectApi

Alteração de nome da API REST do Chatter

Alteramos o nome da API REST do Chatter para API REST do Connect para refletir melhor a natureza das APIs inclusas da estrutura.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo móvel em todas as edições, exceto na edição Personal.

Por quê: A API REST do Connect é compatível com muitos recursos fora do Chatter. Por exemplo, esta versão introduz o B2B Commerce no Lightning, notificações e mais recursos que não são do Chatter. Queríamos um nome que representasse melhor todas as APIs compatíveis com a estrutura.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor da API REST do Connect

Recursos novos e alterados da API REST do Connect

Esses recursos são novos ou foram alterados.

B2B Commerce no Lightning

Criar um carrinho

Faça uma solicitação POST para o novo recurso `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/carts` com o corpo da solicitação Entrada do carrinho.

Obter um carrinho

Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/carts/`***`cartId`***.

Excluir um carrinho
Faça uma solicitação DELETE para o novo recurso `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/carts/`***`cartId`***.

Obter o carrinho ativo
Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/carts/active`.

Criar um carrinho ativo, caso não exista um
Faça uma solicitação PUT para o novo recurso `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/carts/active`.

Obter os itens em um carrinho
Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/carts/`***`cartId`***`/cart-items`.

Adicionar um item ao carrinho
Faça uma solicitação POST para o novo recurso `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/carts/`***`cartId`***`/cart-items` com o corpo da solicitação Entrada do item do carrinho.

Obter os itens no carrinho ativo
Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/carts/active/cart-items`.

Adicionar um item ao carrinho ativo
Faça uma solicitação POST para o novo recurso `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/carts/active/cart-items` com o novo corpo da solicitação de Entrada de item do carrinho.

Adicionar um lote de até 100 itens a um carrinho
Faça uma solicitação POST para o novo recurso `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/carts/`***`cartId`***`/cart-items/batch` com o corpo da solicitação Entrada da coleção em lote que consiste nos novos corpos da solicitação Entrada do item do carrinho.

Adicionar um lote de até 100 itens ao carrinho ativo
Faça uma solicitação POST para o novo recurso `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/carts/active/cart-items/batch` com o corpo da solicitação Entrada da coleção em lote consistindo nos novos corpos da solicitação Entrada do item do carrinho.

Atualizar um item em um carrinho
Faça uma solicitação PATCH para o novo recurso `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/carts/`***`cartId`***`/cart-items/`***`cartItemId`*** com o novo corpo da solicitação de Entrada de item do carrinho.

Excluir um item em um carrinho
Faça uma solicitação DELETE para o novo recurso `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/carts/`***`cartId`***`/cart-items/`***`cartItemId`***.

Atualizar um item no carrinho ativo
Faça uma solicitação PATCH para o novo recurso `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/carts/active/cart-items/`***`cartItemId`*** com o novo corpo da solicitação de Entrada de item do carrinho.

Excluir um item no carrinho ativo
Faça uma solicitação DELETE para o novo recurso `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/carts/active/cart-items/`***`cartItemId`***.

Obter uma coleção de contas gerenciadas externamente
Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/external-managed-accounts`.

Obter um produto
Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/products/`***`productId`***.

Obter uma categoria de produto

Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/product-categories/`***`productCategoryId`***.

Obtenha o caminho da categoria do produto da categoria raiz para a categoria atual

Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/product-category-path/product-categories/`***`productCategoryId`***.

Obtenha o preço para vários produtos

Faça uma solicitação POST para o novo recurso `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/pricing/products` com o corpo da solicitação Entrada de preço.

Métodos POST costumam criar um item, porém, para este recurso, POST é usado para recuperar informações.

Obtenha a lista e o preço do comprador para um produto

Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/pricing/products/`***`productId`*** com o parâmetro da solicitação `effectiveAccountId`.

Pesquisar produtos

Faça uma solicitação POST para o novo recurso `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/search/product-search` com o corpo da solicitação Entrada de pesquisa de produto.

Métodos POST costumam criar um item, porém, para este recurso, POST é usado para recuperar informações.

Obter configurações de pesquisa do produto

Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/commerce/management/webstores/`***`webstoreId`***`/search/product-settings` com o parâmetro da solicitação `ids`.

Atualizar as configurações de pesquisa do produto

Faça uma solicitação PATCH para o novo recurso `/commerce/management/webstores/`***`webstoreId`***`/search/product-settings` com o corpo da solicitação de Entrada da coleção de configurações de pesquisar produto.

Obter índices de pesquisa

Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/commerce/management/webstores/`***`webstoreId`***`/search/indexes`.

Criar um índice de um catálogo de produtos

Faça uma solicitação POST para o novo recurso `/commerce/management/webstores/`***`webstoreId`***`/search/indexes`.

Nota: O POST não aceita parâmetros de solicitação nem um corpo da solicitação.

Obter um índice de pesquisa

Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/commerce/management/webstores/`***`webstoreId`***`/search/indexes/`***`indexId`***.

Obter atributos pesquisáveis

Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/commerce/management/webstores/`***`webstoreId`***`/search/attribute-settings/searchable-fields`.

Atualizar atributos pesquisáveis

Faça uma solicitação PATCH para o novo recurso `/commerce/management/webstores/`***`webstoreId`***`/search/attribute-settings/searchable-fields` com o novo corpo da solicitação de Entrada da coleção de atributos pesquisáveis.

Obter atributos facetáveis

Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/commerce/management/webstores/`***`webstoreId`***`/search/attribute-settings/facetable-fields`.

Atualizar atributos facetáveis
Faça uma solicitação PUT para o novo recurso `/commerce/management/webstores/`***`webstoreId`***`/search/attribute-settings/facetable-fields` com o novo corpo da solicitação Entrada da coleção de atributos facetáveis.

Obter listas de desejos
Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/wishlists`.

Criar uma lista de desejos
Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/wishlists` com o novo corpo da solicitação Entrada da lista de desejos.

Obter uma lista de desejos
Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/wishlists/`***`wishlistId`***.

Excluir uma lista de desejos
Faça uma solicitação DELETE ao novo recurso `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/wishlists/`***`wishlistId`***.

Adicionar uma lista de desejos ao carrinho
Faça uma solicitação POST para o novo parâmetro de solicitação `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/wishlists/`***`wishlistId`***`/actions/add-wishlist-to-cart` com o recurso `cartId`.

Adicionar uma lista de desejos ao carrinho ativo
Faça uma solicitação POST para o novo recurso `commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/wishlists/`***`wishlistId`***`/actions/add-wishlist-to-cart`.

Obter itens da lista de desejos
Faça uma solicitação GET para o novo recurso `commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/wishlists/`***`wishlistId`***`/wishlist-items`.

Adicionar itens a uma lista de desejos
Faça uma solicitação POST ao novo recurso `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/wishlists/`***`wishlistId`***`/wishlist-items` com o corpo da solicitação Entrada de item da lista de desejos.

Excluir um item da lista de desejos
Faça uma solicitação DELETE para o novo recurso `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/wishlists/`***`wishlistId`***`/wishlist-items/`***`wishlistItemId`***.

Coaching de chamada

Obtenha o status do Coaching de chamada
Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/callcoaching/`***`callCoachingMediaProviderId`***.

Publique metadados sobre novas chamadas e gravações de voz
Faça uma solicitação POST para o novo recurso `/voicecalls` com o novo corpo de solicitação Entrada de lista de chamadas de conectores.

Carregue uma gravação de áudio de uma chamada de voz
Faça uma solicitação POST para o novo recurso `/voicecalls/`***`voiceCallId`***`/audio_upload`.

Conteúdo gerenciado do CMS

Obtenha o fluxo binário de um nó de mídia de conteúdo publicado em um canal

Faça uma solicitação GET ao novo recurso `/connect/cms/delivery/channels/channelId/media/mediaGUID/content`.

Obtenha os status pesquisáveis de tipos de conteúdo gerenciado em um canal

Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/connect/cms/channels/channelId/searchable-content-types`.

Atualize o status pesquisável de um tipo de conteúdo gerenciado em um canal

Faça uma solicitação PATCH para o novo recurso `/connect/cms/channels/channelId/searchable-content-types` com o novo corpo de solicitação de Entrada pesquisável do tipo de conteúdo gerenciado.

Pagamentos do comércio

Nota: Para acessar recursos de Pagamentos do comércio, você precisa das seguintes permissões.

- Licença de Gerenciamento de pedidos do Salesforce.
- Permissão do usuário PaymentsAPIUser. Essa permissão está disponível com a licença Comunidade B2B e Gerenciamento de pedidos do Salesforce. Seu administrador do Salesforce a atribui ao seu perfil de usuário.
- Permissão da organização PaymentsAPIAccess. Os usuários devem solicitar essa permissão registrando um chamado com o suporte de nível 3 do Salesforce.

Autorizar um pagamento

Faça uma solicitação POST para o novo recurso `/commerce/payments/authorizations`.

Arquivos

Descontinuidade do suporte às representações do Adobe Flash

O recurso `/connect/files/fileId/rendition` não cria mais representações do Adobe Flash por padrão. Na versão Winter '21, o recurso não retornará mais às representações do Adobe Flash. Comece a usar o recurso `/connect/files/fileId/previews/previewFormat` para obter uma representação SVG.

Lightning Scheduler

Encontre períodos de compromisso disponíveis para recursos de serviço em territórios especificados

Faça uma solicitação POST para o novo recurso `/connect/scheduling/available-territory-slots` com o corpo da solicitação Entrada de territórios disponíveis.

Missões

Purgar a atividade da missão para todos os usuários

Faça uma solicitação POST para o novo recurso `/connect/communities/communityId/missions/activities/purge-job`.

Nota: O POST não aceita parâmetros de solicitação nem um corpo da solicitação.

Notificações

Obter notificações

Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/connect/notifications`.

Marcar uma coleção de notificações como lidas, não lidas, vistas ou não vistas
Faça uma solicitação PATCH para o novo recurso `/connect/notifications` com o corpo da solicitação Entrada da coleção de notificações.

Obter uma notificação
Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/connect/notifications/`***`notificationId`***.

Marcar uma notificação como lida, não lida, visualizada ou não visualizada
Faça uma solicitação PATCH para o novo recurso `/connect/notifications/`***`notificationId`*** com o corpo da solicitação Entrada de notificação.

Obter o status de notificações
Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/connect/notifications/status`.

Gerenciamento de pedidos

Visualizar os valores do pedido de alteração esperado para uma ação de ajuste de preço proposta
Faça uma solicitação POST para o novo recurso `/commerce/order-management/order-summaries/`***`orderSummaryId`***`/actions/adjust-item-preview` com o novo corpo da solicitação Ajustar entrada de resumo de item do pedido.

Enviar uma ação de ajuste de preço
Faça uma solicitação POST para o novo recurso `/commerce/order-management/order-summaries/`***`orderSummaryId`***`/actions/adjust-item-submit` com o novo corpo da solicitação Ajustar entrada de resumo de item do pedido.

Criar um resumo do pedido para representar um pedido gerenciado por um sistema externo
Faça uma solicitação POST para o recurso `/commerce/order-management/order-summaries` com o corpo da solicitação Entrada de resumo do pedido.

Personalização

Crie novos tipos de metas de público
Faça uma solicitação POST para o recurso `/connect/communities/`***`communityId`***`/personalization/targets` com o novo corpo da solicitação Entrada de destino atualizado.

Conexão privada

Obter as topologias de rede de entrada para um tipo de conexão
Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/network-connection/inbound/connection-types/`***`connectionType`***`/topologies`.

Provisionar, sincronizar ou desativar a conexão de rede de entrada
Faça uma solicitação POST para o novo recurso `/network-connection/inbound/connections/`***`developerName`*** com o parâmetro `action` obrigatório.

Obter as topologias de rede de saída para um tipo de conexão
Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/network-connection/outbound/connection-types/`***`connectionType`***`/topologies`.

Provisionar, sincronizar ou desativar a conexão de rede de saída
Faça uma solicitação POST para o novo recurso `/network-connection/outbound/connections/`***`developerName`*** com o parâmetro `action` obrigatório.

Quip

Obtenha uma lista de registros relacionados para um documento do Quip
Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/connect/quip/related-records/`***`quipDocumentId`***.

Corpos de solicitação novos e alterados da API REST do Connect

Estes corpos de solicitação são novos ou foram alterados.

B2B Commerce no Lightning

Entrada do carrinho
Esse novo corpo de solicitação tem estas propriedades.

- `currencyIsoCode` – código de moeda ISO 4217 de três letras associado ao carrinho.
- `effectiveAccountId` – ID da conta para a qual a solicitação é feita.
- `name` – nome do carrinho.
- `type` – tipo de carrinho. O valor é `Cart`.

Entrada do item do carrinho
Esse novo corpo de solicitação tem estas propriedades.

- `productId` – ID do produto.
- `quantity` – quantidade do item no carrinho.
- `type` – tipo de item em um carrinho. O valor é `Product`.

Entrada de refinamento de valor distinto
Esse novo corpo de solicitação tem estas propriedades.

- `nameOrId` – nome do desenvolvedor do atributo.
- `type` – pesquisar tipo de faceta. O valor é `DistinctValue`.
- `values` – lista separada por vírgula de valores distribuídos.

Entrada de atributo facetável
Esse novo corpo de solicitação tem estas propriedades.

- `displayRank` – classificação de exibição da faceta. Os valores válidos são de 1 a 50. Os valores devem ser únicos e sequenciais.
- `displayType` – tipo de exibição da faceta. Os valores são:
  - `CategoryTree`
  - `DatePicker`
  - `MultiSelect`
  - `SingleSelect`
- `nameOrId` – nome do desenvolvedor do atributo.
- `type` – tipo de atributo. Os valores são:
  - `Custom`
  - `ProductCategory`
  - `Standard`

Entrada de coleção de atributos facetáveis
Esse novo corpo de solicitação tem esta propriedade.

- `facetableAttributeSettings` – coleção de até 10 configurações facetáveis.

Entrada de preço

Esse novo corpo de solicitação tem esta propriedade.

- `pricingLineItems` – itens de linha para precificação.

Entrada de item de linha de preço

Esse novo corpo de solicitação tem esta propriedade.

- `productId` – ID do produto a precificar.

Entrada de pesquisa de produto

Esse novo corpo de solicitação tem estas propriedades.

- `categoryId` – o ID da categoria retorna resultados para produtos nessa categoria ou em suas subcategorias.
- `fields` – campos de produto a retornar nos resultados da pesquisa. Os resultados da pesquisa incluem os campos aos quais você tem acesso. Se não especificado, todos os campos acessíveis são retornados.
- `includePrices` – especifica se preços para produtos devem ser incluídos nos resultados da pesquisa (`true`) ou não (`false`). Se não for especificado, o padrão será `false`.
- `page` – especifica o número da página que você deseja retornar. Começa em 0. Se você não especificar um valor ou especificar 0, a primeira página será retornada.
- `pageSize` – especifica o número de itens por página. Os valores válidos são de 1 a 200. Se não for especificado, o padrão será o valor especificado em Resultados da pesquisa por página em **Administração** > **Configurações gerais** > **Produtos e pesquisa**.
- `refinements` – refinamentos para os resultados da pesquisa.
- `searchTerm` – uma lista de até 32 termos de pesquisa separados por espaço.

Entrada de coleção de atributos pesquisáveis

Esse novo corpo de solicitação tem esta propriedade.

- `searchableAttributeSettings` – coleção de até 25 atributos pesquisáveis.

Entrada de atributo pesquisável

Esse novo corpo de solicitação tem estas propriedades.

- `isSearchable` – Especifica se o atributo é pesquisável (`true`) ou não (`false`). O valor padrão é `true`.
- `nameOrId` – nome do desenvolvedor do atributo.
- `type` – tipo de atributo. Os valores são:
  - `Custom`
  - `ProductCategory`
  - `Standard`

Pesquisar entrada da coleção de configurações do produto

Esse novo corpo de solicitação tem esta propriedade.

- `searchProductSettings` – as configurações de pesquisa do produto a atualizar.

Pesquisar entrada das configurações do produto

Esse novo corpo de solicitação tem estas propriedades.

- `id` – ID do produto.
- `searchable` – especifica se o produto é pesquisável (`true`) ou não (`false`).

Entrada da lista de desejos

Esse novo corpo de solicitação tem estas propriedades.

- `name` – nome da lista de desejos.
- `products` – lista de produtos a serem adicionados à lista de permissões.

Entrada do item da lista de desejos

Esse novo corpo de solicitação tem esta propriedade.

- `productId` – ID do produto a ser atualizado ou adicionado à lista de permissões.

Coaching de chamada

Entrada de chamada de conectores

Esse novo corpo de solicitação tem estas propriedades.

- `activityId` – ID da tarefa registrada em log.
- `callType` – tipo de chamada. Os valores são:
  - `Inbound`
  - `Outbound`
- `consented` – especifica se o chamador para chamadas de entrada ou o destinatário para chamadas de saída consentiu com a gravação (`true`) ou não (`false`).
- `endDateTime` – hora de término da chamada.
- `externalId` – ID externo da chamada.
- `fromPhoneNumber` – número de telefone que iniciou a chamada.
- `mediaProviderId` – ID do provedor de mídia.
- `numberChannels` – número de canais de áudio na gravação de chamada.
- `recordId` – ID da conta, caso, contato ou lead do Salesforce.
- `recordingDuration` – duração da gravação de chamada em segundos.
- `recordingFormat` – formatação da gravação. Os valores são:
  - `Flac`
  - `Mp3`
  - `Wav`
- `startDateTime` – hora de início da chamada.
- `toPhoneNumber` – número de telefone que recebeu a chamada.
- `userChannel` – número do canal de áudio para o lado do usuário da gravação de chamada. O valor é 0 ou 1, em que 0 significa canal esquerdo para gravação de canal duplo.
- `userEmail` – o endereço de email do usuário do Salesforce da pessoa que iniciou ou recebeu a chamada.
- `userId` – ID do usuário do Salesforce da pessoa que iniciou ou recebeu a chamada.

Entrada da lista de chamada de conectores

Esse novo corpo de solicitação tem esta propriedade.

- `calls` – lista de até 200 chamadas de voz.

Conteúdo gerenciado do CMS

Entrada pesquisável de tipo de conteúdo gerenciado

Esse novo corpo de solicitação tem estas propriedades.

- `isSearchable` – especifica se o tipo de conteúdo gerenciado deve ser definido como pesquisável (`true`) ou não (`false`).
- `name` – nome do tipo de conteúdo gerenciado.

Pagamentos do comércio

Entrada de endereço

Esse novo corpo de solicitação tem estas propriedades.

- `city` – cidade do endereço do proprietário da forma de pagamento.
- `companyName` – nome da empresa do endereço do proprietário da forma de pagamento.
- `country` – país do endereço do proprietário da forma de pagamento.
- `postalCode` – código postal do endereço do proprietário da forma de pagamento.
- `state` – estado do endereço do proprietário da forma de pagamento.
- `street` – rua do endereço do proprietário da forma de pagamento.

Entrada da forma de pagamento da API de autorização

Esse novo corpo de solicitação tem estas propriedades.

- `address` – endereço do proprietário da forma de pagamento.
- `cardPaymentMethod` – informações sobre o cartão usado como forma de pagamento.
- `id` – o ID do registro da forma de pagamento. Se esse valor estiver disponível, a entrada da forma de pagamento da API não usará nenhuma outra propriedade.
- `saveForFuture` – define se o Salesforce salva a forma de pagamento para uso futuro.

Entrada de autorização

Esse novo corpo de solicitação tem estas propriedades.

- `accountId` – conta do Salesforce para a transação de autorização.
- `amount` – valor da autorização.
- `comments` – comentários opcionais para a autorização de pagamento.
- `currencyIsoCode` – código de moeda ISO 4217 de três letras associado à autorização de pagamento.
- `effectiveDate` – data em que a autorização é aplicada à transação.
- `paymentGatewayId` – o gateway de pagamento que processa a autorização.
- `paymentGroup` – grupo de pagamento para a autorização. A carga útil deve fazer referência a um `paymentGroup` ou a um `paymentGroupId`, mas não a ambos.
- `paymentMethod` – a forma de pagamento usada no gateway de pagamento para a transação de autorização.

Entrada da captura

Esse corpo de solicitação tem esta propriedade nova.

- `clientContext` – fornece contexto para as APIs de pagamento. Usado para um chamador de pagamento restabelecer contexto.

Entrada da forma de pagamento por cartão

Esse novo corpo de solicitação tem estas propriedades.

- `accountId` – conta do Salesforce à qual a forma de pagamento está vinculada.
- `cardCategory` – tipo de processamento de cartão. Os valores válidos são `CreditCard` ou `DebitCard`.
- `cardHolderFirstName` – primeiro nome do titular do cartão.
- `cardHolderLastName` – sobrenome do titular do cartão.

- `cardHolderName` – nome completo do titular do cartão.
- `cardNumber` – número do cartão da forma de pagamento.
- `cardType` – tipo de rede do cartão. Os valores válidos são `AmericanExpress`, `DinersClub`, `Jcb`, `MasterCard`, `Maestro` e `Visa`.
- `comments` – comentários opcionais para fornecer mais informações sobre o cartão.
- `cvv` – CVV do cartão.
- `email` – email do titular do cartão.
- `expiryMonth` – mês de vencimento do cartão.
- `expiryYear` – ano de vencimento do cartão.
- `nickName` – apelido opcional do cartão.
- `startMonth` – mês inicial do cartão.
- `startYear` – ano inicial do cartão.

Entrada da forma de pagamento

Esse novo corpo de solicitação tem estas propriedades.

- `address` – endereço do proprietário da forma de pagamento.
- `cardPaymentMethod` – informações sobre o cartão usado como forma de pagamento.
- `id` – o ID do registro da forma de pagamento. Se esse valor estiver disponível, a entrada da forma de pagamento da API não usará nenhuma outra propriedade.
- `saveForFuture` – define se o Salesforce salva a forma de pagamento para uso futuro.

Entrada de reembolso mencionada

Esse corpo de solicitação tem esta propriedade nova.

- `clientContext` – fornece contexto para as APIs de pagamento. Usado para um chamador de pagamento restabelecer contexto.

Entrada de solicitar linha de reembolso

Esse novo corpo de solicitação tem estas propriedades.

- `amount` – valor que deve ser aplicado.
- `appliedToId` – o ID da nota de pagamento ou crédito que recebeu a solicitação de reembolso.
- `comments` – comentários opcionais para a solicitação de reembolso.
- `effectiveDate` – a data em que a solicitação entra em vigor.
- `refundId` – ID da entidade de reembolso pai.

Lightning Scheduler

Entrada de territórios disponíveis

Esse novo corpo de solicitação tem estas propriedades.

- `accountId` – o ID da conta associada.
- `allowConcurrentScheduling` – indica se compromissos concomitantes são permitidos (`true`) ou não (`false`). O valor padrão é `false`.
- `endTime` – última hora em que o compromisso pode terminar.
- `requiredResourceIds` – lista de IDs do recurso que devem estar disponíveis durante o período. Caso não seja fornecida, todos os recursos qualificados serão considerados.

- `schedulingPolicyId` – ID do objeto AppointmentSchedulingPolicy. Caso não seja fornecida, as configurações padrão serão consideradas.
- `startTime` – primeira hora em que o compromisso pode começar.
- `territoryIds` – lista de IDs de territórios de serviço em que o trabalho especificado é realizado.
- `workType` – tipo de trabalho realizado.
- `workTypeGroupId` – ID do grupo de tipo de trabalho contendo todos os tipos de trabalho realizados.

Entrada de tipo de trabalho

Esse novo corpo de solicitação tem estas propriedades.

- `blockTimeAfterAppointmentInMinutes` – período após o compromisso que costuma ser bloqueado para esse tipo de trabalho.
- `blockTimeBeforeAppointmentInMinutes` – período antes do compromisso que costuma ser bloqueado para esse tipo de trabalho.
- `durationInMinutes` – duração do compromisso em minutos.
- `id` – ID do tipo de trabalho.
- `operatingHoursId` – ID do horário de operação.
- `operatingHoursTimeZone` – fuso horário para o horário de operação.
- `skillRequirements` – lista de habilidades necessárias para concluir as tarefas associadas a esse tipo de trabalho.
- `timeFrameEndInMinutes` – fim do compromisso em minutos.
- `timeFrameStartInMinutes` – início do compromisso em minutos.

Entrada de requisito da habilidade

Esse novo corpo de solicitação tem as propriedades.

- `skillId` – ID da habilidade necessária.
- `skillLevel` – nível de habilidade necessário.

Notificações

Entrada de coleção de notificação

Esse novo corpo de solicitação tem estas propriedades.

- `before` – notificações que ocorrem antes desta string de data formatada em ISO 8601 para marcar como lido, não lido, visto ou não visto. Se não especificado, usa a data e hora atuais como padrão.
- `notificationIds` – lista de até 50 IDs de notificação a marcar como lido, não lido, visto ou não visto.
- `read` – marca notificações como lidas (`true`) ou não lidas (`false`).
- `seen` – marca notificações como vistas (`true`) ou não vistas (`false`).

Entrada de notificação

Esse novo corpo de solicitação tem estas propriedades.

- `read` – marca uma notificação como lida (`true`) ou não lida (`false`).
- `seen` – marca uma notificação como vista (`true`) ou não vista (`false`).

Gerenciamento de pedidos

Ajustar entrada de item

Esse novo corpo de solicitação tem estas propriedades.

- `adjustmentType` – descreve como o valor é calculado. É possível ter um destes valores:

  - `AmountWithTax` – valor da quantia do ajuste, incluindo impostos.
  - `AmountWithoutTax` – valor da quantia do ajuste, sem incluir impostos. O imposto é calculado sobre o valor e adicionado.
  - `Percentage` – valor do montante é um desconto percentual. É dividido por 100 e então multiplicado pelo TotalPrice e o TotalTaxAmount do OrderItemSummary para determinar o montante de ajuste.
- `amount` – valor usado para calcular o montante do ajuste conforme descrito por adjustmentType. Deve ser um valor negativo.
- `description` – descrição do ajuste.
- `orderItemSummaryId` – ID do OrderItemSummary.
- `reason` – razão para o ajuste. O valor deve corresponder a um dos valores da lista de opções no campo Motivo do objeto OrderItemSummaryChange.

Ajustar entrada de resumo de item do pedido

Esse novo corpo de solicitação tem esta propriedade.

- `adjustItems` – lista de ajustes de preço a OrderItemSummaries.

Assegurar entrada assíncrona de reembolsos

Esse corpo de solicitação tem esta propriedade nova.

- `excessFundsAmount` – valor do excesso de fluidos a reembolsar.

Entrada de resumo do pedido

Esse corpo de solicitação tem esta propriedade nova.

- `orderLifeCycleType` – especifica se o pedido é gerenciado no Gerenciamento de pedidos do Salesforce ou por um sistema externo. É possível ter um destes valores:
  - `MANAGED` – gerenciado no Gerenciamento de pedidos do Salesforce.
  - `UNMANAGED` – gerenciado por um sistema externo.

Personalização

Entrada de destino

Esse corpo de solicitação tem essa propriedade alterada.

- `targetType` – essa propriedade oferece suporte aos valores novos a seguir.
  - `NavigationLinkSet`
  - `Tópico`
  - `CollaborationGroup`
  - `KnowledgeArticle`
  - `ContentDocument`
  - `ManagedContent`
  - `Relatório`
  - `Painel`

Corpos de resposta da API REST do Connect novos e alterados

Estes corpos de resposta são novos ou têm alterações.

B2B Commerce no Lightning

Item do carrinho

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `cartId` – ID do carrinho.
- `cartItemId` – ID do item.
- `listPrice` – preço de lista para o item.
- `messagesSummary` – resumo de mensagens para o item.
- `name` – nome do item.
- `productDetails` – resumo dos detalhes do produto.
- `productId` – ID do produto.
- `quantity` – quantidade do item.
- `salesPrice` – preço de vendas para o item.
- `totalAmount` – valor total do item.
- `totalListPrice` – preço de lista total para o item.
- `totalPrice` – preço total para o item, incluindo ajustes, mas excluindo impostos.
- `totalTax` – total de impostos para o item.
- `type` – tipo de item em um carrinho. Os valores são:
  - `DeliveryCharge`
  - `Product`

Coleção de itens do carrinho

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `cartItems` – coleção de resultados do item do carrinho.
- `cartSummary` – resumo do carrinho.
- `currentPageToken` – token que identifica a página atual.
- `currentPageUrl` – URL da API REST do Connect identificando a página atual.
- `hasErrors` – especifica se pelo menos um dos resultados contém um erro.
- `nextPageToken` – token que identifica a próxima página ou `null` se não houver uma próxima página.
- `nextPageUrl` – URL da API REST do Connect que identifica a próxima página ou `null` se não houver uma próxima página.
- `previousPageToken` – token que identifica a página anterior ou `null` se não houver uma página anterior.
- `previousPageUrl` – URL da API REST do Connect que identifica a página anterior ou `null` se não houver uma página anterior.

Produto do item do carrinho

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `fields` – mapa dos campos e valores do produto.
- `name` – nome do produto.
- `productId` – ID do produto.
- `sku` – SKU do produto.
- `thumbnailImage` – imagem em miniatura do produto.

Resultado do item do carrinho

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `cartItem` – item do carrinho.
- `message` – mensagem quando a solicitação não obtém sucesso.
- `status` – status da solicitação.

Item do carrinho sem preço

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `cartId` – ID do carrinho.
- `cartItemId` – ID do item.
- `messagesSummary` – resumo de mensagens para o item.
- `name` – nome do item.
- `productDetails` – resumo dos detalhes do produto.
- `productId` – ID do produto.
- `quantity` – quantidade do item.
- `type` – tipo de item em um carrinho. Os valores são:
  - `DeliveryCharge`
  - `Product`

Mensagem do carrinho

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `message` – mensagem do carrinho.
- `messageId` – ID do objeto que fornece a mensagem.
- `relatedEntityId` – ID da entidade, por exemplo, carrinho, item do carrinho ou imposto do carrinho, associado à mensagem.
- `severity` – gravidade da mensagem do carrinho. Os valores são:
  - `Error`
  - `Info`
  - `Warning`
- `type` – tipo de mensagem. Os valores padrão incluem `Inventory`, `Taxes`, `Pricing`, `Shipping`, `Entitlement`, `SystemError` e `Other`.
- `visible` – especifica se a mensagem está visível (`true`) ou foi ignorada (`false`).

Resumo de mensagens do carrinho

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `errorCount` – se o resumo for para uma única entidade; a contagem de mensagens com o nível de gravidade `Error`.
- `hasErrors` – especifica se há mensagens relacionadas à entidade (`true`) ou não (`false`).
- `limitedMessages` – se o resumo for para uma única entidade, uma lista limitada de mensagens relacionadas à entidade. Caso contrário, cada mensagem poderá ser relacionada ao carrinho ou a outra entidade relacionada ao carrinho.
- `relatedEntityId` – se o resumo for para uma única entidade, o ID da entidade relacionada. Caso contrário, cada mensagem poderá ser relacionada ao carrinho ou a outra entidade relacionada ao carrinho.

Resumo do carrinho

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `accountId` – ID da conta para o carrinho.
- `cartId` – ID do carrinho.
- `currencyIsoCode` – código de moeda ISO 4217 de três letras associado ao carrinho.

- `grandTotalAmount` – valor total geral, incluindo frete e impostos para itens no carrinho, na moeda do carrinho.
- `name` – nome do carrinho.
- `ownerId` – ID do proprietário do carrinho.
- `status` – status do carrinho. Os valores são:
  - `Active` – o carrinho está ativo.
  - `Checkout` – o carrinho está na fase de checkout.
  - `Closed` – o carrinho está fechado.
  - `Processing` – o carrinho está em processamento.
- `totalChargeAmount` – valor total para o envio e outros encargos na moeda do carrinho.
- `totalListPrice` – preço de lista total para o carrinho.
- `totalProductAmount` – valor total, incluindo descontos, mas excluindo frete e impostos, para os itens do produto no carrinho.
- `totalProductCount` – contagem total de itens no carrinho.
- `totalTaxAmount` – valor total do imposto para o carrinho, incluindo impostos sobre frete, se aplicáveis.
- `type` – tipo de carrinho. O valor é `Cart`.
- `uniqueProductCount` – contagem total de itens exclusivos, ou SKUs, no carrinho.
- `webstoreId` – ID da loja da Web do carrinho.

Índice de pesquisa de comércio

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `completionDate` – data e hora de conclusão do índice.
- `createdDate` – data de criação do índice.
- `creationType` – especifica o tipo de criação do índice. Os valores válidos são:
  - `Manual`
  - `Scheduled`
- `id` – ID do índice.
- `indexStatus` – especifica o status do índice. Os valores válidos são:
  - `Completed`
  - `Falha`
  - `InProgress`
- `indexUsage` – especifica o uso do índice. Os valores válidos são:
  - `Live`
  - `OutOfUse`
- `message` – mensagem detalhada para o status do índice.

Coleção do índice de pesquisa de comércio

Esse novo corpo de resposta tem esta propriedade.

- `indexes` – lista de até dois índices. Retorna o índice ativo concluído e o índice em andamento, o fora de uso ou o fora de uso que falhou mais recentemente.

Valor da faceta distinta

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `displayName` – nome de exibição do valor da faceta.
- `nameOrId` – nome do desenvolvedor do atributo.
- `productCount` – número de produtos nos resultados da pesquisa que correspondem ao valor da faceta.
- `type` – tipo do valor da faceta. O valor é `DistinctValue`.

Valor da faceta de pesquisa distinta

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `attributeType` – tipo de atributo. Os valores são:
  - `Custom`
  - `ProductCategory`
  - `Standard`
- `displayName` – nome de exibição da faceta.
- `displayRank` – classificação de exibição da faceta. Os valores válidos são de 1 a 50.
- `displayType` – tipo de exibição da faceta. Os valores são:
  - `CategoryTree`
  - `DatePicker`
  - `MultiSelect`
  - `SingleSelect`
- `facetType` – tipo do valor da faceta. O valor é `DistinctValue`.
- `nameOrId` – nome do desenvolvedor do atributo.
- `values` – valores da faceta encontrada nos resultados da pesquisa. Classificado por nome de exibição em ordem alfabética.

Saída da coleção da conta gerenciada externa

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `externalManagedAccounts` – coleção de contas gerenciadas externamente.
- `totalExternalManagedAccounts` – número total de contas gerenciadas externamente.

Saída da conta gerenciada externa

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `accountId` – ID da conta gerenciada por outra conta.
- `externalManagedAccountId` – ID do registro da conta gerenciada externa.

Atributo facetável

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `displayRank` – classificação de exibição da faceta. Os valores válidos são de 1 a 50.
- `displayType` – tipo de exibição da faceta. Os valores são:
  - `CategoryTree`
  - `DatePicker`
  - `MultiSelect`
  - `SingleSelect`
- `label` – rótulo localizado do atributo.
- `nameOrId` – nome do desenvolvedor do atributo.
- `type` – tipo de atributo. Os valores são:

    - `Custom`
    - `ProductCategory`
    - `Standard`

Coleção de atributos facetáveis
Esse novo corpo de resposta tem esta propriedade.

- `facetableAttributeSettings` – coleção de atributos facetáveis.

Valor do campo
Esse novo corpo de resposta tem esta propriedade.

- `value` – valor do campo.

Programação de ajuste de preço
Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `id` – ID da programação de ajuste de preço.
- `priceAdjustmentTiers` – lista de níveis de ajuste de preço.

Nível de ajuste de preço
Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `adjustmentType` – tipo de ajuste de preço para o nível. Os valores são:
    - `AmountBasedAdjustment` – o preço é ajustado por um valor especificado.
    - `PercentageBasedAdjustment` – o preço é ajustado por um percentual especificado.
- `adjustmentValue` – valor de ajuste para o nível.
- `id` – ID do nível de ajuste de preço.
- `lowerBound` – limite inferior do nível.
- `tierUnitPrice` – preço unitário do nível.
- `upperBound` – limite superior do nível.

Resultado da precificação
Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `currencyIsoCode` – código de moeda ISO 4217 de três letras associado ao produto.
- `error` – código e mensagem de erro.
- `pricingLineItemResults` – itens de linha do resultado da precificação.
- `success` – especifica se a execução foi bem-sucedida (`true`) ou não (`false`).

Item de linha do resultado da precificação
Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `error` – código e mensagem de erro.
- `listPrice` – preço de lista para o produto.
- `pricebookEntryId` – ID da entrada do catálogo de preços.
- `productId` – ID do produto a precificar.
- `success` – especifica se a execução foi bem-sucedida (`true`) ou não (`false`).
- `unitPrice` – preço unitário para o produto.

Categoria do produto
Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `description` – descrição da categoria.
- `id` – ID da categoria.
- `name` – nome da categoria.

Detalhe da categoria do produto

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `bannerImage` – imagem de banner da categoria de produto.
- `fields` – lista de campos para a categoria do produto.
- `id` – ID da categoria de produto.
- `mediaGroups` – lista de grupos de mídia da categoria do produto.
- `tileImage` – imagem de bloco da categoria de produto.

Mídia da categoria do produto

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `alternateText` – texto alternativo para a mídia da categoria do produto.
- `contentVersionId` – ID da última versão do conteúdo pública se a mídia for armazenada como um ContentDocument. Se a imagem for um URL externo fornecido pelo cliente, o valor será `null`.
- `id` – ID da imagem da categoria do produto.
- `mediaType` – tipo de mídia do produto. Os valores são:
  - `Document`
  - `Image`
  - `Video`
- `sortOrder` – ordem de classificação de um item de mídia dentro de um grupo de mídia.
- `thumbnailUrl` – URL da miniatura para a mídia da categoria do produto. Se esse valor existir, ele deverá ser usado para a miniatura, seja a imagem carregada nativamente ou hospedada externamente.
- `title` – título da mídia da categoria.
- `url` – URL da mídia da categoria do produto.

Grupo de mídia da categoria do produto

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `developerName` – nome da API do grupo de mídia da categoria do produto.
- `id` – ID do grupo de mídia da categoria do produto.
- `mediaItems` – lista de itens de mídia em um grupo de mídia da categoria do produto.
- `name` – nome do grupo de mídia da categoria do produto.
- `usageType` – tipo de uso de um item de mídia do produto em um grupo de mídia. Os valores são:
  - `Attachment` – grupo de mídia do produto com documentos do produto como anexos.
  - `Banner` – grupo de mídia da categoria do produto com imagens de banner do produto.
  - `Listing` – grupo de mídia do produto com imagens de listagem do produto.
  - `Standard` – grupo de mídia do produto com imagens e vídeos padrão do produto.
  - `Tile` – grupo de mídia da categoria do produto com imagens de bloco do produto.

Caminho da categoria do produto

Esse novo corpo de resposta tem esta propriedade.

- `path` – lista de categorias de produto em um caminho.

Detalhe do produto

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `defaultImage` – imagem padrão do produto.
- `entitlement` – detalhes do direito para o produto.
- `fields` – lista de campos para o produto.
- `id` – ID do produto.
- `mediaGroups` – lista de grupos de mídia do produto.
- `primaryProductCategoryPath` – caminho da categoria primária do produto.

Direito do produto

Esse novo corpo de resposta tem esta propriedade.

- `canViewPrice` – especifica se é possível ver o preço do produto (`true`) ou não (`false`).

Mídia do produto

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `alternateText` – texto alternativo para a mídia do produto.
- `contentVersionId` – ID da última versão do conteúdo pública se a mídia for armazenada como um ContentDocument. Se a imagem for um URL externo fornecido pelo cliente, o valor será `null`.
- `id` – ID da imagem do produto.
- `mediaType` – tipo de mídia do produto. Os valores são:
  - `Document`
  - `Image`
  - `Video`
- `sortOrder` – ordem de classificação de um item de mídia dentro de um grupo de mídia.
- `thumbnailUrl` – URL da miniatura para a mídia do produto. Se esse valor existir, ele deverá ser usado para a miniatura, seja a imagem carregada nativamente ou hospedada externamente.
- `title` – título da mídia do produto.
- `url` – o URL da mídia do produto.

Grupo de mídia do produto

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `developerName` – nome da API do grupo de mídia do produto.
- `id` – ID do grupo de mídia do produto.
- `mediaItems` – lista de itens de mídia em um grupo de mídia do produto.
- `name` – nome do grupo de mídia do produto.
- `usageType` – tipo de uso de um item de mídia do produto em um grupo de mídia. Os valores são:
  - `Attachment` – grupo de mídia do produto com documentos do produto como anexos.
  - `Banner` – grupo de mídia da categoria do produto com imagens de banner do produto.
  - `Listing` – grupo de mídia do produto com imagens de listagem do produto.
  - `Standard` – grupo de mídia do produto com imagens e vídeos padrão do produto.
  - `Tile` – grupo de mídia da categoria do produto com imagens de bloco do produto.

Preço do produto

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `currencyIsoCode` – código de moeda ISO 4217 de três letras associado ao produto.
- `listPrice` – preço de lista para o produto.
- `priceAdjustment` – programação de ajuste de preço para o produto.
- `pricebookEntryId` – ID da entrada do catálogo de preços.
- `unitPrice` – preço unitário para o produto.

Resultados da pesquisa de produto

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `categories` – categorias dos resultados da pesquisa.
- `facets` – facetas dos resultados da pesquisa.
- `locale` – localidade dos resultados da pesquisa.
- `productsPage` – página de produtos dos resultados da pesquisa.

Resumo do produto

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `defaultImage` – imagem padrão do produto.
- `fields` – mapa dos campos que pertencem ao produto.
- `id` – ID do produto.
- `name` – nome do produto.
- `prices` – preços do produto.

Coleção de resumo de produtos

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `currencyIsoCode` – código de moeda ISO 4217 de três letras associado ao produto.
- `pageSize` – número de produtos por página nos resultados da pesquisa.
- `products` – coleção de resumos do produto.
- `total` – número total de produtos nos resultados da pesquisa.

Atributo pesquisável

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `label` – rótulo localizado do atributo.
- `nameOrId` – nome do desenvolvedor do atributo.
- `type` – tipo de atributo. Os valores são:
  - `Custom`
  - `ProductCategory`
  - `Standard`

Coleção de atributos pesquisáveis

Esse novo corpo de resposta tem esta propriedade.

- `searchableAttributeSettings` – coleção de atributos pesquisáveis.

Categoria de pesquisa

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `category` – informações sobre a categoria.
- `children` – categorias secundárias de primeiro nível da categoria pesquisada com resultados da pesquisa não vazios.
- `productCount` – número de produtos nos resultados da pesquisa que pertencem à categoria.

Pesquisar saída da coleção de configurações do produto

Esse novo corpo de resposta tem esta propriedade.

- `searchProductSettings` – coleção de configurações de pesquisa de produto.

Pesquisar saída das configurações do produto

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `id` – ID do produto.
- `searchable` – especifica se o produto é pesquisável (`true`) ou não (`false`).

Lista de desejos

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `page` – página de itens da lista de desejos.
- `summary` – resumo da lista de desejos.

Item da lista de desejos

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `currencyIsoCode` – código de moeda ISO 4217 de três letras associado ao produto.
- `error` – informações de erro.
- `listPrice` – preço de lista do item da lista de desejos.
- `productSummary` – resumo do produto para o item da lista de desejos.
- `salesPrice` – preço de vendas do item da lista de desejos.
- `wishlistItemId` – ID do item da lista de desejos.

Coleção de itens da lista de desejos

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `currencyIsoCode` – código de moeda ISO 4217 de três letras associado ao produto.
- `currentPageToken` – token que identifica a página atual.
- `currentPageUrl` – URL da API REST do Connect identificando a página atual.
- `hasErrors` – especifica se pelo menos um dos resultados contém um erro (`true`) ou não (`false`).
- `items` – coleção de itens da lista de desejos.
- `nextPageToken` – token que identifica a próxima página ou `null` se não houver uma próxima página.
- `nextPageUrl` – URL da API REST do Connect que identifica a próxima página ou `null` se não houver uma próxima página.
- `previousPageToken` – token que identifica a página anterior ou `null` se não houver uma página anterior.
- `previousPageUrl` – URL da API REST do Connect que identifica a página anterior ou `null` se não houver uma página anterior.

Resumos da lista de desejos

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `displayedList` – lista de desejos mais antiga exibida para o usuário do contexto.
- `summaries` – resumo das listas de desejos que pertencem ao usuário do contexto.
- `wishlistCount` – número total de listas de desejo que pertencem ao usuário do contexto.

Resumo da lista de desejos

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `createdDate` – data de criação da lista de desejos no formato ISO 8601, por exemplo, 2011-02-25T18:24:31.000Z.
- `id` – ID da lista de desejos.
- `modifiedDate` – data da última modificação da lista de desejos no formato ISO 8601, por exemplo, 2011-02-25T18:24:31.000Z.
- `name` – nome da lista de desejos.
- `wishlistProductCount` – contagem de produtos exclusivos na lista de desejos.

Resultado da Lista de desejos para o carrinho

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `cartId` – ID do carrinho ao qual os produtos foram adicionados.
- `failedWishlistToCartItems` – itens da lista de desejos que não foram adicionados com sucesso ao carrinho.
- `productsFailedCount` – número total de produtos que não foram adicionados ao carrinho.
- `productsRequestedCount` – número total de produtos solicitados para adição ao carrinho.
- `productsSucceededCount` – número total de produtos adicionados com sucesso ao carrinho.
- `succeededWishlistToCartItems` – itens da lista de desejos adicionados com sucesso ao carrinho.

Coaching de chamada

Status de Coaching de chamada dos conectores

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `enabled` – especifica se a preferência de Coaching de chamada é habilitada e o conector para parceiro está habilitado (`true`) ou não (`false`).
- `users` – lista de informações do usuário para cada usuário do Coaching de chamada ativo.

Informações do usuário do Coaching de chamada de conectores

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `userEmail` – email do usuário.
- `userId` – ID do usuário.

Resultado da lista de chamadas de voz de conectores

Esse novo corpo de resposta tem esta propriedade.

- `calls` – lista dos resultados da chamada de voz.

Resultado da chamada de voz de conectores

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `errorMsg` – mensagem de erro.
- `externalId` – ID externo da chamada de voz.
- `isSuccess` – especifica se a publicação da chamada de voz obteve sucesso (`true`) ou não (`false`).
- `uploadUrl` – URL para carregar o registro de chamada.
- `voiceCallId` – ID da chamada de voz.

Conteúdo gerenciado do CMS

Valor do nó de mídia do conteúdo gerenciado

Esse corpo de resposta tem estas propriedades novas e alteradas.

- `altUrl` – essa propriedade não está mais disponível.

  Na versão 49.0 e posteriores, essas informações são retornadas na propriedade `thumbnailUrl`.

- `mediaType` – o valor dessa propriedade é `Image`. Em versões anteriores, essa propriedade era documentada incorretamente como `Document`.
- `thumbnailUrl` – URL para a miniatura da mídia.

Valor do nó de origem da mídia do conteúdo gerenciado

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `fileName` – nome do arquivo da origem de mídia.
- `isExternal` – especifica se a origem da mídia é referenciada por um URL externo (`true`) ou carregada (`false`).
- `mediaType` – tipo de mídia de conteúdo gerenciado. Os valores são:
  - `Document`
  - `Image`
- `mimeType` – tipo MIME da origem da mídia.
- `nodeType` – tipo de nó de conteúdo gerenciado. O valor é `MediaSource`.
- `referenceId` – ID de referência da origem de mídia carregada.
- `resourceUrl` – URL do recurso da origem da mídia.
- `unauthenticatedUrl` – URL para a origem de mídia para os usuários não autenticados ou `null` se a origem de mídia não estiver disponível a usuários externos.
- `url` – o URL para a origem de mídia para usuários autenticados.

Tipo de nó de conteúdo gerenciado

Esse corpo de resposta tem essa propriedade alterada.

- `nodeType` – Essa propriedade agora tem suporte para o valor `mediaSource`.

Tipo de conteúdo gerenciado pesquisável

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `id` – ID do tipo de conteúdo gerenciado.
- `isSearchable` – especifica se o tipo de conteúdo gerenciado é pesquisável (`true`) ou não (`false`).
- `label` – rótulo do tipo de conteúdo gerenciado.
- `name` – Nome do desenvolvedor do tipo de conteúdo gerenciado.

Coleção pesquisável de tipo de conteúdo gerenciado

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `currentPageUrl` – URL da API REST do Connect identificando a página atual.
- `items` – status pesquisáveis para tipos de conteúdo gerenciados.
- `nextPageUrl` – URL da API REST do Connect que identifica a próxima página ou `null` se não houver uma próxima página.
- `totalItems` – contagem total de status pesquisáveis para tipos de conteúdo gerenciados.

Versão do conteúdo gerenciado

Esse corpo de resposta tem essa alteração.

- `contentNodes` – esse tipo de propriedade agora dá suporte a mapas do Valor do nó de origem de mídia do conteúdo gerenciado.

Pagamentos do comércio

Saída da resposta do gateway de autorização

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `gatewayAuthorizationCode` – código de autorização para o gateway de pagamento.
- `gatewayAvsCode` – sistema de verificação de endereço usado para tokenização no gateway de pagamento.
- `gatewayDate` – a data em que o gateway de pagamento processou a transação de pagamento.
- `gatewayMessage` – método opcional que o gateway de pagamento retorna para fornecer mais informações sobre o status de uma transação de pagamento.
- `gatewayReferenceDetails` – detalhes de referência do gateway.
- `gatewayReferenceNumber` – número de referência do gateway.
- `gatewayResultCode` – código de resultado do gateway. Indica o resultado do gateway que está processando a transação de pagamento. Os códigos de resultado variam entre diferentes provedores de gateway. Deve ser mapeado para um código de resultado do Salesforce.
- `gatewayResultCodeDescription` – fornece mais informações sobre o código de resultado.
- `salesforceResultcode` – código de resultado do Salesforce. Deve ser definido conforme o valor do código de resultado do gateway.

Saída de autorização

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `gatewayResponse` – representação de resposta do gateway para uma autorização de pagamento.
- `paymentAuthorization` – representação de autorização de pagamento.
- `paymentGatewayLogs` – representação da lista de logs do gateway para uma autorização de pagamento.
- `paymentGroup` – representação do grupo de pagamento para a autorização de pagamento.
- `paymentMethod` – representação da forma de pagamento para a autorização de pagamento.

Saída de autorização de pagamento

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `accountId` – conta do Salesforce para a autorização de pagamento.
- `amount` – o valor que o gateway autorizou para a transação de pagamento.
- `currencyIsoCode` – código de moeda ISO 4217 de três letras associado à autorização de pagamento.
- `effectiveDate` – a data em que a autorização entra em vigor.
- `expirationDate` – a data em que a autorização expira.
- `id` – ID do registro da autorização de pagamento.
- `paymentAuthorizationNumber` – número definido pelo sistema para o registro de autorização de pagamento.
- `requestDate` – a data em que a autorização ocorreu.
- `salesforceReferenceNumber` – o número de referência do Salesforce.
- `status` – status da autorização de pagamento conforme retornada pelo gateway.

Saída da forma de pagamento

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `accountId` – a conta do Salesforce que contém a forma de pagamento.
- `id` – o ID do registro da forma de pagamento.
- `status` – status da forma de pagamento.

Saída do serviço de reembolso
Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `error` – representação de resposta de erro para um reembolso.
- `gatewayResponse` – representação de resposta do gateway para um reembolso.
- `paymentGatewayLogs` – representação de coleta de log do gateway para um reembolso.
- `paymentGroup` – grupo de pagamentos associado a um reembolso.
- `refund` – representação de resposta de reembolso.

Comunidades

Item do menu de navegação
Esse corpo de resposta tem estas propriedades novas e alterações.

- `actionType` – tipo de URL ou evento do item de menu de navegação. Os valores são:
  - `Event` – navegação baseada em evento.

    Nota: `Event` é somente interno e não pode ser usado em componentes personalizados.

  - `ExternalLink` – URL fora da sua comunidade.
  - `InternalLink` – URL relativo dentro da sua comunidade.
- `actionValue` – URL da rota ou nome totalmente qualificado do evento para o item de menu de navegação.
- `url` – essa prioridade não é retornada na versão 49.0 e posteriores. Encontre essas informações na propriedade `actionValue`.
- `urlType` – essa prioridade não é retornada na versão 49.0 e posteriores. Encontre essas informações na propriedade `actionType`.

Lightning Scheduler

Saída de slots do território disponíveis
Esse novo corpo de resposta tem esta propriedade.

- `result` – resultado de slots do território disponíveis.

Lista de slots do território disponíveis
Esse novo corpo de resposta tem esta propriedade.

- `territorySlots` – lista de slots de território disponíveis.

Slots do território disponíveis
Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `endTime` – hora de término do compromisso.
- `resources` – lista de recursos disponíveis no território especificado.
- `startTime` – hora de início do compromisso.

Notificações

Notificação
Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `additionalData` – reservado para uso futuro.
- `communityId` – ID da comunidade para a notificação.

- `communityName` – nome da comunidade para a notificação.
- `count` – número total de eventos para a notificação.
- `id` – ID da notificação.
- `image` – URL para a imagem associada à notificação.
- `lastModified` – data e hora da última modificação da notificação.
- `messageBody` – corpo da mensagem da notificação.
- `messageTitle` – título da mensagem para a notificação.
- `mostRecentActivityDate` – data e hora da atividade mais recente para a notificação.
- `organizationId` – ID da organização do destinatário da notificação.
- `read` – especifica se a notificação está marcada como lida (`true`) ou não lida (`false`).
- `recipientId` – ID do destinatário da notificação.
- `seen` – especifica se a notificação está marcada como vista (`true`) ou não vista (`false`).
- `target` – ID do registro associado à notificação.
- `type` – tipo de notificação.
- `url` – URL da notificação.

Coleção de notificações

Esse novo corpo de resposta tem esta propriedade.

- `notifications` – coleção de notificações.

Status da notificação

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `lastActivity` – data e hora da atividade mais recente para qualquer notificação ou, se não houver, a data e hora atuais.
- `oldestUnread` – data e hora da notificação não lida mais antiga ou, se não houver, a data e hora atuais.
- `oldestUnseen` – data e hora da notificação não visualizada mais antiga ou, se não houver, a data e hora atuais.
- `unreadCount` – contagem de notificações não lidas.
- `unseenCount` – contagem de notificações não visualizadas.

Gerenciamento de pedidos

Ajustar a saída de resumo do pedido

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `changeBalances` – valores financeiros esperados (para visualização) ou reais (para envio) para a ação de ajuste de preço. A maioria dos valores corresponde aos valores do pedido de alteração. Se dois pedidos de alteração forem retornados, esses valores vão combiná-los. O sinal de um valor nessa saída é o oposto do valor correspondente em um registro de pedido de alteração. Por exemplo, um desconto é um valor positivo em `changeBalances` e um valor negativo em um registro de pedido de alteração.
- `orderSummaryId` – ID do OrderSummary.
- `postFulfillmentChangeOrderId` – ID do pedido de alteração que contém as alterações financeiras aplicáveis a produtos do pedido que foram atendidos. Para uma chamada adjustPreview, esse valor será sempre nulo.
- `preFulfillmentChangeOrderId` – ID do pedido de alteração que contém as alterações financeiras aplicáveis a produtos do pedido que não foram atendidos. Para uma chamada adjustPreview, esse valor será sempre nulo.

Alterar saída de item

Esse corpo de resposta tem estas propriedades novas.

- `totalAdjDeliveryAmtWithTax` – alteração ao campo TotalAdjDeliveryAmtWithTax.
- `totalAdjDistAmountWithTax` – alteração ao campo TotalAdjDistAmountWithTax.
- `totalAdjProductAmtWithTax` – alteração ao campo TotalAdjProductAmtWithTax.

Conexão privada

Topologias da AWS da conexão de rede de entrada

Esse novo corpo de resposta tem esta propriedade.

- `connectionType` – tipo de conexão. O valor é `AwsPrivateLink`.
- `region` – região da AWS exigida para configurar uma conexão de entrada.
- `serviceName` – nome de serviço da AWS da organização para fazer chamadas de entrada.
- `status` – status de disponibilidade da região. Os valores são:
  - `Available`
  - `Unavailable`
- `url` – URL da topologia de conexão de rede de entrada.

Topologias da conexão de rede de entrada

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `topologies` – lista de topologias exigidas para fazer chamadas de entrada.

Topologias da AWS da conexão de rede de saída

Esse novo corpo de resposta tem esta propriedade.

- `connectionType` – tipo de conexão. O valor é `AwsPrivateLink`.
- `iamRole` – papel de IAM da AWS exigida para fazer chamadas de saída.
- `region` – a região da AWS que o cliente pode usar.
- `status` – status de disponibilidade da região. Os valores são:
  - `Available`
  - `Unavailable`
- `url` – URL para a topologia de conexão de rede de saída.

Topologias da conexão de rede de saída

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `topologies` – topologias exigidas para fazer chamadas de saída.

Quip

Link do documento de conteúdo do Quip

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `contentDocumentId` – ID do documento de conteúdo.
- `quipLinkedEntities` – lista de entidades vinculadas relacionadas.

Entidade vinculada do Quip

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `linkedEntity` – informações sobre o usuário, o registro ou o grupo com o qual o arquivo é compartilhado.
- `linkedEntitySharingType` – tipo de permissão de compartilhamento. Os valores são:

- `C` – colaborador
- `I` – determinado pelo local

  Esse tipo geralmente ocorre quando a permissão de compartilhamento não está definida no arquivo, mas na biblioteca. Esse valor também é usado quando o usuário do contexto é o proprietário do arquivo.
- `N` – sem acesso
- `V` – visualizador

Registros relacionados do Quip

Esse novo corpo de resposta tem esta propriedade.

- `quipContentDocumentLinks` – lista de links do documento de conteúdo relacionado.

API REST do Einstein Analytics

Crie, atualize e recupere notificações do usuário para trabalhos de receita com o Salesforce usando a API REST do Einstein Analytics. Pesquisar conectores de dados com mais filtros. Recupere as linhas de log do aplicativo para o ciclo de vida de criação e upgrade do aplicativo.

NESTA SEÇÃO:

Recursos da API REST do Einstein Analytics novos e alterados
Esses recursos são novos ou foram alterados.

Corpos de solicitação da API REST do Einstein Analytics novos e alterados
Estes corpos de solicitação são novos ou foram alterados.

Corpos de resposta da API REST do Einstein Analytics novos e alterados
Estes corpos de resposta são novos ou têm alterações.

Recursos da API REST do Einstein Analytics novos e alterados

Esses recursos são novos ou foram alterados.

Pesquisar conectores de dados com novos parâmetros de consulta

Faça uma solicitação GET para `/wave/dataConnectors` com os parâmetros `category`, `folderId` e `scope`. Os valores de categoria válidos são: `AdvancedPropertiesSupport`, `BatchRead`, `Direct`, `FileBased`, `FilterSupport`, `MuleSoft` e `Output`.

Obtenha o log de aplicativo para aplicativos do Analytics

Faça uma solicitação GET para `/wave/folders/`***`folderId`***. Defina o parâmetro `filterGroup` como `supplemental` para retornar o `appLog` na resposta.

Pesquisar todas as receitas pelo formato da receita

Faça uma solicitação GET para `/wave/recipes/`***`recipeId`*** com o parâmetro `format`.

Obtenha a resposta da receita por formato de receita

Faça uma solicitação GET para `/wave/recipes` com o parâmetro `format`.

Obter uma notificação de receita

Faça uma solicitação GET para `/wave/recipes/`***`recipeId`***`/notification`.

Atualizar uma notificação de receita

Faça uma solicitação PUT para `/wave/recipes/`***`recipeId`***`/notification` com o novo corpo da solicitação Entrada de notificação da receita.

Corpos de solicitação da API REST do Einstein Analytics novos e alterados

Estes corpos de solicitação são novos ou foram alterados.

Entrada de filtro de forma compacta (CompactFormFilterInputRepresentation)

O corpo da solicitação tem esta propriedade nova.

- `booleanFilterLogic` – texto da lógica de filtro booleano para a forma compacta.

Entrada de dados dinâmicos (DynamicDataInputRepresentation)

O novo corpo de solicitação tem as seguintes propriedades.

- `displayTemplate` – contém a expressão dinâmica para resolver.
- `values` – mapa dos valores dinâmicos.

Entrada de valor dinâmico (DynamicValueInputRepresentation)

O novo corpo de solicitação tem as seguintes propriedades.

- `field` – coluna usada para resolver o valor.
- `sourceType` – tipo de interação. Os valores válidos são: `Result` e `Selection`.
- `step` – ID da etapa para o valor.

Entrada de notificação de recita (RecipeNotificationInputRepresentation)

O novo corpo de solicitação tem as seguintes propriedades.

- `longRunningAlertInMins` – número de minutos pelos quais a receita pode executar antes de enviar um alerta.
- `notificationLevel` – nível de notificação para alertas por email.

Entrada de receita (RecipeInputRepresentation)

O corpo da solicitação tem esta propriedade nova.

- `format` – tipo de formato de receita. Os valores válidos são `2.0` e `3.0`.

Entrada da consulta SAQL (SaqlQueryInputRepresentation)

O corpo da solicitação tem esta propriedade nova.

- `queryLanguage` – idioma no qual a consulta é escrita. Os valores válidos são: `SAQL` e `SQL`.

Entrada de parâmetros do widget de texto (TextWidgetParametersInputRepresentation)

Esse corpo de solicitação tem essas alterações.

- `content` – valor dinâmico do texto.
- `text` – **DESCONTINUADO** Valor do texto.

Corpos de resposta da API REST do Einstein Analytics novos e alterados

Estes corpos de resposta são novos ou têm alterações.

Saída de log do aplicativo (AppLogRepresentation)

O novo corpo da resposta tem as seguintes propriedades.

- `message` – uma linha de log do processo de criação e upgrade de aplicativo.

Saída de filtro de forma compacta (CompactFormFilterRepresentation)

O corpo da resposta tem esta propriedade nova.

- `booleanFilterLogic` – lógica de filtro booleana para a forma compacta.

Saída do conector de dados (DataConnectorRepresentation)

O corpo da resposta tem esta propriedade nova.

- `folder` – aplicativo de análise para o conector.

Saída de tipo do conector de dados (DataConnectorTypeRepresentation)

O corpo da resposta tem esta propriedade nova.

- `associatedCategories` – categorias às quais o tipo de conector de dados pertence. Os valores válidos são: `AdvancedPropertiesSupport`, `BatchRead`, `Direct`, `FileBased`, `FilterSupport`, `MuleSoft` e `Output`.

Saída de dados dinâmicos (DynamicDataRepresentation)

O novo corpo da resposta tem as seguintes propriedades.

- `displayTemplate` – contém a expressão dinâmica para resolver.
- `values` – mapa dos valores dinâmicos.

Saída de valor dinâmico (DynamicValueRepresentation)

O novo corpo da resposta tem as seguintes propriedades.

- `field` – coluna usada para resolver o valor.
- `sourceType` – tipo de interação. Os valores válidos são: `Result` e `Selection`.
- `step` – ID da etapa para o valor.

Saída de notificação de receita (RecipeNotificationRepresentation)

O novo corpo da resposta tem as seguintes propriedades.

- `longRunningAlertInMins` – número de minutos pelos quais a receita pode executar antes de enviar um alerta.
- `notificationLevel` – nível de notificação para alertas por email.

Saída de receita (RecipeRepresentation)

O corpo da resposta tem esta propriedade nova.

- `scheduleType` – tipo de agendamento da receita. Os valores válidos são: `EventDriven` e `TimeDriven`.

Saída de parâmetros do widget de texto (TextWidgetParametersRepresentation)

O corpo da resposta tem estas alterações.

- `content` – valor dinâmico do texto.
- `text` – **DESCONTINUADO** Valor do texto.

Saída de recursos do Einstein Analytics (WaveFeaturesRepresentation)

O corpo de resposta tem estas propriedades novas.

- `orgHasFavorites` – indica se a organização está habilitada para favoritos (`true`) ou não (`false`).
- `orgHasWatchlistEnabled` – indica se a organização está habilitada para listas favoritos (`true`) ou não (`false`).

Saída da pasta do Einstein Analytics (WaveFolderRepresentation)

O corpo da resposta tem esta propriedade nova.

- `appLog` – lista de strings `message` que são linhas de log para o processo de criação e atualização do aplicativo.

API REST de relatórios e painéis

Aprimoramentos à API REST de relatórios e painéis incluem novas propriedades que descrevem filtros de categoria de dados, anexos de email de assinatura de tipo de arquivo `CSV` e codificação de anexo de arquivo de assinatura.

Recursos alterados

Novas propriedades descrevem os filtros de categoria de dados e os anexos de arquivo de assinatura.

Relatórios (`/services/data/49.0/analytics/reports/{report_id}/` e `/services/data/49.0/analytics/reports/{report_id}/describe/`)

Uma nova propriedade no objeto `reportTypeMetadata` descreve filtros da categoria de dados.

Propriedade	Tipo	Descrição
`dataCategories`	dataCategories[]	Uma matriz de objetos que descreve um filtro de categoria de dados em um relatório. Cada objeto na matriz `dataCategories` inclui estas propriedades. • `categoryGroupId` – ID exclusivo da categoria raiz do filtro de categoria de dados. • `categoryGroupName` – nome da interface do usuário da categoria raiz do filtro de categoria de dados. • `categories[]` – matriz das categorias filho da categoria raiz. • `categoryID` – ID exclusivo de uma categoria filho. • `categoryName` – nome da interface do usuário de uma categoria filho. • `childNodes[]` – matriz das categorias filho de uma categoria filho. Cada categoria filho tem `categoryID` e `categoryName`, e se tiver filhos próprios, `childNodes[]`. Por exemplo, essa resposta JSON descreve um filtro de categoria de dados na mesma categoria Local que a categoria raiz. A categoria Local inclui uma categoria filho Todos que é pai de uma categoria filho América do Norte, que é pai de três categorias filho: Canadá, México e EUA. `{ "reportTypeMetadata": { "dataCategories": [ { "categoryGroupId": "Locations", "categoryGroupName": "Locations", "categories": [ { "categoryId": "All", "categoryName": "All", "childNodes": [ { "categoryId": "North_America",`

Propriedade	Tipo	Descrição
		<pre>"categoryName": "North America", "childNodes": [{ "categoryId": "Canada", "categoryName": "Canada" }, "categoryId": "Mexico", "categoryName": "Mexico" }, { "categoryId": "USA", "categoryName": "USA" }] }] }] }] } }</pre> Nota: Os filtros de categoria de dados estão disponíveis apenas em tipos de relatório que incluem o objeto do Knowledge, como Artigos do Knowledge ou Knowledge com casos.

Notificações (`/services/data/49.0/analytics/notifications?source=lightningReportSubscribe` & /services/data/49.0/analytics/notifications/{notification_id}

O objeto `thresholds` tem propriedades novas e alteradas que descrevem anexos do arquivo de assinatura de relatório.

Propriedade	Tipo	Descrição
`attachment`	String	Especifica se uma assinatura de relatório do Lightning Experience inclui um anexo. Se ela incluir um anexo, também especificará o anexo do arquivo. Há suporte para um novo valor, `csv`. Os valores válidos são: • `csv` – anexe resultados do relatório ao email como um arquivo de valores separados por vírgula (`.CSV`). Não inclua detalhes no nível do registro no email de assinatura. • `excel` – anexe os resultados do relatório ao email como uma planilha formatada como um arquivo `.XLSX`. Se a assinatura de relatório do Lightning não incluir um anexo, a propriedade `attachment` não será retornada. Quando

Propriedade	Tipo	Descrição
		`attachment` não é retornado, os resultados do relatório formatado em HTML são incluídos diretamente no corpo de email da assinatura.
attachmentEncoding	String	Especifica a codificação do arquivo de um anexo de assinatura do Lightning Experience. Os valores válidos são: • `Unicode` • `UTF-8` • `UTF-16` • `MS932` • `Shift_JIS` • `GB18030` • `GB2312` • `Big5` • `Big5-HKSCS` • `EUC_KR` • `x-SJIS_0213` Por exemplo, esta resposta JSON descreve um arquivo `Unicode`:

```
{
    "recordId": "00Oxx0000011yTXEAY",
    "source": "lightningReportSubscribe",
    "schedule": {
        "frequency": "weekly",
        "details": {
            "daysOfWeek": [
                "tue"
            ],
            "time": 9
        }
    },
    "runAs": null,
    "thresholds": [
        {
            "actions": [
                {
                    "configuration": {
                        "recipients": [],
                       "attachment" : "csv",

                       "attachmentEncoding":
 "Unicode"
                    },
                    "type": "sendEmail"
                }
            ],
            "conditions": [],
            "type": "always"
```

Propriedade	Tipo	Descrição
		<pre>}] }</pre>

Para obter mais informações, consulte o *Guia do desenvolvedor da API REST de relatórios e painéis (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)*.

API da interface de usuário

Recuperar todas as ações para uma página de registro. A API da interface de usuário também tem suporte para mais objetos.

Recuperar todas as ações para uma página de registro

Para recuperar todas as ações para uma página de registro, use o novo parâmetro `retrievalMode`. Para usar o valor `All`, você também deve passar pelo menos uma ação no parâmetro `apiNames`.

```
GET /ui-api/actions/record/001d000000AtfRMAAZ?retrievalMode=All&apiNames=Account,Contact
```

O valor padrão de `retrievalMode` é `PageLayout`, que recupera ações do layout da página.

A resposta de Layout do registro inclui mais detalhes

O corpo da resposta Layout do registro agora inclui as propriedades `objectApiName` e `recordTypeId`.

O recurso Registros filho retorna valores de todas as propriedades

Antes, algumas propriedades sempre retornavam `null` deste recurso: `/ui-api/records/${recordId}/child-relationships/${relationshipName}`. Agora, estas propriedades contêm valores: `lastModifiedById`, `lastModifiedDate`, `systemModStamp`, `weakEtag`.

Objetos com suporte

Agora a maioria dos recursos de API da interface de usuário tem suporte para esses objetos. Recursos de modos de exibição de lista e recursos de modos de exibição de lista usados mais recentemente (MRU) dão suporte a um conjunto menor de objetos, listados abaixo.

- AccountBrand
- AcctMgrPeriodicTargetDstr
- AcctMgrTarget
- AcctMgrTargetDstr
- AccountParticipant
- ActionPlanTemplate
- ActionPlanTemplateItem
- ActionPlanTemplateItemValue
- ActionPlanTemplateVersion
- Address
- AssessmentIndDefinedValue
- AssessmentTaskContentDocument
- AssetStatePeriod
- BusinessLicenseApplication
- CarePgmProvHealthcareProvider

- CareRegisteredDevice
- Employee
- EmployeeAsset
- EmployeeContact
- EmployeeJob
- EmployeeJobPosition
- EmployeeOrganization
- Expense
- HealthCareDiagnosis
- HealthCareProcedure
- HealthcareProvider
- InspectionAssessmentInd
- JobFamily
- JobPosition
- ListEmail
- Location
- LoyaltyProgram
- MaintenanceWorkRule
- OccupationLicenseApplication
- ProductCategoryMedia
- ProductMedia
- Promotion
- RecordAction
- RecordsetFilterCriteria
- RecordsetFilterCriteriaRule
- RegulatoryCode
- VisitedParty
- Visitor
- VoiceCall
- WorkContract

Os recursos de modos de exibição de lista agora têm suporte para esses objetos.

- AcctMgrTarget
- AccountParticipant
- ActionPlanTemplate
- ActionPlanTemplateItem
- ActionPlanTemplateItemValue
- ActionPlanTemplateVersion
- Address
- AssetStatePeriod
- BusinessLicenseApplication

- Expense
- InspectionAssessmentInd
- ListEmail
- Location
- LoyaltyProgram
- OccupationLicenseApplication
- Promotion
- RecordsetFilterCriteria
- RecordsetFilterCriteriaRule
- RegulatoryCode
- Visitor
- VoiceCall

Os recursos de modos de exibição de lista usados mais recentemente (MRU) agora dão suporte a estes objetos.

- AccountParticipant
- AcctMgrTarget
- ActionPlanTemplate
- ActionPlanTemplateItem
- ActionPlanTemplateItemValue
- ActionPlanTemplateVersion
- Address
- AssessmentTaskContentDocument
- BusinessLicenseApplication
- Expense
- InspectionAssessmentInd
- ListEmail
- Location
- LoyaltyProgram
- OccupationLicenseApplication
- Promotion
- RecordsetFilterCriteria
- RecordsetFilterCriteriaRule
- Visitor
- VoiceCall

API em massa e API em massa 2.0

Essas chamadas e limites são alterados na API versão 49.0.

Chamadas alteradas

Na API em massa 2.0, use o novo formato para o valor do localizador

Para trabalhos de consulta, o valor do cabeçalho `Sforce-Locator` agora é uma string pseudoaleatória (em vez de um número). Essa alteração impede o erro de tentar adivinhar qual é o valor sem, de fato, recuperá-lo.

Na API em massa 2.0, use regras de atribuição ao criar ou atualizar e inserir leads e contatos

Você agora pode acionar uma regra de atribuição especificando o ID da regra de atribuição ao criar um trabalho.

Limites alterados

Usar mais solicitações em massa

Para a API em massa e a API em massa 2.0, o limite para o número de lotes aumentou de 10 mil para 15 mil por dia.

Nota: Na API em massa, os lotes são usados por operações de ingestão e consulta. Na API em massa 2.0, os lotes são usados apenas por operações de ingestão.

Para a API em massa e a API em massa 2.0, o limite para o número de registros que podem ser processados para operações de ingestão aumentou de 100 milhões para 150 milhões por dia.

Objetos novos e alterados na API do conjunto de ferramentas

A API do conjunto de ferramentas inclui objetos novos e alterados.

Vendas

Obtenha mais informações sobre o nome objeto OwnerChangeOptionInfo

Nossa documentação agora inclui informações atualizadas sobre o método HTTP REST compatível e o campo `DurableId`. Ela também mostra a propriedade Anulável para os campos `EntityDefinitionId`, `Label` e `Name`.

Serviço

Especifique a ordem em que as habilidades adicionais são eliminadas se, depois do tempo limite especificado, nenhum agente com a habilidade estiver disponível

Use o novo campo `SkillPriority` no objeto WorkSkillRoutingAttribute.

REMOVIDO: O campo `headerBackgroundImg` no objeto EmbeddedServiceLiveAgent foi removido

O campo `headerBackgroundImg` é removido na API versão 49.0.

REMOVIDO: O campo `CustomPrechatComponent` no objeto EmbeddedServiceLiveAgent foi removido

O campo `CustomPrechatComponent` foi removido na API versão 46.0.

REMOVIDO: Os campos `LiveChatButtonId` e `LiveChatDeploymentId` no objeto EmbeddedServiceLiveAgent foram removidos

Os campos `LiveChatButtonId` e `LiveChatDeploymentId` nunca foram expostos na API do conjunto de ferramentas e foram removidos do *Guia do desenvolvedor de referência de API do conjunto de ferramentas*.

Personalize as cores do cabeçalho no componente de serviço integrado

Use os novos campos `navBarTextColor` e `secondaryNavBarColor` no objeto EmbeddedServiceBranding.

Use uma cor de destaque da identidade de marca no componente de serviço integrado

Use o campo `ContrastInvertedColor` no objeto EmbeddedServiceBranding. Introduzido na versão XX.0 da API, esse tipo foi adicionado ao *Guia do desenvolvedor de referência da API do conjunto de ferramentas*.

Trabalhe com campos comuns no objeto EmbeddedServiceBranding

Documentação para os campos `DeveloperName`, `FullName`, `Language`, `ManageableState`, `MasterLabel`, `Metadata` e `NamespacePrefix` no objeto EmbeddedServiceBranding foi adicionada ao *Guia do desenvolvedor de referência e API do conjunto de ferramentas*.

Personalização

Traduzir rótulos personalizados para componentes da interface de usuário

Use o novo objeto ExternalStringLocalization.

Fluxo do Lightning

Defina seu fluxo para execução no contexto do sistema sem compartilhamento

Use a nova enumeração `SystemModeWithoutSharing` no campo `runInMode` no objeto Fluxo.

Segurança e identidade

Encaminhar tráfego de dados com segurança entre o Salesforce e a AWS com uma conexão privada

Use os novos objetos da API do conjunto de ferramentas InboundNetworkConnection, OutboundNetworkConnection, InboundNetworkConnProperty e OutboundNetworkConnProperty para definir e estabelecer as conexões.

Personalizar mensagens de erro da política de segurança da transação

Use o novo campo `BlockMessage` no objeto TransactionSecurityPolicy.

Implantação

Consulte sobre operações de implantação concluídas ou em andamento

Use o novo objeto DeployRequest.

Consulte sobre resultados do teste do Apex para implantações concluídas ou em andamento

Use o novo objeto DeployTestResult.

Desenvolvimento

Correlacione vários registros de depuração acionados por uma solicitação do Apex

Use o novo campo `RequestIdentifier` no objeto ApexLog.

Obtenha o tipo de pacote para os pacotes que você está desenvolvendo em uma organização em particular

Use o novo campo `PackageCategory` no objeto MetadataPackage.

Verifique se o pacote desbloqueado depende de metadados na organização de instalação

Use o novo campo `IsOrgDependent` no objeto Package2 ou no objeto SubscriberPackageVersion. Esse campo se aplica apenas a pacotes desbloqueados.

Obtenha metadados sobre uma página do Visualforce

Introduzido na API versão 37.0, o objeto `ApexPageInfo` foi adicionado ao *Guia do desenvolvedor e Referência de API do conjunto de ferramentas*.

Indique se um campo pode ser descrito pela API

Use o novo campo `IsEverApiAccessible` no objeto FieldDefinition.

API de metadados

A API de metadados inclui tipos e campos novos e alterados.

Salesforce em geral

Adicione guias passo a passo para aprendizado no aplicativo, adoção de recursos e treinamento
Use o novo campo `stepNumber` no tipo de metadados de Aviso.

MUDANÇA DE COMPORTAMENTO: Os campos `startDate` e `userAccess` agora são opcionais
Esse campos são encontrados no tipo de metadados de Aviso.

Colete feedback de qualquer usuário que esteja mudando do Lightning Experience para o Salesforce Classic
Use o novo tipo de metadados LightningOnboardingConfig.

REMOVIDO: O campo `enableWorkUseObjectivesForGoals` no tipo WorkDotComSettings foi removido
O campo `enableWorkUseObjectivesForGoals` foi removido na API versão 49.0.

Pesquisas do Salesforce

Habilite Mapas de ciclo de vida do cliente para acompanhar o feedback dos clientes em diferentes estágios do ciclo de vida
Use o novo campo *`enableIndustriesCxmEnabled`* no tipo de metadados SurveySettings.

Use pesquisas para acompanhar as experiências dos clientes em diferentes estágios do ciclo de vida
Use o novo tipo de metadados BusinessProcessGroup.

Vendas

Defina o nível de acesso que os usuários obtêm às oportunidades atribuídas aos territórios filhos de seus territórios
Use o novo campo `t2ForecastAccessLevel` no tipo de metadados Territory2Settings.

Mostre um banner de sucesso na página Configurações de território
Use o novo campo `showTM2EnabledBanner` no tipo de metadados Territory2Settings.

Ative Atribuições do Einstein para a sua organização
Use o novo campo `enableAIAttribution` no tipo de metadados CampaignSettings.

Defina um período no qual o recurso Atribuições do Einstein verifica campanhas influentes
Use o novo campo new `aiAttributionTimeframe` no tipo de metadados CampaignSettings.

MUDANÇA DE COMPORTAMENTO: Diferencie o modo de exibição de lista de Minhas equipes de oportunidade do modo de exibição de lista Oportunidades da minha equipe
A enumeração FilterScope tem um valor de enumeração, `SalesTeam`. O valor de enumeração `SalesTeam` representa oportunidades atribuídas a uma equipe da oportunidade. O valor da enumeração `Team` na enumeração FilterScope agora representa apenas registros atribuídos a uma equipe. Antes, `Team` representava ambos os modos de exibição de lista.

MUDANÇA DE COMPORTAMENTO: O campo `enableEmailTrackingInMobile` no tipo de metadados EmailIntegrationSettings agora se aplica a desktop, dispositivos móveis e versões legadas do Inbox
Use o campo `enableEmailTrackingInMobile` no tipo de metadados EmailIntegrationSettings para desativar o recurso de rastreamento de email na integração ao Outlook com o Inbox e integração ao Gmail com Inbox. O campo também desativa o rastreamento de email no aplicativo móvel do Inbox e versões legadas do Inbox.

Preveja a probabilidade de uma oportunidade ser ganha
Use o novo tipo de metadados OpportunityScoreSettings.

Configure os provedores de mídia para que você possa carregar gravações de telefone para o Coaching de chamada do Einstein
Use o novo tipo de metadados CallCoachingMediaProvider.

Analise as gravações dos seus representantes e receba percepções sobre como sua equipe pode melhorar
Use o novo tipo de metadados ConversationalIntelligenceSettings.

Personalizar opções da fila de trabalho com pontuação de terceiros
Use o novo tipo de metadados SalesWorkQueueSettings.

Permita caracteres que não sejam latinos em endereços de email ao enviar emails do Salesforce
Use o novo campo `enableInternationalEmailAddresses` no tipo de metadados EmailAdministrationSettings.

Comércio

Defina se o Gerenciamento de pedidos do Salesforce representa compradores com Contas pessoais ou Contas e Contatos
Use o novo campo `enablePersonAccountsForShoppers` no tipo de metadados OrderManagementSettings.

Crie uma loja usando o Lightning Experience
Use o novo tipo de metadados `webStoreTemplate`.

Serviço

Especifique a ordem em que as habilidades adicionais são eliminadas se, depois do tempo limite especificado, nenhum agente com a habilidade estiver disponível
Use o novo campo `skillPriority` no tipo de metadados WorkSkillRouting.

Use pesquisas para coletar feedback pós-chat
Use o novo valor `LA_Survey` no campo `FlowType` (subtipo EmbeddedServiceFlow) no tipo de metadados EmbeddedServiceConfig.

REMOVIDO: O campo `headerBackgroundImg` no tipo EmbeddedServiceLiveAgent foi removido
O campo `headerBackgroundImg` foi removido na API versão 49.0.

Personalize as cores do cabeçalho no componente integrado
Use os novos campos `navBarTextColor` e `secondaryNavBarColor` no tipo de metadados EmbeddedServiceBranding.

Habilite o item de menu para ser exibido quando a página for carregada
Use o novo campo `isDisplayedOnPageLoad` no subtipo EmbeddedServiceMenuItem do tipo de metadados EmbeddedServiceMenuSettings.

Análise de dados

Habilite o aplicativo Calendário do Analytics para modelos dependentes do setor
Use o novo campo `analyticsCalendarApp` no tipo de metadados AnalyticsSettings.

Habilite o Conector de dados de saída S3
Use o novo campo `enableS3OutputConnector` no tipo de metadados AnalyticsSettings.

Habilite o Conector de dados de saída Snowflake
Use o novo campo `enableSnowflakeOutputConnector` no tipo de metadados AnalyticsSettings.

Especifique o formato de receita de dados do Analytics
Use o novo campo `format` no tipo de metadados WaveRecipe.

Comunidades

Especifique os domínios externos que você deseja permitir que enquadre seu site ou páginas da comunidade
Use o novo campo `siteIframeWhiteListUrls` no tipo de metadados CustomSite.

Aplique seu tipo de página de login da comunidade a todas as implementações de Login integrado
Use o novo campo `applyLoginPageTypeToEmbeddedLogin` no tipo de metadados CommunitiesSettings.

Exporte seu modelo de comércio
Use o novo valor `Commerce` no campo `category` no tipo de metadado CommunityTemplateDefinition.

Inicie ações relacionadas ao comércio em um Fluxo
Use as novas ações `cancelCartAsyncOperation`, `checkoutSessionAction` e `updateCheckoutSessionStateAction` do campo `actionType` no subtipo FlowActionCall no tipo de metadados Fluxo.

Adicione variações para os componentes Menu de navegação e Coleção CMS
Use o novo valor `componentAttributes` na propriedade `propertyOverrides` existente das variações do tipo de metadados ExperienceBundle.

Quando verdadeiro, a visibilidade do usuário convidado pode ser desativada.
Use o novo campo `enableGuvSecurityOptOutPref` no tipo de metadados CommunitiesSettings.

Personalização

Visualize e configure os nomes, as propriedades e outras informações para componentes e campos em uma página do Lightning de uma nova maneira
Use o novo campo FlexiPageRegion `itemInstances` e os novos subtipos ItemInstance e FieldInstance no tipo de metadados FlexiPage.

REMOVIDO: No tipo de metadados FlexiPage, o campo `componentInstances` no subtipo FlexiPageRegion foi removido
Ao invés dele, use o novo campo `itemInstances`.

Ativar Formulários dinâmicos em sua organização
Use o novo campo `enableDynamicForms` no tipo de metadados RecordPageSettings existente.

Defina elementos em uma matriz como itens individuais, em vez de usar uma lista separada por vírgulas
Use o novo campo `valueList` no subtipo ComponentInstanceProperty de FlexiPage e o novo campo `valueListItems` no subtipo ComponentInstancePropertyList de FlexiPage.

Habilite a visualização dividida em modo de exibição de lista para o estilo de navegação padrão
Use o novo campo `enableSplitViewOnStandard` no tipo de metadados LightningExperienceSettings.

Ativar tradução de dados em sua organização
Use o novo campo `enableDataTranslation` no tipo de metadados LanguageSettings. Para obter mais informações, consulte Traduzir detalhes do produto com a tradução de dados para obter mais informações.

Fluxo do Lightning

Aplique ajustes de preço de resumo do item do pedido em fluxos (organizações com Gerenciamento de pedidos do Salesforce habilitado)
Use as novas enumerações `adjustOrderItemSummariesPreview` e `adjustOrderItemSummariesSubmit` para Gerenciamento de pedidos no campo `actionType` no Fluxo.

Use o Mapeador de dados para criar ou atualizar registros conforme as respostas do participante
Use o novo valor de enumeração `SurveyEnrich` no campo `processType` no Fluxo.

Execute ações em um fluxo depois que um registro for salvo
Use a nova enumeração `RecordAfterSave` no campo `triggerType` no subtipo FlowStart do Fluxo. Para obter mais informações, consulte Acionar um fluxo para ser executado depois que um registro for salvo.

Acione um fluxo quando uma mensagem de evento de plataforma for recebida
Use a nova enumeração `PlatformEvent` no campo `triggerType` no subtipo FlowStart do Fluxo. Para obter mais informações, consulte Acionar um fluxo para ser executado depois que um registro for salvo.

Defina seu fluxo para execução no contexto do sistema sem compartilhamento
Use a nova enumeração `SystemModeWithoutSharing` no campo `runInMode` em Fluxo. Para obter mais informações, consulte Executar fluxos que ignoram as permissões do usuário.

Indique que os valores de saída de um elemento Subfluxo são armazenados automaticamente
Use o novo campo `storeOutputAutomatically` no subtipo FlowSubflow do Fluxo. Para obter mais informações, consulte Configurar elementos de subfluxo sem atribuir valores de saída.

MUDANÇA DE COMPORTAMENTO: Não é mais necessário especificar um nome de API para uma tradução de versão do Fluxo
O campo `fullName` no subtipo FlowTranslation do tipo de metadados Translation agora é opcional.

Trabalhe com o Salesforce Anywhere em fluxos (beta)
Use os novos valores de enumeração `chat`, `addMessageToChat`, `addUserToChat` e `sendAlert` do campo `actionType` do Salesforce Anywhere no tipo de metadados de Fluxo para trabalhar com chats e ações do Salesforce Anywhere.

Personalização

MUDANÇA DE COMPORTAMENTO: Indicar se um público é padrão não é mais necessário
O campo `isAudienceDefault` do tipo Público agora é opcional.

Crie novos tipos de metas de público
Use os novos valores `NavigationLinkSet`, `Report` e `Dashboard` do campo `targetType` (subtipo PersonalizationTargetInfo) no tipo Público.

Segurança e identidade

Indica qual conexão de rede de saída usa a credencial nomeada para enviar chamadas à AWS
Use o novo campo `outboundNetworkConnection` no tipo NamedCredential.

Restringir o acesso do usuário a um aplicativo conectado
Use o novo tipo de metadados BlacklistedConsumer.

Prevenir a personificação usando certificados de entrada
Use o novo tipo de metadados InboundCertificate.

Especificar uma configuração de token de ativo do OAuth para aplicativos conectados
Use o novo campo `oauthConfig` (subtipo ConnectedAppOauthAssetToken) no tipo ConnectedApp.

Especifique as políticas de acesso do OAuth para aplicativos conectados
Use o novo campo `oauthPolicy` (subtipo ConnectedAppOauthPolicy) no tipo ConnectedApp.

Especifique as opções de configuração para as políticas da sessão de um aplicativo conectado
Use o novo campo `sessionPolicy` (subtipo ConnectedAppSessionPolicy) no tipo ConnectedApp.

Defina se um segredo do cliente é necessário em troca de um token de acesso no fluxo de servidor da Web do OAuth 2.0
Use o novo campo `isConsumerSecretOptional` no subtipo ConnectedAppOauthConfig do tipo ConnectedApp.

Autorize um aplicativo conectado para verificar internamente todo o acesso e atualizar tokens dentro de toda a organização
Use o novo campo `isIntrospectAllTokens` no subtipo ConnectedAppOauthConfig do tipo ConnectedApp.

Permita o acesso a serviços da API do Pardot com um aplicativo conectado
Use a nova enumeração `Pardot` no campo `scopes` no tipo de metadados ConnectedApp.

Defina o aplicativo conectado ao qual um escopo do cliente é atribuído
Use o novo campo `assignedTo` (subtipo OauthCustomScopeApp) no tipo OauthCustomScope.

Defina informações a serem usadas durante um fluxo de solicitação de provisionamento de usuários
Use o novo tipo UserProvisioningConfig.

Habilite a diferenciação de maiúsculas e minúsculas de IDs de federação
Use o novo campo `enableCaseInsensitiveFederationID` no tipo SecuritySettings.

Restrinja o logon único de provedores de identidade externos
Use o novo campo `isLoginWithSalesforceCredentialsDisabled` no tipo SecuritySettings.

Crie uma política de segurança da transação em um evento de armazenamento de Detecção de ameaças
Use os novos valores `ReportAnomalyEventStore`, `CredentialStuffingEventStore` e `SessionHijackingEventStore` no campo `eventName` no tipo TransactionSecurityPolicy.

Personalizar mensagens de erro da política de segurança da transação
Use o novo campo `blockMessage` no tipo TransactionSecurityPolicy.

Desenvolvimento

Defina configurações relacionadas à sua lista de permissões de domínios externos em que você permite o enquadramento de seu conteúdo ou pesquisas do Visualforce
Use o novo tipo de metadados IframeWhiteListUrlSettings.

Imponha a exigência da permissão Visualizar configuração para o acesso aos objetos AsyncApexJob e FlexQueueItem
Use o novo campo `enableAsyncRequiresViewSetup` no tipo de metadados ApexSettings. Esse campo controla a ativação de "Exigir a permissão Visualizar configuração para colocar Trabalhos do Apex assíncronos na fila". Quando o campo é definido como `true`, os usuários devem ter a permissão "Visualizar instalação e configuração" para acessarem os objetos AsyncApexJob e FlexQueueItem. Classes e acionadores do Apex ou outros recursos que são executados no modo do sistema, são isentos dessa exigência.

Imponha a exigência da permissão Visualizar configuração para o acesso a objetos de teste do Apex
Use o novo campo `enableApexTestReqViewSetup` no tipo de metadados ApexSettings. Esse campo controla a ativação de "Exigir a permissão Visualizar configuração para acessar dados de teste do Apex". Quando o campo é definido como `true`, os usuários devem ter a permissão "Visualizar configuração" para acessarem estes objetos da API SOAP: ApexTestQueueItem, ApexTestResult, ApexTestResultLimits, ApexTestRunResult, ApexTestSuite e TestSuiteMembership.

Receba emails de erros do Apex não tratados especificando um nome de usuário ou um endereço de email do Salesforce
Use o novo tipo de metadados ApexEmailNotifications.

Salesforce CLI: Comandos novos e alterados

Use o Salesforce CLI para criar ambientes para desenvolvimento e teste, sincronizar o código-fonte, executar testes e controlar o ciclo de vida de seu aplicativo. Leia as notas de versão semanais para aprender sobre atualizações recentes à v49 do plug-in central `salesforcedx`.

NESTA SEÇÃO:

Desinstale a versão de pré-lançamento do Salesforce CLI
Se você tiver instalado a versão pré-lançamento do plug-in `salesforcedx` v49 para testar a próxima versão do Salesforce CLI, desinstale-o e atualize a CLI. Não estamos mais atualizando o plug-in pré-versão v49.

Organize seu código com vários diretórios de pacote

Use os comandos `force:source:push` e `force:source:pull` em arquivos de metadados armazenados em vários diretórios de pacote, em vez de apenas o diretório de pacote padrão. Vários diretórios de pacote ajudam você a organizar seu código-fonte local em unidades lógicas.

Descubra comandos novos e alterados

Leia sobre os comandos novos e atualizados na v49 do plug-in `salesforcedx`. Revise também um resumo das atualizações nas últimas versões semanais da v48. Liberamos alterações à Salesforce CLI regularmente. Leia as notas de versão semanais para aprender sobre atualizações recentes na v49 do principal plugin da CLI (`salesforcedx`).

Desinstale a versão de pré-lançamento do Salesforce CLI

Se você tiver instalado a versão pré-lançamento do plug-in `salesforcedx` v49 para testar a próxima versão do Salesforce CLI, desinstale-o e atualize a CLI. Não estamos mais atualizando o plug-in pré-versão v49.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce em todas as edições.

Como: Desinstale a versão de pré-lançamento e atualize para a lançada:

```
$ sfdx plugins:uninstall salesforcedx
$ sfdx update
```

Organize seu código com vários diretórios de pacote

Use os comandos `force:source:push` e `force:source:pull` em arquivos de metadados armazenados em vários diretórios de pacote, em vez de apenas o diretório de pacote padrão. Vários diretórios de pacote ajudam você a organizar seu código-fonte local em unidades lógicas.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce em todas as edições.

Como: Cada diretório de pacote deve cumprir a estrutura de projeto do Salesforce DX padrão. Liste os diretórios de pacote em seu arquivo `sfdx-project.json` na ordem em que deseja que os metadados empacotados sejam implantados em sua organização do Salesforce. (Problema nº 379 do GitHub)

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Salesforce DX: Vários diretórios de pacote

Descubra comandos novos e alterados

Leia sobre os comandos novos e atualizados na v49 do plug-in `salesforcedx`. Revise também um resumo das atualizações nas últimas versões semanais da v48. Liberamos alterações à Salesforce CLI regularmente. Leia as notas de versão semanais para aprender sobre atualizações recentes na v49 do principal plugin da CLI (`salesforcedx`).

Novos comandos

Esses comandos foram adicionados em uma correção semanal do `salesforcedx` v48.

Lançamos três novos comandos para oferecer a você a funcionalidade de teste Componentes da Web do Lightning.

`force:lightning:lwc:test:create`
Cria um teste de Componentes da Web do Lightning com código padrão dentro.

`force:lightning:lwc:test:run`
Invoca os testes de unidade Jest de Componentes da Web do Lightning.

`force:lightning:lwc:test:setup`
Instala ferramentas de teste de unidade Jest para Componentes da Web do Lightning.

Lançamos um novo tópico (`cmdt`) e cinco novos comandos nesse tópico para gerenciar tipos de metadados personalizados.

`force:cmdt:create`
Cria um tipo de metadado personalizado no projeto atual.

`force:cmdt:field:create`
Gera um campo de metadados personalizado com base no tipo de campo fornecido.

`force:cmdt:generate`
Gera um tipo de metadado personalizado e todos os seus registros para o SObject fornecido.

`force:cmdt:record:create`
Cria um registro para um dado tipo de metadado personalizado no projeto atual.

`force:cmdt:record:insert`
Cria registros de tipo de metadado personalizado usando um arquivo de valores separados por vírgula (`.csv`).

Introduzimos dois novos comandos para substituir como a CLI acompanha seu código de origem local. Os comandos funcionam com qualquer organização que oferece suporte ao rastreamento de origem.

`force:source:tracking:reset`
Redefine o rastreamento de origem local e remoto para que a CLI não registre diferenças atuais entre seus arquivos locais e os metadados na organização. Na próxima vez em que você executar `force:source:status`, a CLI não retornará resultados, mesmo que realmente haja conflitos. A CLI então retoma o rastreamento de novas alterações de origem da maneira usual.

O principal caso de uso é quando a CLI não tem nenhum histórico de rastreamento para uma organização. Por exemplo, você quer usar uma organização pré-preenchida por um processo automatizado com os mesmos metadados que estão no seu VCS. Execute esse comando para fazer a CLI comportar-se como se os arquivos locais e remotos fossem os mesmos no momento em que você executa o comando.

`force:source:tracking:clear`
Limpa todas as informações de rastreamento de origem locais. Quando você executar `force:source:status`, a CLI exibirá todos os arquivos locais e remotos como alterados e quaisquer arquivos com o mesmo nome serão listados como conflitos. Você pode resolver esses conflitos manualmente ou, por exemplo, forçando um push ou pull. A CLI então retoma o rastreamento de novas alterações de origem da maneira usual.

O suporte ao cliente da Salesforce usa esse comando para diagnosticar problemas. Não recomendamos usar esse comando em seu fluxo de trabalho normal.

Cuidado: O comando `force:source:tracking` exclui ou modifica todos os arquivos de rastreamento de origem locais em seu projeto e afeta o comportamento subsequente dos comandos force:source. Por exemplo, se você redefinir o rastreamento de origem e executar force:source:pull, a CLI substituirá discretamente os arquivos locais mesmo que haja um conflito. Use os comandos apenas se você entender as diferenças entre seus arquivos locais e os metadados na organização. E tenha muito cuidado. Muito mesmo.

Comandos alterados

Esses comandos foram alterados em uma correção semanal do `salesforcedx` v48.

`force:project:create`
Adicionamos um arquivo `package.json` aos modelos padrão e do Analytics Salesforce DX. Para criar esses modelos, execute `force:project:create --template=standard` ou `force:project:create --template=analytics`. Use o arquivo `package.json` para trabalhar com os componentes da Web do Lightning.

`commands`
Melhoramos a saída do comando `commands`. Por padrão, o comando exibe a lista completa de comandos da CLI e suas descrições no formato de tabela. Com os novos parâmetros, você pode exibir mais colunas, como uso de comando e o plug-in ao qual elas pertencem. Você tem mais opções para o formato de saída (`.csv`, `.json`, `.yaml`). Você também pode filtrar e classificar a saída. O comando `commands` funciona da mesma maneira que o comando oclif.

Comandos retirados

Esses comandos ainda estão desativados no `salesforcedx` v49. Eles serão removidos em uma versão futura. Use `sfdx commands` em vez disso, que gera uma saída similar.

`force:doc:commands:list`

`force:doc:commands:display`

Esses comandos estão desativados no `salesforcedx` v49. Use os comandos `force:lightning:lwc:test:*` em vez disso.

`force:lightning:test:create`

`force:lightning:test:install`

`force:lightning:test:run`

Novos parâmetros

Esse parâmetro foi adicionado a uma correção semanal do `salesforcedx` v48.

`force:org:list --skipconnectionstatus`
Remove a coluna Status conectado da saída da lista de organizações para melhorar o desempenho do comando.

Esse parâmetro foi adicionado à pré-versão v49 `salesforcedx`.

`force:package:create --orgdependent` (beta)
Para pacotes desbloqueados apenas, permita que o pacote dependa de metadados desempacotados na organização de instalação.

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

Saída JSON para todos os comandos

A Saída JSON para todos os comandos agora é enviada a `stdout` por padrão. Esse comportamento é equivalente a definir a variável de ambiente SFDX_JSON_TO_STDOUT como `true`. Caso você dependa atualmente da análise de erros de `stderr` ao usar o parâmetro `--json`, atualize suas ferramentas e scripts para, em vez disso, usar `stdout` ou defina SFDX_JSON_TO_STDOUT como `false`. Os comandos da CLI geralmente enviam mais avisos e erros para `stderr` mesmo quando você define `--json`.

Outras alterações

- Atualizamos a versão da CLI do Node.js para 12.13.0.
- Os comandos da CLI de sandbox `force:org:clone` e `force:org:status` estão disponíveis ao público em geral.

Desenvolver soluções para o Centro de comando do local de trabalho para o Work.com

O Centro de comando do local de trabalho ajuda você a monitorar a prontidão para retorno ao trabalho e decidir quando levar com segurança as pessoas de volta ao local de trabalho. Conforme os funcionários retornam, mantenha a segurança de todos monitorando a saúde dos funcionários e a prontidão do local. O Centro de comando do local de trabalho inclui os componentes Verificação de bem-estar do funcionário, Feed de operações e Rastreador global de COVID-19.

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

Quem: Os desenvolvedores do Salesforce Customer 360 Platform que querem criar soluções personalizadas as quais aprimorem o Centro de comando do local de trabalho ou integrar dados do Work.com a aplicativos existentes.

Por quê: Aprimore a experiência do Centro de comando do local de trabalho com nova funcionalidade que se integre ao Work.com. Aproveite a estrutura do Work.com para criar soluções personalizadas que ajudem as empresas a reabrir de modo eficiente e seguro seus locais de trabalho.

Como: Use o modelo de dados do Work.com para integrar os dados do Work.com a soluções personalizadas. Crie Componentes da Web do Lightning que respondam aos filtros globais do Centro de comando do local de trabalho. Entregue soluções como pacotes gerenciados ou pacotes de extensão para que os clientes possam instalar perfeitamente a sua solução na organização do Work.com.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor da Central de comando do local de trabalho para o Work.com: Estenda o Work.com com soluções personalizadas

Quip: Métricas de modelo, aplicativo Einstein Analytics ativo, suporte integral em VPC e sandbox e muito mais

Veja como seus usuários utilizam modelos do Quip com as métricas do Quip para Customer 360. Leve seus painéis do Einstein Analytics para o Quip. Use todos os recursos do Quip para Customer 360 em um sandbox. Mantenha seus documentos do Quip com o suporte integral ao VPC. Adicione mapas de relacionamento a seus Planos da conta para que os representantes possam facilmente encontrar os principais contatos e histórico da conta.

NESTA SEÇÃO:

Obtenha métricas úteis em seus modelos do Quip

Veja como seus usuários utilizam documentos e modelos do Quip. Acompanhe o engajamento do usuário com documentos importantes, como Planos de conta e Planos de fechamento mútuos. Com as métricas do Quip para Customer 360, você pode criar painéis do Lightning no Salesforce que acompanham a adoção de modelo dos seus usuários.

Criar mapas de relacionamento em um documento do Quip

Mapeie as principais partes interessadas, identifique facilmente detratores do negócio e influenciadores e muito mais. Com o aplicativo ativo Mapa de relacionamento no Quip, crie organogramas leves que ajudem seus representantes de vendas a manterem-se organizados e fecharem negócios.

Adicione painéis do Einstein Analytics ativos a documentos do Quip (disponível ao público em geral)

Mantenha informações relevantes em contexto com os painéis do Einstein Analytics nos seus documentos do Quip. Simplifique seus Planos da conta do Quip com painéis do Einstein Analytics dinâmicos. Os aplicativos ativos do Einstein Analytics, adicionados a um plano da conta integrado no Salesforce, são automaticamente preenchidos no registro do Salesforce.

Mantenha seus documentos sincronizados com a Colagem ativa no Fluxo do Lightning

Economize tempo atualizando vários documentos do Quip e crie uma única fonte da verdade com a Colagem ativa. Copie o conteúdo de um documento de origem e cole-o com Colagem ativa em um novo documento. Depois de atualizar o conteúdo de origem, defina-o para atualização automática em todos os documentos que fazem referência a ele. Com a Colagem ativa no Fluxo do Lightning, você pode automaticamente adicionar um conteúdo de atualização de um documento de origem a um documento de destino quando um registro é alterado no Salesforce.

Mantenha seus dados seguros com os recursos do Quip para Customer 360 no VPC

Permita que seus usuários colaborem e mantenham-se produtivos enquanto protege os dados do Salesforce. Conceda aos usuários em seu VPC acesso à lista de permissões para os recursos do Quip para Customer 360, como listas do Salesforce que se sincronizam de volta com o Salesforce e relatórios ativos. Com o Quip para Customer 360 no VPC, seus dados ficam seguros sem prejudicar a colaboração.

Teste o Quip para recursos do Customer 360 em um Salesforce Sandbox

Agora você pode testar os recursos do Quip para Customer 360 em uma organização de sandbox. Veja como recursos como o compartilhamento sincronizado, registrar uma chamada, registros do Salesforce ativos e modos de exibição de lista no Quip, entre outros, funcionam em um sandbox antes de adicioná-los às suas organizações de produção.

Controle que organizações do Salesforce são conectadas ao Quip

Consulte uma lista de organizações do Salesforce conectadas ao site Quip do Console de administração do Quip. Crie uma lista de permissões para controlar quais organizações do Salesforce seus usuários podem conectar ao Quip e de quais podem obter dados. Com a listagem de permissões multiorganização, você pode garantir que os dados críticos para a empresa mantenham-se seguros e que os usuários acessem apenas os dados do Salesforce que você aprovar.

Implantar o Quip para o Customer 360 mais rapidamente

Economize tempo para seus usuários conectando as contas do Salesforce deles ao Quip e acelere suas implantações do Quip. Os usuários podem acessar os componentes do Lightning do Quip no Salesforce e dados do Salesforce no Quip clicando no banner Conectar agora no Salesforce ou conectando a organização do Salesforce no Quip. Os usuários não precisam mais clicar no banner Conectar agora no Salesforce e então conectar as organizações do Salesforce no Quip. Os usuários economizam cliques e são solicitados a concluir a conexão do Salesforce em qualquer lugar em que escolham trabalhar.

Personalizar padrões de mesclagem de email em um documento do Quip

Adicione um estado de mesclagem de correio padrão em seus modelos do Quip. Se um usuário criar um documento usando um modelo, mas os campos de mesclagem de email não corresponderem aos campos do registro, mostre um estado de mesclagem de email fácil de entender.

Obtenha aplicativos ativos do Salesforce aprimorados no Quip

Fizemos aprimoramentos aos aplicativos ativos Registro do Salesforce e Lista do Salesforce e adicionamos novas funcionalidades.

Remover documentos do Quip de componentes do Lightning

Remova um documento do Quip de um componente do Lightning Quip ou remova-o de todos os componentes. Você pode remover um documento do componente Documento do Quip, mas fazer com que ele fique no componente Documentos associados do Quip, ou removê-lo totalmente do registro.

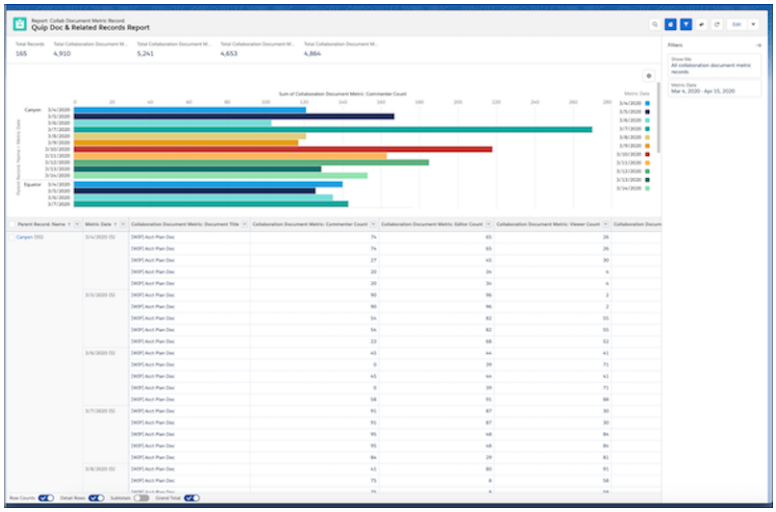
Obtenha métricas úteis em seus modelos do Quip

Veja como seus usuários utilizam documentos e modelos do Quip. Acompanhe o engajamento do usuário com documentos importantes, como Planos de conta e Planos de fechamento mútuos. Com as métricas do Quip para Customer 360, você pode criar painéis do Lightning no Salesforce que acompanham a adoção de modelo dos seus usuários.

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

Quem: Disponível em organizações do Salesforce com um plano do Quip para Customer 360 ou avaliação gratuita do Quip.

Por quê: Use métricas de modelo para repensar sua estratégia de modelo. Mantenha seus representantes de vendas organizados e responsáveis com dados sobre quantos Planos de conta são criados com base em um modelo. Com métricas sobre visualizações de documento, comentários e edições, crie gráficos e relatórios do Lightning para ver que processos funcionam melhor para sua equipe e quais não funcionam.



Como: Em Configuração, insira `Quip` na caixa Busca rápida. Em Coletar dados no Quip para uso do Customer 360, clique em **Ativar métricas do Quip**.



Criar mapas de relacionamento em um documento do Quip

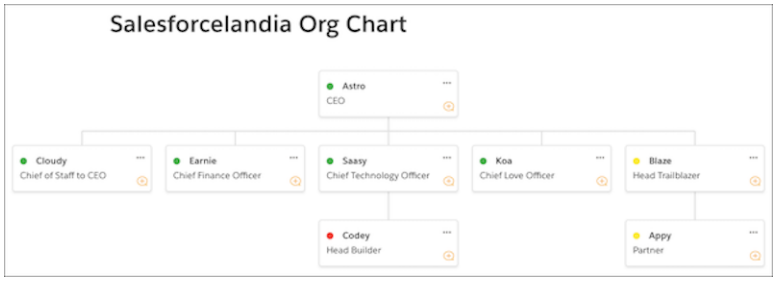
Mapeie as principais partes interessadas, identifique facilmente detratores do negócio e influenciadores e muito mais. Com o aplicativo ativo Mapa de relacionamento no Quip, crie organogramas leves que ajudem seus representantes de vendas a manterem-se organizados e fecharem negócios.

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

Quando: Adicione o aplicativo ativo Mapa de relacionamento a documentos do Quip até meados de junho de 2020. Não disponível até a Visualização do Salesforce Sandbox.

Quem: Disponível em organizações do Salesforce com um plano do Quip para Customer 360 ou avaliação gratuita do Quip.

Por quê: Adicione mapas de relacionamento a Planos da conta para que seus representantes possam facilmente detectar os contatos importantes e o histórico da conta. Baseie o status do cartão em um campo personalizado para tornar as informações verificáveis. Para detratores do negócio, crie o campo Relacionamento com a opção de lista de opções Detratores e associe o Detrator com a cor vermelha. Depois de marcar o cartão de um usuário como Detrator, ele aparecerá com o indicador de status na cor vermelha.



Como: Em um documento do Quip, insira `@Relationship Map`. Para iniciar seu mapa, crie um cartão inicial e insira um nome. Depois de criar campos personalizados como um campo de Relacionamento ou Posição, você pode usar o Criador de mapa ou arrastar cartões e criar uma hierarquia. Depois de criar cartões e adicionar campos, confira seus relacionamentos no Mapa de árvore.

Nota: O aplicativo ativo Mapa de relacionamento é somente do Quip e não inclui dados do Salesforce.

Adicione painéis do Einstein Analytics ativos a documentos do Quip (disponível ao público em geral)

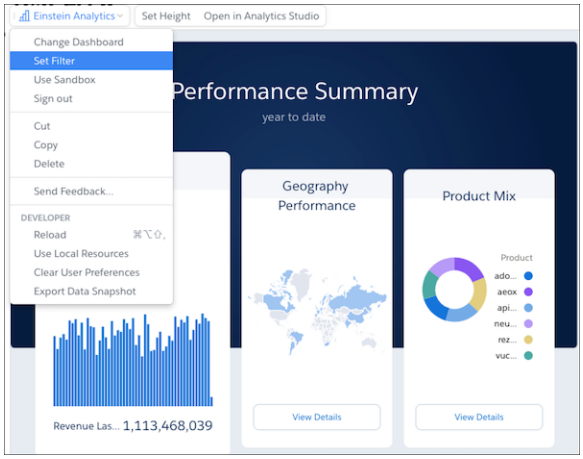
Mantenha informações relevantes em contexto com os painéis do Einstein Analytics nos seus documentos do Quip. Simplifique seus Planos da conta do Quip com painéis do Einstein Analytics dinâmicos. Os aplicativos ativos do Einstein Analytics, adicionados a um plano da conta integrado no Salesforce, são automaticamente preenchidos no registro do Salesforce.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Professional, Performance, Unlimited e Developer. O aplicativo ativo do Einstein Analytics não tem suporte no aplicativo Quip para dispositivos móveis ou desktop.

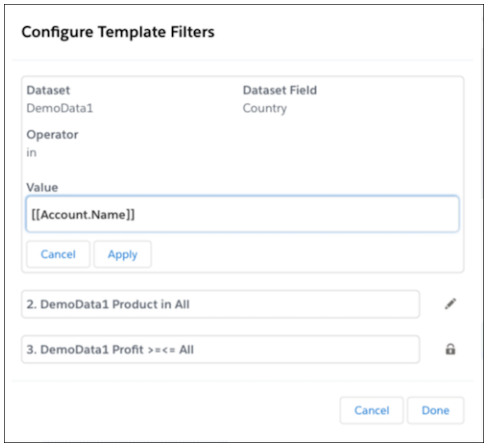
Quando: Adicione o aplicativo ativo Einstein Analytics a documentos do Quip até meados de junho de 2020. Não disponível até a Visualização do Salesforce Sandbox.

Quem: Disponível em organizações do Salesforce com um plano do Quip para Customer 360 e licenças do Einstein Analytics.

Por quê: Adicione o aplicativo ativo Einstein Analytics aos seus Planos de conta para que os representantes de vendas possam fazer todo o trabalho da conta em um só lugar. Torne os modelos do Plano da conta dinâmicos com os valores de filtro do Einstein Analytics que se atualizam conforme o registro do Salesforce. Os painéis dinâmicos do Einstein Analytics tornam seus modelos escalonáveis e economizam tempo para seus usuários na configuração de filtros de painel que correspondam às suas contas.



Como: Em um documento do Quip, insira `@Einstein Analytics` e clique em **Insert**. Depois de conectar o Salesforce, os usuários que têm licenças do Einstein Analytics podem selecionar um painel, configurar filtros, tornar filtros dinâmicos e comentar em seções do painel.



Mantenha seus documentos sincronizados com a Colagem ativa no Fluxo do Lightning

Economize tempo atualizando vários documentos do Quip e crie uma única fonte da verdade com a Colagem ativa. Copie o conteúdo de um documento de origem e cole-o com Colagem ativa em um novo documento. Depois de atualizar o conteúdo de origem, defina-o para atualização automática em todos os documentos que fazem referência a ele. Com a Colagem ativa no Fluxo do Lightning, você pode automaticamente adicionar um conteúdo de atualização de um documento de origem a um documento de destino quando um registro é alterado no Salesforce.

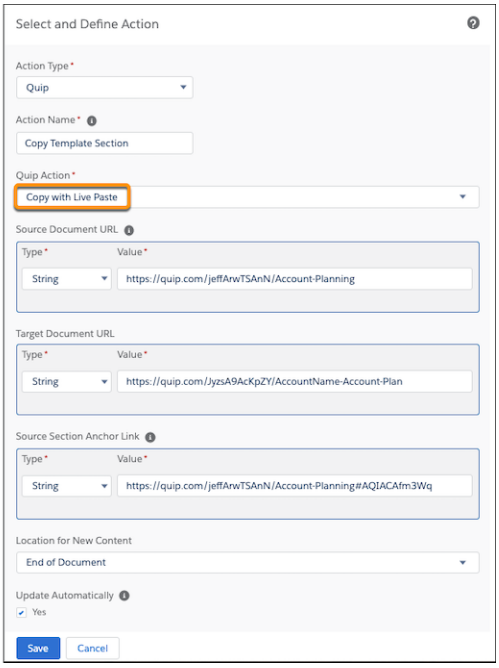
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Professional, Performance, Unlimited e Developer.

Quem: Disponível em organizações com um plano do Quip para Customer 360 ou avaliação gratuita do Quip.

Por quê: Automatize seus modelos de planejamento de conta com a Colagem ativa no Criador de processos e no Flow Builder. Acione uma revisão da liderança em um processo quando um representante de vendas marca um Plano da conta como pronto para revisão.

Seções de Plano da conta como Resumo executivo ou Itens de ação podem ser coladas de modo ativo automaticamente em um documento do Quip separado para os líderes analisarem e aprovarem.

Como: No Criador de processos ou no Flow Builder, crie uma ação do Quip e selecione **Copiar com Colagem ativa**. Insira o URL do documento de origem e o URL do documento em que você deseja adicionar o conteúdo colado de modo ativo. No Link de âncora da seção de origem, insira o link da seção em que você deseja copiar o conteúdo com Colagem ativa. Escolha em que ponto no novo documento você deseja colocar o conteúdo copiado e salve suas alterações.



Mantenha seus dados seguros com os recursos do Quip para Customer 360 no VPC

Permita que seus usuários colaborem e mantenham-se produtivos enquanto protege os dados do Salesforce. Conceda aos usuários em seu VPC acesso à lista de permissões para os recursos do Quip para Customer 360, como listas do Salesforce que se sincronizam de volta com o Salesforce e relatórios ativos. Com o Quip para Customer 360 no VPC, seus dados ficam seguros sem prejudicar a colaboração.

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

Quem: Disponível em organizações do Salesforce com um plano do Quip para Customer 360 ou avaliação gratuita do Quip.

Recurso do Quip para Customer 360	Suporte ao VPC
Conexão do Salesforce	Sim
SSO do Salesforce	Sim
Quip nativo	Sim
Compartilhamento sincronizado	Sim
Vinculação de documento	Sim

Recurso do Quip para Customer 360	Suporte ao VPC
Registrar uma chamada no Quip	Sim
Criar uma tarefa no Quip	Sim
Aplicativo ativo Registro do Salesforce	Sim
Aplicativo ativo Lista do Salesforce	Sim
Aplicativo ativo Einstein Analytics	Sim
Aplicativos ativos de terceiros	Sim
Relatórios do Salesforce ativos	Sim
Componente Documento do Quip	Sim
Componente Documentos associados do Quip	Sim
Componente Notificações do Quip	Sim

Teste o Quip para recursos do Customer 360 em um Salesforce Sandbox

Agora você pode testar os recursos do Quip para Customer 360 em uma organização de sandbox. Veja como recursos como o compartilhamento sincronizado, registrar uma chamada, registros do Salesforce ativos e modos de exibição de lista no Quip, entre outros, funcionam em um sandbox antes de adicioná-los às suas organizações de produção.

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

Quem: Disponível em organizações do Salesforce com um plano do Quip para Customer 360 ou avaliação gratuita do Quip.

Recurso do Quip para Customer 360	Suporte a Sandbox
Conexão do Salesforce	Sim
SSO do Salesforce	Sim
Quip nativo	Sim
Compartilhamento sincronizado	Sim
Vinculação de documento	Sim
Registrar uma chamada no Quip	Sim
Criar uma tarefa no Quip	Sim
Aplicativo ativo Registro do Salesforce	Sim
Aplicativo ativo Lista do Salesforce	Sim
Aplicativo ativo Einstein Analytics	Sim
Aplicativos ativos de terceiros	Sim
Relatórios do Salesforce ativos	Sim
Componente Documento do Quip	Sim

Recurso do Quip para Customer 360	Suporte a Sandbox
Componente Documentos associados do Quip	Sim
Componente Notificações do Quip	Sim

Controle que organizações do Salesforce são conectadas ao Quip

Consulte uma lista de organizações do Salesforce conectadas ao site Quip do Console de administração do Quip. Crie uma lista de permissões para controlar quais organizações do Salesforce seus usuários podem conectar ao Quip e de quais podem obter dados. Com a listagem de permissões multiorganização, você pode garantir que os dados críticos para a empresa mantenham-se seguros e que os usuários acessem apenas os dados do Salesforce que você aprovar.

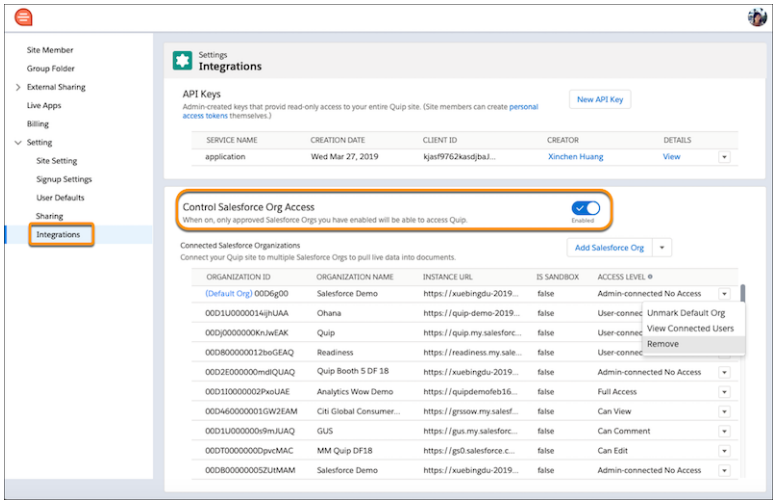
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Professional, Performance, Unlimited e Developer.

Quando: Controle o acesso às suas organizações do Salesforce até o fim de junho de 2020. Não disponível até a Visualização do Salesforce Sandbox.

Quem: Disponível em organizações do Salesforce com um plano do Quip para Customer 360 ou avaliação gratuita do Quip.

Por quê: Permita que seus usuários colaborem e trabalhem com os dados do Salesforce no Quip enquanto mantêm a segurança dos dados. Vá para o Console de administração do Quip para ver uma lista de organizações do Salesforce conectadas, desconectar organizações conectadas ao usuário e ver quais usuários estão usando quais organizações. Você também pode adicionar organizações padrão que são recomendadas aos seus usuários quando eles conectam as próprias organizações do Salesforce ao Quip.

Como: Vá para o Console de administração do Quip e insira suas credenciais de administrador. Em Configurações, clique em **Integrações**. Depois de ativar os controles de acesso para organizações do Salesforce conectadas, os usuários apenas poderão acessar organizações do Salesforce no Quip que você aprovar. Daqui, você pode ver e atualizar as configurações de compartilhamento sincronizadas, remover o acesso à organização e novas organizações de produção e sandbox.



Implantar o Quip para o Customer 360 mais rapidamente

Economize tempo para seus usuários conectando as contas do Salesforce deles ao Quip e acelere suas implantações do Quip. Os usuários podem acessar os componentes do Lightning do Quip no Salesforce e dados do Salesforce no Quip clicando no banner Conectar agora no Salesforce ou conectando a organização do Salesforce no Quip. Os usuários não precisam mais clicar no banner Conectar agora no Salesforce e então conectar as organizações do Salesforce no Quip. Os usuários economizam cliques e são solicitados a concluir a conexão do Salesforce em qualquer lugar em que escolham trabalhar.

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

Quando: Simplifique suas implantações do Quip a partir de julho de 2020. Não disponível até a Visualização do Salesforce Sandbox.

Quem: Disponível em organizações do Salesforce com um plano do Quip para Customer 360 ou avaliação gratuita do Quip.

Personalizar padrões de mesclagem de email em um documento do Quip

Adicione um estado de mesclagem de correio padrão em seus modelos do Quip. Se um usuário criar um documento usando um modelo, mas os campos de mesclagem de email não corresponderem aos campos do registro, mostre um estado de mesclagem de email fácil de entender.

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

Quem: Disponível em organizações do Salesforce com um plano do Quip para Customer 360 ou avaliação gratuita do Quip.

Por quê: Antes, se Account.Owner.PhoneNumber não tivesse sido definido ao criar uma conta no Salesforce, seu campo de mesclagem de email do modelo permanecia [[Account.Owner.PhoneNumber]]. Agora você pode personalizar a mensagem que aparece adicionando uma string após a sintaxe de mesclagem de email. Para substituir a sintaxe de mesclagem de email por "Padrão de número de telefone do proprietário da conta" quando o campo não existe, insira `[[Account.Owner.PhoneNumber, "Account Owner Phone Number Default"]]`.

Obtenha aplicativos ativos do Salesforce aprimorados no Quip

Fizemos aprimoramentos aos aplicativos ativos Registro do Salesforce e Lista do Salesforce e adicionamos novas funcionalidades.

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

Quem: Disponível em organizações do Salesforce com um plano do Quip para Customer 360 ou avaliação gratuita do Quip.

Por quê: Os aprimoramentos nos aplicativos ativos do Salesforce incluem os seguintes.

- Suporte para várias moedas no aplicativo ativo Lista do Salesforce.
- Pesquisa por tipo de objeto no aplicativo ativo Registro do Salesforce.
- Suporte para formatação de data da localidade no aplicativo ao vivo Registro.
- Novo comportamento de atualização para o aplicativo ativo Registro do Salesforce. Ao atualizar, o aplicativo ativo Registro do Salesforce requer o seguinte:
  - O usuário deve ter feito login na mesma organização que o aplicativo ativo Registro do Salesforce.
  - O usuário deve ter acesso ao registro no Salesforce.
  - O usuário deve ter acesso aos campos do registro.
- Suporte para recarregamento de aplicativo ativo único.

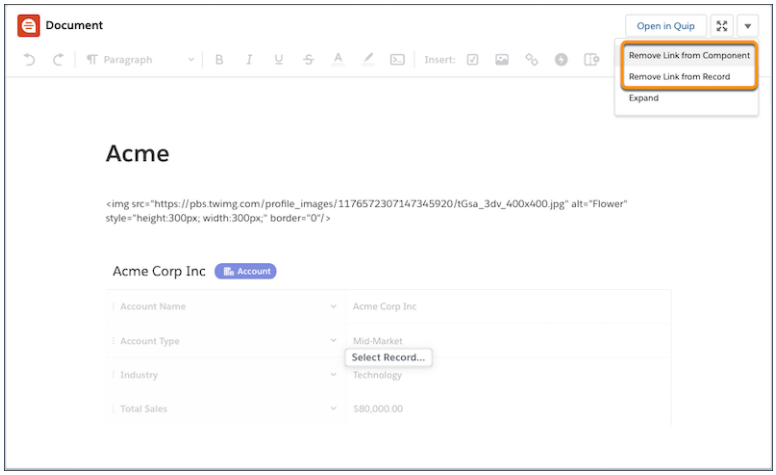
Remover documentos do Quip de componentes do Lightning

Remova um documento do Quip de um componente do Lightning Quip ou remova-o de todos os componentes. Você pode remover um documento do componente Documento do Quip, mas fazer com que ele fique no componente Documentos associados do Quip, ou removê-lo totalmente do registro.

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

Quem: Disponível em organizações do Salesforce com um plano do Quip para Customer 360 ou avaliação gratuita do Quip.

Como: Na lista suspensa de componentes de Documento do Quip, selecione **Remover link do componente** ou **Remover link do registro**.



Marketing: Email interativo, visualizador de mapeamento de dados e envio rápido do Distributed Marketing para SMS

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

Conheça nossos recursos e aprimoramentos mais recentes nas Notas da versão do Marketing Cloud.

- Versão de março de 2020
- Versão de janeiro de 2020
- Versão de outubro de 2019
- Versão de agosto de 2019
- Versão de junho de 2019
- Versão de abril de 2019

- Versão de janeiro de 2019

CONSULTE TAMBÉM:

Visão geral do Marketing Cloud

Marketing Cloud: Notas de versão anteriores

Página do Facebook do Salesforce Marketing Cloud

Atualizações de versão: Atualizações críticas e alertas de segurança em um só lugar, alterações de permissão para o Apex e muito mais

Desfrute de uma visualização mais limpa de atualizações e alertas importantes em um só lugar. Garanta que sua organização se mantenha atualizada quanto a todas as alterações que afetam seu desempenho, sua segurança e seus usuários.

NESTA SEÇÃO:

Analise alterações importantes da organização com atualizações da versão (beta)

Entenda e aja em relação a atualizações que afetam sua organização do Salesforce usando uma interface do usuário aprimorada. Veja suas informações sobre atualizações e alertas em uma única página fácil de usar.

Atualizações de versão (beta)

O Salesforce lança periodicamente atualizações que melhoram o desempenho, a lógica, a segurança e a usabilidade da plataforma, mas que podem afetar suas personalizações existentes. Localize as atualizações Summer '20 no nó Atualizações de versão em Configuração.

Alertas de segurança

Alertas de segurança ajudam os cientes a implementar atualizações relacionadas à segurança na organização. Localize os alertas da versão Summer '20 no nó Alertas de segurança em Configuração.

Analise alterações importantes da organização com atualizações da versão (beta)

Entenda e aja em relação a atualizações que afetam sua organização do Salesforce usando uma interface do usuário aprimorada. Veja suas informações sobre atualizações e alertas em uma única página fácil de usar.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce em todas as edições, exceto no Database.com.

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

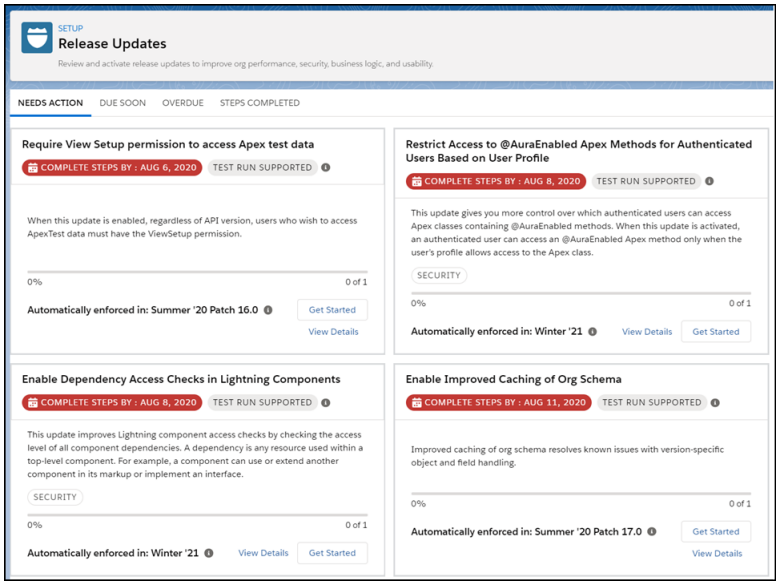
Por quê: As atualizações de versão oferecem uma visão mais detalhada das informações antes encontradas no console Atualizações críticas. A página também contém informações que podem ser encontradas no nó Alertas de segurança. (A funcionalidade Alertas de segurança permanece igual.) Use as guias para filtrar as informações que você deseja ver. Quando você executa uma ação ou uma

atualização, uma série de etapas detalhadas o ajuda a avaliar o impacto sobre a sua organização. Você pode adotar a atualização no início ou, dependendo da sua organização, usar a opção de execução de teste recomendada.

Importante: Em beta, a maioria das atualizações ainda aparecerá no console Atualizações críticas e os alertas de segurança ainda aparecerão no nó Alertas de segurança em Configuração. Você pode ativar ou agir em uma atualização ou alerta em qualquer local, mas não é necessário fazer isso em ambos.

Como: Em **Configuração**, digite `Atualizações de versão` na caixa Busca rápida. A página de atualizações de versão têm quatro guias: Requer ação, Vence em breve, Vencido e Etapas concluídas. A visualização da página usa como padrão Requer ações. Nessa guia, selecione uma atualização de versão para revisar. Você pode:

1. Verifique a data de "Concluir etapas até"; o teste pode não ter suporte depois dessa data.
2. Visualize a versão em que uma atualização é imposta automaticamente. (Em Atualizações críticas, o campo Data de ativação automática continha essas informações em um formato de data.) Para obter a data principal de upgrade de versão para a sua instância, acesse Status de confiança, pesquise sua instância e clique na guia de manutenção.
3. Saiba mais sobre uma atualização, incluindo o impacto que você espera que ela tenha sobre a sua organização, clicando em **Exibir detalhes**.
4. Inicie ou pare uma execução de teste e veja o histórico de atualizações de etapa clicando em **Começar**.
5. Prossiga com as etapas de atualização e confirme depois que você concluí-las.



Atualizações de versão (beta)

O Salesforce lança periodicamente atualizações que melhoram o desempenho, a lógica, a segurança e a usabilidade da plataforma, mas que podem afetar suas personalizações existentes. Localize as atualizações Summer '20 no nó Atualizações de versão em Configuração.

A página Atualizações de versão fornece uma lista de atualizações de segurança que afetam sua organização. Cada atualização inclui ações passo a passo para você realizar. Para garantir uma transição tranquila, muitas atualizações de versão têm execuções de teste disponíveis. Use a opção de teste para ativar e desativar uma atualização com a frequência necessária antes da data de "Concluir etapas até" para que você possa avaliar o impacto sobre a organização.

Importante: Em beta, a maioria das atualizações ainda aparecerá no console Atualizações críticas e os alertas de segurança ainda aparecerão no nó Alertas de segurança em Configuração. Você pode ativar ou agir em uma atualização ou alerta em qualquer local, mas não é necessário fazer isso em ambos.

Novas atualizações de versão

Estas atualizações de versão são novas na versão Summer '20. Você pode visualizar essas atualizações no nó Atualizações da versão.

Exigir permissão Visualizar configuração para enfileirar trabalhos do Apex assíncronos (atualização)
Melhore a segurança da sua organização do Salesforce com esta atualização. Os usuários devem ter a permissão "Visualizar configuração" para acessar os objetos AsyncApexJob e FlexQueueItem na API SOAP quando essa atualização estiver habilitada.

Exigir permissão Visualizar configuração para acessar dados de teste do Apex (atualização)
Melhore a segurança da sua organização do Salesforce com esta atualização. Quando essa atualização está habilitada, os usuários devem ter a permissão "Visualizar configuração" para acessarem estes SObjects: ApexTestQueueItem, ApexTestResult, ApexTestResultLimits, ApexTestRunResult, ApexTestSuite e TestSuiteMembership.

Habilitar compartilhamento de pasta aprimorado (atualização)
O compartilhamento de pasta aprimorado introduz novas permissões de usuário e altera o acesso de cada usuário para relatórios e painéis existentes. Na versão Winter '21 (sujeito a mudança para uma versão posterior), o compartilhamento de pasta de legado está sendo descontinuado e o compartilhamento de pasta aprimorado o substituirá.

Transição do CPQ para licenças do conjunto de permissões (atualização)
O Salesforce CPQ está substituindo licenças de pacote gerenciado por licenças do conjunto de permissões. Os clientes devem atribuir a nova licença a todos os usuários antes da instalação ou atualização para a versão Winter '21.

Desabilite regras para impor acesso explícito à classe do Apex (atualização, adiada)
A atualização Requer acesso do usuário a classes do Apex invocadas por fluxo foi descontinuada. A atualização de versão Desabilitar regras para impor acesso explícito a classes do Apex, originalmente anunciada na Summer '20, foi adiada para a Summer '21. Ela estava programada para ativação automática (imposição) na versão Spring '21. A atualização Desabilitar regras para impor acesso explícito a classes do Apex faz com que as organizações retornem ao estado original – em que os usuários somente precisam de acesso ao fluxo para poderem executar um fluxo que inclua ações do Apex.

Previna chamadas de navegação de API consecutivas em Páginas do Visualforce (atualização)
Em páginas do Visualforce, as chamadas de navegação de API podem ser acionadas de modo consecutivo, o que pode levar a um comportamento indesejado. Essa atualização de versão previne esse padrão de chamada à API, acionando apenas a primeira chamada de navegação.

Atualizações lançadas anteriormente

Essas atualizações foram anunciadas em uma versão anterior e continuam disponíveis. Você pode visualizar essas atualizações no nó Atualizações da versão.

Habilite o cache aprimorado do esquema da organização (atualização lançada anteriormente)
O armazenamento em cache aprimorado do esquema da organização resolve problemas conhecidos com o gerenciamento de campos e objetos específicos da versão. A data da ativação automática (imposição) agora foi adiada, em quase um ano, de 12 de agosto de 2020 para 9 de agosto de 2021. Organizações de sandbox atualizadas para a Summer '20 têm essa atualização habilitada por padrão. Você pode desabilitar a atualização manualmente até ela ser ativada automaticamente.

Bloquear determinados campos no registro do usuário para organizações com comunidades e portais (alerta e atualização de segurança lançados anteriormente, impostos)
A Salesforce está dando aos clientes a opção de habilitar uma configuração do usuário que permite ocultar determinados campos de informações pessoais nos registros do usuário em organizações com comunidades e portais. Os campos são ocultos da visualização

quando usuários externos estão acessando registros do usuário. Os usuários externos ainda podem ver os próprios registros do usuário. Essa alteração não se aplica a consultas em execução no Modo de sistema.

Habilitar formatos de localidade de ICU (atualização lançada anteriormente)

Para ajudá-lo a fazer negócios onde quer que esteja, estamos adotando os formatos de Componentes internacionais para unicode (ICU) para datas e horas. O ICU define o padrão internacional para esses formatos para todas as localidades. Os novos formatos fornecem uma experiência consistente na Salesforce Platform e melhora a integração com os aplicativos em conformidade com o ICU em todo o mundo. Os formatos de ICU substituem os formatos do Kit de desenvolvimento Java 8 da Oracle (JDK8). Essa atualização foi disponibilizada inicialmente na versão Winter '20.

Migrar políticas legadas para a estrutura de segurança de transação aprimorada (atualização lançada anteriormente)

Com a estrutura da política de segurança de transação aprimorada do Salesforce, você pode criar políticas de segurança da transação que executam ações em qualquer objeto padrão ou personalizado. Agora que a nova estrutura está disponível ao público em geral, não permitimos mais que os usuários criem ou modifiquem políticas de segurança de transação legadas. A estrutura legada será descontinuada na versão Winter '21. Para se preparar para essa descontinuação e aproveitar os novos recursos, migre suas políticas de segurança da transação legadas para a nova estrutura assim que possível. Essa atualização foi disponibilizada inicialmente na versão Winter '20.

Continuar trabalhando com diálogos focados em guias (atualização lançada anteriormente)

Em aplicativos de console do Lightning, os diálogos não o impedem mais de interagir com o restante da interface do usuário. Essa atualização de versão limita o foco dos diálogos acionados por uma guia ou subguia do espaço de trabalho a apenas a guia que os acionaram. Essa atualização de versão foi disponibilizada inicialmente na versão Winter '20.

Essas atualizações foram anunciadas em uma versão anterior e continuam disponíveis. Você pode visualizar essas atualizações no console Atualizações críticas.

Recusar políticas de segurança do usuário convidado antes da versão Summer '20 (atualização lançada anteriormente)

Ao ativar essa atualização, você recusa três políticas destinadas a aumentar sua segurança de dados para usuários convidados ou não autenticados. Ativar essa atualização recusa a habilitação automática das seguintes configurações em sua organização com a versão Summer '20: Proteja o acesso ao registro do usuário, atribua novos registros criados por usuários convidados ao proprietário padrão e atribua novos registros criados por usuários convidados de Sites do Salesforce. Se a sua organização já tiver essa configuração habilitada, ativar essa atualização não mudará sua configuração.

Recusar a desativação da configuração específica da comunidade para usuários convidados verem outros membros (atualização lançada anteriormente)

Ao ativar essa atualização, você recusa a desativação da configuração específica da comunidade Permitir que usuários convidados vejam outros membros dessa comunidade na versão Winter '21.

Remover a permissão Gerenciar chaves de criptografia do perfil do administrador do sistema (atualização lançada anteriormente)

Os administradores devem atribuir ativamente a habilidade de realizar papéis de gerenciamento de chave. A permissão Gerenciar chaves de criptografia é revogada para o perfil do administrador padrão quando você aplica essa atualização de versão. Perfis personalizados que incluem a permissão Gerenciar chaves de criptografia não são afetados. Qualquer usuário que tenha permissão por meio de uma permissão ou perfil personalizado ainda tem a permissão. Essa atualização de versão foi disponibilizada pela primeira vez na versão Spring '16 e se aplica apenas a clientes que habilitaram o Shield Platform Encryption antes da versão Spring '16.

Atualizações impostas

Essas atualizações foram anunciadas em uma versão anterior e agora foram aplicadas. Você pode visualizar essas atualizações no nó Atualizações da versão.

Rotear meus domínios por meio do Salesforce Edge (atualização, imposta)

Com essa atualização, aceleramos as solicitações de domínio para Meus domínios. Você pode manter o mesmo endereço Meu domínio, mas as solicitações passam pelo Salesforce Edge. O Salesforce Edge usa tecnologia de aprendizado de máquina para melhorar a conectividade e o desempenho. Essa atualização foi disponibilizada inicialmente na versão Winter '20 e é imposta na Summer '20.

Essas atualizações foram anunciadas em uma versão anterior e agora foram aplicadas. Você pode visualizar essas atualizações no console Atualizações críticas.

Abra hyperlinks em campos de fórmula corretamente (atualizado, imposto)

Quando há campos de fórmula que possuem uma função `HYPERLINK`, o Lightning Experience ignora o valor de destino ao tentar abrir o link. Essa atualização garante que o valor de destino para hyperlinks seja ignorado, explicitamente configurado ou definido por padrão. Essa atualização foi disponibilizada inicialmente na versão Winter '19 e imposta na versão Summer '20.

Exigir conexões HTTPS seguras (atualização, imposta)

Exigir conexões HTTPS seguras foi uma atualização na Spring '20 e imposta em organizações de produção em 1º de maio de 2020. Como parte das atualizações relacionadas às alterações do cookie do SameSite do Google Chrome, as conexões HTTPS precisam acessar o Salesforce. Conexões HTTP não são mais permitidas. Essa atualização habilitava a configuração Exigir conexões seguras (HTTPS) na página Configuração de definições da sessão e impedia que ela fosse desabilitada. A configuração Exigir conexões seguras (HTTPS) para todos os domínios de terceiros não é afetada por essa atualização.

Estabilizar o nome de host para Meus URLs de domínio em sandboxes (atualização, imposta)

Estamos removendo nomes de instância de URLs de MyDomain para sandboxes. O nome de instância identifica onde sua organização de sandbox do Salesforce está hospedada. Remover o nome da instância torna o URL mais limpo e fácil para os usuários lembrarem. Por exemplo, `MyDomain--SandboxName.my.salesforce.com` substitui `MyDomain--SandboxName.cs5.my.salesforce.com`. Essa atualização foi disponibilizada inicialmente na versão Summer '18 e imposta na versão Summer '20.

Melhorar a segurança de email com chaves DKIM remodeladas (atualização, imposta)

Para tratar de possíveis vulnerabilidades de segurança com chaves Correio identificado de DomainKeys (DKIM), melhoramos a maneira como elas são criadas. Você não precisa mais trabalhar com chaves públicas e privadas. Uma vez que o compartilhamento de chaves pode introduzir vulnerabilidades de segurança, removemos a habilidade de importar chaves DKIM. Melhorar a segurança de email com chaves DKIM redesignadas foi uma atualização na versão Winter '19 e é imposta na versão Summer '20.

Atualizações adiadas

Estas atualizações foram adiadas. Você pode visualizar essas atualizações no nó Atualizações da versão.

Estabilize URLs para Visualforce, Criador de experiências, Site.com Studio e Content Files (atualização, adiada)

Estamos removendo nomes de instância do Visualforce, do Criador de experiências, do Site.com Studio e de URLs de arquivo de conteúdo. Um nome de instância identifica onde sua organização do Salesforce está hospedada. Domínios sem instância são mais limpos e fáceis para os usuários lembrarem. Esta atualização se aplica a organizações que tenham um Meu domínio implantado. Depois que esta atualização for ativada, um URL que inclua um nome de instância, como um Indicador de entidade, redirecionará automaticamente para o novo nome de host. Lançada na Spring '18, essa atualização foi programada para ativação automática em 11 de julho de 2020 e foi adiada para a Summer '21.

Restringir o acesso a métodos do Apex @AuraEnabled para usuários convidados e do portal com base no perfil do usuário (atualização, adiada)

Essa atualização é adiada para a Winter '21. Ela estava programada para ativação automática (imposição) na versão Spring '20. Essa atualização proporciona maior controle sobre quais usuários convidados, do portal ou da comunidade podem acessar classes do Apex contendo métodos `@AuraEnabled`. Adicione acesso ao perfil de usuário convidado a qualquer classe do Apex `@AuraEnabled` usada por uma comunidade ou portal. Quando essa atualização for ativada, um usuário convidado, do portal

ou da comunidade poderá acessar um método do Apex `@AuraEnabled` apenas quando o perfil do usuário ou um conjunto de permissões atribuído permitir acesso à classe do Apex.

Restringir o acesso a métodos do Apex @AuraEnabled para usuários autenticados com base no perfil do usuário (atualização, adiada)

Essa atualização é adiada para a Winter '21. Ela estava programada para ativação automática (imposição) na versão Summer '20. Essa atualização proporciona maior controle sobre quais usuários autenticados podem acessar classes do Apex contendo métodos `@AuraEnabled`. Quando essa atualização for ativada, um usuário autenticado poderá acessar um método do Apex `@AuraEnabled` apenas quando o perfil do usuário ou um conjunto de permissões atribuído permitir acesso à classe do Apex.

Prevenir a criação de expressões de função em componentes do Aura criados dinamicamente (atualização, adiada)

Essa atualização é adiada para a Winter '21. Ela estava programada para ativação automática (imposição) na versão Summer '20. Para melhorar a segurança e a estabilidade, essa atualização impede que os valores de atributo passados para `$A.createComponent()` ou `$A.createComponents()` sejam interpretados como expressões de função do Aura.

Habilite as verificações de acesso de dependência em componentes do Lightning (atualização, adiada)

Essa atualização foi adiada para a Spring '21. Ela estava programada para ativação automática (imposição) na versão Summer '20. Essa atualização aprimora as verificações de acesso em componentes do Lightning verificando o nível de acesso de todas as dependências dos componentes. Uma dependência é qualquer recurso usando em um componente de nível superior. Por exemplo, um componente pode usar ou estender outro componente em sua marcação ou implementar uma interface.

Usar "with sharing" em controladores do Apex @AuraEnabled com compartilhamento implícito (atualização, adiada)

Essa atualização foi adiada para a Spring '21. Ela estava programada para ativação automática (imposição) na versão Spring '20. Esta atualização altera o comportamento de controladores `@AuraEnabled` do Apex que não especificam `with sharing` ou `without sharing` para `with sharing` por padrão.

Desabilitar o acesso a métodos não globais de controlador em pacotes gerenciados (atualização, adiada)

Esta atualização foi adiada para a versão Summer '21. Ela estava programada para ativação automática (imposição) na versão Winter '20. Essa atualização corrige os controles de acesso nos métodos de controlador do Apex em pacotes gerenciados. Quando essa atualização é ativada, somente métodos marcados com o modificador de acesso `global` podem ser acessados por componentes do Aura de fora do namespace do pacote. Esses controles de acesso evitam o uso de métodos de API incompatíveis que o autor do pacote não pretendia disponibilizar para acesso global.

Aplicar modificadores de acesso em propriedades do Apex na marcação de componente do Lightning (atualização, adiada)

Esta atualização foi adiada para a versão Summer '21. Ela estava programada para ativação automática (imposição) na versão Summer '20. Essa atualização torna os componentes do Lightning consistentes com o uso de propriedades do Apex em outros contextos. Por exemplo, uma expressão de marcação não pode mais acessar uma propriedade do Apex com um getter do Apex privado.

Habilitar salvamento parcial para ações invocáveis (atualização, adiada)

Essa atualização de versão é adiada para a Spring '21. Isso estava originalmente programado para ativação automática (imposição) na Spring '20 e então foi adiada para a Winter '21. Essa atualização de versão melhora os comportamentos e os efeitos de quaisquer ações invocáveis com falha. Afeta apenas as chamadas de API REST externas para ações invocáveis realizadas em massa. Com essa atualização, ao invocar um conjunto de ações em uma única solicitação, uma única ação invocável com falha não causará mais a falha de toda a transação. Sem essa atualização, se uma única ação invocável falhar, outras ações invocáveis dentro da transação serão revertidas e toda a transação falhará.

Impor o acesso a dados em fórmulas de fluxo (atualização, adiada)

Essa atualização de versão é adiada para a Spring '21. Ela estava programada para ativação automática (imposição) na versão Summer '20. Essa atualização impõe o acesso a dados do usuário em execução quando um fluxo usa um recurso ou um campo de fórmula em uma variável de registro para acessar um campo em um registro.

Avaliar critérios com base em valores de registro originais no Criador de processos (atualização, adiada)

Essa atualização de versão é adiada para a Winter '22. Isso estava originalmente programado para ativação automática (imposição) na Summer '20 e então foi adiada para a Winter '21. Essa atualização garante que um processo com vários critérios de campo e uma

atualização de registro avaliem o valor *original* do campo que iniciou o processo com um valor de nulo. Essa atualização de versão foi disponibilizada inicialmente na versão Summer '19.

Fazer os fluxos respeitarem modificadores de acesso para ações do Apex legadas (atualização, adiada)

Essa atualização de versão é adiada para a Spring '21. Ela estava programada para ativação automática (imposição) na versão Summer '20. Com essa atualização de versão habilitada, os desenvolvedores podem confiar que suas ações do Apex legadas são protegidas adequadamente e estão disponíveis apenas a outros componentes em seus pacotes gerenciados. Essa atualização criará uma falha de fluxo se ela contiver uma ação do Apex legada pública.

Exigir permissão para visualizar nomes de registro em campos de pesquisa (atualização, adiada)

Para proteger melhor os dados da sua organização do Salesforce, restringimos quem pode visualizar nomes de registro em campos de pesquisa. Os usuários devem ter acesso de leitura a esses registros ou a permissão Visualizar todos os nomes de registro da pesquisa para visualizarem esses dados. Essa atualização se aplica também a campos do sistema, como Criado por e Modificado pela última vez por. Esta atualização, lançada na versão Spring '20, foi programada para ativação automática (imposição) na versão Summer '20, mas foi adiada em março de 2020 para a versão Winter '21.

Retorne valores nulos em fórmulas de processo e fluxo (atualização crítica, adiada)

A atualização dos campos Verificar variáveis de registro nulo ou Valores nulos de relacionamento de pesquisa em Fórmulas de fluxo e processo foi adiada para a Spring '21. Ela estava programada para ativação automática (imposição) na versão Spring '20. **Nota:** Essa atualização já foi habilitada em organizações do Salesforce que receberam a Summer '20 antes de 10 de julho de 2020. Se esse for o caso para a sua organização, você poderá desabilitar a atualização até a Spring '21, se desejar. Essa atualização permite fórmulas de processo e fluxo para retornar valores nulos quando os cálculos envolverem uma variável de registro nula ou um campo de relacionamento de pesquisa nulo.

Atualizações descontinuadas

Essas atualizações foram anunciadas em uma versão anterior, mas foram descontinuadas. Elas foram removidas do Console de atualizações críticas e do nó Atualizações de versão e não serão ativadas.

Requer acesso do usuário a classes do Apex invocadas por fluxo (atualização, descontinuada)

Essa atualização, lançada na versão Summer '19 e adiada para a Spring '21, foi descontinuada. A atualização antes se chamava "Melhorar a segurança exigindo acesso do usuário a classes do Apex invocadas por fluxo".

Alertas de segurança

Alertas de segurança ajudam os cientes a implementar atualizações relacionadas à segurança na organização. Localize os alertas da versão Summer '20 no nó Alertas de segurança em Configuração.

O alerta e recomendações dizem a você quando concluir as tarefas, o que está mudando na organização e como a organização é afetada. Uma série de etapas o ajuda a preparar sua organização para o aprimoramento de segurança. Às vezes, você não precisa fazer nada, mas queremos informá-lo do que está acontecendo. Quando uma mudança afeta a sua organização, queremos que você saiba como pode ser afetado e tenha todas as informações necessárias para fazer correções. Ao fim das recomendações, há uma etapa de revisão e confirmação que nos diz que você passou pelas informações e pelas recomendações.

Para obter mais detalhes, consulte Acompanhar alertas de segurança.

Alertas de segurança lançados anteriormente

Estes alertas de segurança foram anunciados em uma versão anterior.

Bloquear determinados campos no registro do usuário para organizações com comunidades e portais (alerta e atualização de segurança lançados anteriormente, impostos)

A Salesforce está dando aos clientes a opção de habilitar uma configuração do usuário que permite ocultar determinados campos de informações pessoais nos registros do usuário em organizações com comunidades e portais. Os campos são ocultos da visualização quando usuários externos estão acessando registros do usuário. Os usuários externos ainda podem ver os próprios registros do usuário. Essa alteração não se aplica a consultas em execução no Modo de sistema.

Visualizar todos os usuários e outras permissões desabilitadas em perfis de usuário convidado (alerta de segurança lançado anteriormente, imposto)

Usuários convidados em geral não precisam de acesso para visualizar todos os usuários em uma organização do Salesforce, assim, para promover a segurança dos dados, desabilitamos a permissão Visualizar todos os usuários nos perfis de usuário convidado. Se você tiver uma organização de produção que foi criada antes da versão Winter '20, recomendamos verificar o acesso do usuário convidado e desmarcar a permissão Visualizar todos os usuários em seus perfis de usuário convidado. Para aprimorar a segurança, também removemos essas permissões do perfil de usuário convidado: Pode aprovar a publicação de feed e comentários, habilitar a arquitetura em nível de interface do usuário, remover pessoas de mensagens diretas, visualizar tópicos e enviar email não comercial.

Proteger o modelo de compartilhamento e os padrões organizacionais dos usuários convidados (alerta de segurança lançado anteriormente, aplicado)

Aprenda sobre a configuração de acesso seguro a registro do usuário convidado neste alerta de segurança e como proteger os dados da sua organização. Essa configuração impõe os padrões organizacionais privados para usuários convidados e restringe os mecanismos de compartilhamento que você pode usar para conceder acesso de registro a usuários convidados. Se você tiver uma organização do Salesforce criada antes da versão Winter '20, é recomendável revisar os padrões organizacionais externos, os grupos públicos, as filas, o compartilhamento manual e o compartilhamento gerenciado pelo Apex que você usa para conceder acesso a usuários convidados. Então substitua o acesso concedido anteriormente por esses mecanismos de compartilhamento com regras de compartilhamento de usuário convidado antes da aplicação do alerta de segurança.

Restringir o acesso a métodos do Apex @AuraEnabled para usuários convidados e do portal com base no perfil do usuário (alerta de segurança)

Este alerta de segurança está relacionado a uma atualização que lhe dá mais controle sobre quais usuários convidados, do portal e da comunidade podem acessar classes do Apex com os métodos `@AuraEnabled` nos componentes da Web do Aura e do Lightning.

Restringir o acesso a métodos do Apex @AuraEnabled para usuários autenticados com base no perfil do usuário (alerta de segurança)

Este alerta de segurança está relacionado a uma atualização que lhe dá mais controle sobre quais usuários autenticados podem acessar classes do Apex com os métodos `@AuraEnabled` nos componentes da Web do Aura e do Lightning.

Destaque no conteúdo

Adicionamos aprimoramentos da Ajuda do Pardot, atualizações no Guia do administrador do Financial Services Cloud, novos módulos do Trailhead e vídeos de instruções. Também atualizamos nossa documentação de Confiança e conformidade.

NESTA SEÇÃO:

Encontre mais do que você precisa na Ajuda do Pardot

Verifique os tópicos de ajuda do Pardot no painel esquerdo para encontrar o que você procura. Tópicos no nível de ajuda simplificados na área Ajuda do Pardot, o que significa menos itens para identificar em um relance. E você pode encontrar guias de implementação novos ou aprimorados na página Downloads do Pardot.

Leia o guia do administrador do Financial Services Cloud

Atualizamos o guia do administrador do Financial Services Cloud para facilitar o uso e a localização de informações.

Aprofunde-se na tradução

Gerencie suas traduções de forma mais fácil e efetiva com a documentação do Workbench de tradução atualizada e reorganizada na Ajuda do Salesforce. A documentação da exportação e da importação da Tradução expandida fornece exemplos detalhados de tradução e inclui informações sobre como trabalhar com arquivos de tradução no formato XML Localization Interchange File Format (.xlf). Há informações sobre a tradução de dados, um novo recurso para o B2B Commerce na Summer '20.

Rever documentação de confiança e conformidade

Fizemos atualizações sazonais aos documentos do Salesforce Trust and Compliance.

Assistir a vídeos (somente em inglês)

Criamos e atualizamos vídeos de tutorais para ajudar seus usuários a aprender sobre os recursos novos e aprimorados do Salesforce.

Explorar recursos com o Trailhead

Familiarize-se com o Salesforce ou descubra um novo recurso com o Trailhead, uma ferramenta divertida, guiada e interativa. Você pode seguir caminhos de aprendizagem guiados para administradores ou desenvolvedores ou escolher sua própria aventura com módulos autodidáticos.

Encontre mais do que você precisa na Ajuda do Pardot

Verifique os tópicos de ajuda do Pardot no painel esquerdo para encontrar o que você procura. Tópicos no nível de ajuda simplificados na área Ajuda do Pardot, o que significa menos itens para identificar em um relance. E você pode encontrar guias de implementação novos ou aprimorados na página Downloads do Pardot.

Guias de implementação novos e aprimorados

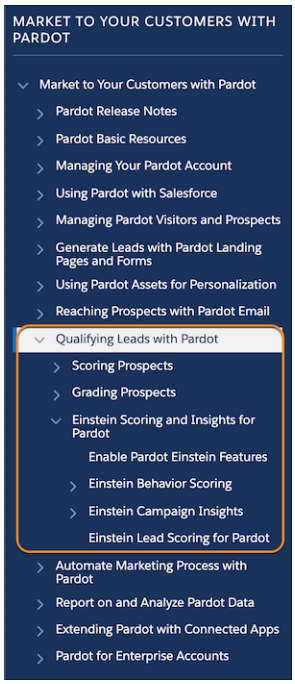
Na página Guias do usuário do Pardot para download, você pode ver a lista mais atualizada de nossos guias de implementação em PDF para download. Para a Summer '20, adicionamos ou atualizamos estes guias:

- B2B Marketing Analytics
- B2B Marketing Analytics Plus
- Recursos do Pardot Einstein
- Histórico de engajamento
- Campanhas conectadas
- Influência da campanha

Navegação simplificada na Ajuda

Revisamos a seção Ajuda do Pardot com base no feedback do Grupo de sucesso do cliente do Salesforce e outros dados de tráfego da Web. Em vez de 22 itens relacionados a recurso no painel de navegação, você encontra 13 entradas agrupadas por tarefa ou meta. Selecione um para encontrar a documentação de suporte.

Por exemplo, clique em **Qualificar leads com o Pardot** para encontrar toda a documentação relacionada, como Pontuação do Pardot, Avaliação do Pardot e Pardot Einstein como Pontuação de comportamento do Einstein e Insights de campanha.



Leia o guia do administrador do Financial Services Cloud

Atualizamos o guia do administrador do Financial Services Cloud para facilitar o uso e a localização de informações.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Professional, Enterprise e Unlimited em que o Financial Services Cloud está habilitado.

Por quê: Reorganizamos o guia do administrador do Financial Services Cloud nestas seções:

Visão geral

Informações gerais sobre o Financial Services Cloud. Inclui conteúdo sobre tópicos como considerações de planejamento, modelos de dados, licenças do conjunto de permissões e configurações personalizadas.

Subverticais para Financial Services Cloud

Informações sobre a configuração e o gerenciamento de produtos da linha de negócios do Financial Services Cloud. Inclui conteúdo sobre produtos como Commercial Banking, Seguros, Hipoteca e Retail Banking.

Funcionalidades comuns no Financial Services Cloud

Informações sobre a configuração e o gerenciamento de recursos do Financial Services Cloud que não são específicas de uma linha de negócios. Inclui conteúdo sobre recursos, como os componentes Grupos (Habitação), Planos de ação, Eventos da vida e Marcos de negócio e Indicações e pontuação inteligentes.

Complementos para o Financial Services Cloud

Informações sobre a configuração e o gerenciamento de produtos que você pode adicionar ao Financial Services Cloud. Inclui conteúdo sobre complementos como o Einstein Analytics para Financial Services Cloud, Indicações do Einstein, Lightning Scheduler e Pesquisas do Salesforce.

Estenda o Financial Services Cloud com outros produtos da Salesforce

Informações sobre outros produtos da Salesforce que você pode usar com o Financial Services Cloud. Inclui conteúdo sobre o Salesforce Shield, os Fluxos do Lightning para Financial Services Cloud, o Salesforce para Outlook e o Salesforce Pardot.

Trabalhe com dados
Informações sobre como carregar dados para o Financial Services Cloud usando o Data Loader.

Disponibilidade e limitações do Financial Services Cloud
Informações sobre problemas de implementação do Financial Services Cloud.

Aprofunde-se na tradução

Gerencie suas traduções de forma mais fácil e efetiva com a documentação do Workbench de tradução atualizada e reorganizada na Ajuda do Salesforce. A documentação da exportação e da importação da Tradução expandida fornece exemplos detalhados de tradução e inclui informações sobre como trabalhar com arquivos de tradução no formato XML Localization Interchange File Format (.xlf). Há informações sobre a tradução de dados, um novo recurso para o B2B Commerce na Summer '20.

Onde: A tradução de metadados está disponível no Lightning Experience e no Salesforce Classic nas edições Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. A tradução de dados está disponível para o B2B Commerce no Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Na consolidação de considerações de tradução, removemos da Ajuda do Salesforce as Considerações para atualizar termos. Se você tiver marcado essa página como favorita, atualize o marcador para apontar para a nova página Considerações de tradução.

CONSULTE TAMBÉM:

Traduzir detalhes do produto com tradução de dados

Ajuda do Salesforce: Gerenciar suas traduções

Ajuda do Salesforce: Trabalhar com arquivos de tradução

Ajuda do Salesforce: Considerações de tradução

Rever documentação de confiança e conformidade

Fizemos atualizações sazonais aos documentos do Salesforce Trust and Compliance.

Infraestrutura e subprocessadores

Estas alterações foram realizadas na **Documentação sobre infraestrutura e subprocessadores**.

Audience Studio

- Nenhuma atualização

Sales Cloud, Service Cloud, Community Cloud, Chatter, Lightning Platform (incluindo o Force.com), IoT Explorer (incluindo o IoT Plus), Site.com, Database.com, Einstein Analytics (incluindo o Einstein Discovery), WDC, Messaging, Financial Services Cloud, Health Cloud, Nuvem de sustentabilidade, Nuvem de bens de consumo, Nuvem de manufatura, Emergency Program Management, Salesforce CPQ e Salesforce Billing, Mapas do Salesforce, Workplace Command Center, Shift Management e os serviços Salesforce.org LLC ("Salesforce.org") com a marca Salesforce Advisor Link, foundationConnect (provisionado em 19 de agosto de 2019 ou depois), Accounting Subledger, Salesforce.org Insights Platform: Integridade de dados e gerenciamento de casos de nuvem sem fins lucrativos

- **Escopo**: Adição dos seguintes Serviços cobertos adicionais ao escopo deste documento: Gerenciamento de programa de emergência, Accounting Subledger, Salesforce.org Insights Platform: Integridade de dados, Gerenciamento de caso de nuvem sem fins lucrativos, Command Center e Gerenciamento de turno. Redefinida a marca de todas as instâncias do Work.com (provisionadas antes de 1º de maio de 2020) como WDC. Referências ao Einstein Discovery Classic foram removidas. Esclarecimento de que os documentos não se aplicam ao Gerenciamento de pedidos B2C. Esclarecimento de que o Insights Platform também está sujeito à Documentação de

confiança e conformidade para Heroku. Adição de um link ao Adendo de processamento de dados do Salesforce para mais informações sobre termos em letras maiúsculas.

- **Subprocessadores – armazenamento de dados do cliente**: Nas Américas, adicionada uma Instância GS0 (somente avaliações) em dois data centers nos Estados Unidos, que são hospedados pela salesforce.com, inc. e pela Amazon Web Services.
- **Subprocessadores – processamento de dados do cliente**: O Insights Platform foi adicionado à lista de serviços que usam a Heroku, Inc. como subprocessador. A Bugsnag Inc. foi adicionada como subprocessador para os Mapas do Salesforce. O Gerenciamento de turno foi adicionado à lista de recursos que usam a ClickSoftware, Inc. como subprocessador.

B2B Commerce

- Nenhuma atualização

B2C Commerce/Commerce Cloud

- Em todo o documento, "Gerenciamento de pedidos" foi alterado para "Gerenciamento de pedidos do B2C Commerce" para diferenciação do Gerenciamento de pedidos do Salesforce.

Customer 360 Data Manager

- **Escopo**: Adição de um link ao Adendo de processamento de dados do Salesforce para mais informações sobre termos em letras maiúsculas.
- **Subprocessadores – armazenamento de dados**: Adição de um link ao Adendo de processamento de dados do Salesforce para mais informações sobre termos em letras maiúsculas. Removida uma referência e links para os processos de segurança e o site de segurança da AWS.

Data.com

- Nenhuma atualização

Desk.com

- O produto foi descontinuado.

Einstein Discovery Classic

- O produto foi descontinuado.

"Plataforma do Einstein" (Sales Cloud Einstein, Pardot Einstein, Salesforce Inbox, Einstein Engagement Scoring, Einstein Vision and Language, Bots do Einstein, Service Cloud Einstein, Criador de previsões do Einstein e Einstein Vision para o Social Studio)

- **Escopo**: Recomendação de resposta do Einstein adicionada como um novo recurso do Service Cloud Einstein.

Coaching de chamada do Einstein adicionado como um novo recurso do High Velocity Sales.

- **Identidade de marca**: Einstein Vision para Social Studio alterado para Einstein Vision para Social Studio em tudo.
- **Subprocessadores – armazenamento de dados do cliente**: Informações de subprocessador listadas separadamente para Detecção de objeto do Einstein como um recurso de Serviço de nuvem de bens de consumo, distintas do Einstein Vision, e adição do local do data center da AWS na Europa. Esclarecimento sobre os locais de data center da AWS na Europa para os recursos Criador de previsões do Einstein, Recomendações de artigo do Einstein e Classificação de caso do Einstein. Esclarecimento sobre os locais de armazenamento de dados de clientes europeus de Bots do Einstein que habilitam a funcionalidade NLP. Esclarecimento sobre os local de armazenamento de diferentes recursos para clientes do High Velocity Sales.

Government Cloud Plus

- **Subprocessadores – armazenamento de dados do cliente**: Esclarecimento de que os dados do cliente criptografados podem passar por vários pontos no caminho para o armazenamento e o processamento em hosts especificados anteriormente.

Heroku

- Nenhuma atualização

Nuvem da IoT

- Nenhuma atualização

LiveMessage, Quip, myTrailhead

- Desk.com, Einstein Discover e SalesforceIQ foram descontinuados.
- **Subprocessadores – armazenamento de dados do cliente**: Esclarecimento das opções de local de hospedagem para clientes do Quip que compraram o Virtual Private Cloud.
- **Subprocessadores – processamento de dados do cliente**: A lista de países para Coveo (para myTrailhead) foi alterada, esclarecendo que, com "União Europeia", referimo-nos a "Estados membros da União Europeia". Também excluída "Irlanda" da lista de países em que a Coveo processa dados do cliente, já que a União Europeia já foi mencionada como um local de processamento e a Irlanda faz parte da União Europeia. Uma rede de entrega de conteúdo (CDN) foi adicionada para o myTrailhead.

Marketing Cloud

- **Escopo**: Não inclui mais Campanhas publicitárias como parte do Advertising Studio. Marketing Cloud Einstein e Measurement Platform foram abreviados para Marketing Cloud Einstein. Adição de um link ao Adendo de processamento de dados do Salesforce para mais informações sobre termos em letras maiúsculas.
- **Subprocessadores – processamento de dados do cliente**: Israel foi adicionado à lista de países em que a salesforce.com, inc. e seus associados processam dados do cliente. A Datorama Technologies Ltd. foi removida da lista de subprocessadores.

MuleSoft

- **Subprocessadores – processamento de dados do cliente**: Great Software Laboratory Pvt Ltd e Great Software Laboratory, Inc. foram removidas da lista de subprocessadores.

Pardot

- Nenhuma atualização

SalesforceIQ

- O produto foi descontinuado.

Segurança, privacidade e arquitetura

Estas alterações foram feitas à **Documentação de segurança, privacidade e arquitetura**.

Audience Studio

- **Exclusão de dados**: Os termos e cronogramas para a devolução e destruição ou a exclusão de dados do Cliente foram atualizados.
- **Dados pessoais e sigilosos**: Esclarecimento de quais usuários e ações estão sob o Código de conduta do NAI. Esclarecido que dados confidenciais não podem ser enviados com pseudônimos. Esclarecido que publicidade direcionada, com base no tráfego em sites voltados para crianças, é regida pela lei vigente local.

Sales Cloud, Service Cloud, Community Cloud, Chatter, Lightning Platform (incluindo o Force.com), IoT Explorer (incluindo o IoT Plus), Site.com, Database.com, Einstein Analytics (incluindo o Einstein Discovery), WDC, Messaging, Financial Services Cloud, Health Cloud, Nuvem de sustentabilidade, Nuvem de bens de consumo, Nuvem de manufatura, Emergency Program Management, Salesforce CPQ e Salesforce Billing, Mapas do Salesforce, Workplace Command Center, Shift Management e os serviços Salesforce.org LLC ("Salesforce.org") com a marca Salesforce Advisor Link, foundationConnect (provisionado em 19 de agosto de 2019 ou depois), Accounting Subledger, Salesforce.org Insights Platform: Integridade de dados e gerenciamento de caso de nuvem sem fins lucrativos ("Serviços Cobertos")

- **Serviços cobertos**: Adição de novos serviços, incluindo: Gerenciamento de programa de emergência, Gerenciamento de pedidos do Salesforce, Accounting Subledger, Salesforce.org Insights Platform: Integridade de dados, Gerenciamento de caso de nuvem sem fins lucrativos, Centro de comando do local de trabalho e Gerenciamento de turno. Diferencia o Gerenciamento de pedidos do Salesforce do Gerenciamento de pedidos do B2C Commerce e a documentação que regulamenta cada um. Esclarecimento de quais

seções do documento se aplicam a Organizações teste. Esclarece a documentação reguladora adicional para o recurso Field Service Lightning, a Insights Platform e os serviços que integram os Serviços cobertos. Esclarecido quais versões do Einstein Discovery estão inclusas nos Serviços cobertos. Redefinida a marca de todas as instâncias do Work.com (provisionadas antes de 1º de maio de 2020) como WDC.

- **Funcionalidade de terceiros**: Adição do WhatsApp à lista de principais serviços de mensagens.
- **Auditorias e certificações**: Atualização da lista de serviços excluídos de cada certificação mencionada. Atualização do local em que os clientes podem acessar relatórios SOC. Remoção da Industry Cloud da lista de produtos certificados pela Japan CS Gold. Lista atualizada de serviços cujos dados são hospedados ou processados na infraestrutura da AWS. Adição de uma seção descrevendo o uso da Insights Platform da arquitetura da Heroku para hospedagem ou processamento de dados.
- **Controles de segurança**: Atualização da lista de serviços que usam a AWS. Adição do uso do Heroku pela Insights Platform e um link para a documentação de segurança do Heroku.
- **Políticas e procedimentos de segurança**: O Salesforce fornecerá apenas registros de entrada de log para ajudar os clientes na análise forense quando disponível.
- **Confiabilidade e backup**: Esclarece que dados dos Serviços podem ser irrecuperáveis, se desinstalados pelos clientes.
- **Recuperação de desastres**: Esclarecimento de que esta seção não se aplica ao Click FSL Optimizer.
- **Criptografia de dados**: Esclarece os métodos de transmissão de dados entre data centers.
- **Exclusão de dados do cliente**: Esclarece a duração da retenção de dados para o Insights Platform em servidores da AWS e Heroku.
- **Dados confidenciais**: Alterada a lista de tipos de dados não enviáveis. Esclarecimento das responsabilidades do cliente para garantir que o uso de serviços para processamento de dados regulamentados ou confidenciais enviados cumpra todas as leis e regulamentos vigentes.
- **Interoperação com outros serviços**: Adição da descrição de metadados que podem ser capturados pelo Salesforce quando os sistemas de terceiros são conectados a Serviços cobertos. Trata da proteção e do uso desses dados.

B2B Commerce

- **Dados confidenciais**: Alterada a lista de tipos de dados não enviáveis. Esclarecimento das responsabilidades do cliente para garantir que o uso de serviços para processamento de dados regulamentados ou confidenciais enviados cumpra todas as leis e regulamentos vigentes.

B2C Commerce/Commerce Cloud

- Em todo o documento, "Gerenciamento de pedidos" foi alterado para "Gerenciamento de pedidos do B2C Commerce" para diferenciação do Gerenciamento de pedidos do Salesforce.
- Adição de um link para a documentação do Gerenciamento de pedidos do Salesforce.
- **Auditorias e certificações**: Atualização dos locais de link para os relatórios AoC, ISO e SOC do Salesforce.
- **Dados confidenciais**: Alterada a lista de tipos de dados não enviáveis. Esclarecimento das responsabilidades do cliente para garantir que o uso de serviços para processamento de dados regulamentados ou confidenciais enviados cumpra todas as leis e regulamentos vigentes.

Customer 360 Data Manager

- **Auditorias e certificações**: Remoção das referências à infraestrutura da AWS usada para hospedar dados do cliente.
- **Controles de segurança**: Remoção das referências à política de segurança da AWS.
- **Políticas e procedimentos de segurança**: Atualização do método pelo qual os clientes podem salvar localmente o conteúdo da Trilha de auditoria.
- **Dados confidenciais**: Alterada a lista de tipos de dados não enviáveis. Esclarecimento das responsabilidades do cliente para garantir que o processamento de dados enviados cumpra todas as leis e regulamentos vigentes.

Data.com

- Nenhuma atualização

Desk.com

- O produto foi descontinuado.

Einstein Discovery Classic

- O produto foi descontinuado.

Plataforma do Einstein

- **Auditorias e certificações**: Atualização da lista de produtos excluídos do BCR da Salesforce para processadores. Atualização da lista de recursos do Einstein que cumprem os padrões ISO. Atualização da lista de recursos avaliados sob o SOC.

Government Cloud Plus

- **Detecção de invasão**: Remoção dos exemplos de dados que possivelmente estão sendo coletados.
- **Criptografia de dados**: Esclarecimento do tipo de chaves de criptografia simétricas.
- **Dados confidenciais**: Alterada a lista de tipos de dados não enviáveis. Esclarecimento das responsabilidades do cliente para garantir que o uso de serviços para processamento de dados regulamentados ou confidenciais enviados cumpra todas as leis e regulamentos vigentes.

LiveMessage, myTrailhead e Quip

- **Serviços cobertos**: Desk.com, Einstein Discover e SalesforceIQ foram descontinuados.
- **Auditorias e certificações**: A lista de serviços cobertos por auditorias e certificações foi editada para refletir os serviços cobertos por este documento.
- **Autenticação do usuário**: Atualização dos tipos de identificadores usados para gerenciar a sessão do usuário.
- **Vírus**: Atualização da lista de serviços que não verificam vírus. Adição da verificação de vírus opcional para clientes do Quip.
- **Retorno de dados do cliente**: Remoção dos métodos de recuperação de dados para serviços descontinuados.
- **Exclusão de dados do cliente**: Atualização da lista de produtos para os quais os dados do cliente podem ser excluídos e os termos e cronogramas sob os quais eles são substituídos ou excluídos.
- **Dados confidenciais**: Alterada a lista de tipos de dados não enviáveis. Esclarecimento das responsabilidades do cliente para garantir que o uso de serviços para processamento de dados regulamentados ou confidenciais enviados cumpra todas as leis e regulamentos vigentes.

Heroku

- **Auditorias e certificações**: Atualização dos nomes de recursos cobertos sob a certificação PCI. Adição da certificação ASIP Santé.
- **Recuperação de desastres**: Atualização da lista de serviços Heroku Shield.
- **Dados confidenciais**: Alterada a lista de tipos de dados não enviáveis. Esclarecimento das responsabilidades do cliente para garantir que o processamento de dados enviados cumpra todas as leis e regulamentos vigentes.

Nuvem da IoT

- **Dados confidenciais**: Alterada a lista de tipos de dados não enviáveis. Esclarecimento das responsabilidades do cliente para garantir que o uso de serviços para processamento de dados regulamentados ou confidenciais enviados cumpra todas as leis e regulamentos vigentes.

Marketing Cloud

- **Serviços cobertos**: Não inclui mais Campanhas publicitárias como parte do Audience Studio. Marketing Cloud Einstein e Measurement Platform foram abreviados para Marketing Cloud Einstein. Atualização da documentação à qual a Frequência de engajamento do Einstein está sujeita.
- **Auditorias e certificações**: Sob a certificação ISO, alterada Inteligência preditiva para o Marketing Cloud Einstein and Measurement (MCEM).

- **Dados confidenciais**: Alterada a lista de tipos de dados não enviáveis. Esclarecimento das responsabilidades do cliente para garantir que o uso de serviços para processamento de dados regulamentados ou confidenciais enviados cumpra todas as leis e regulamentos vigentes.

MuleSoft

- **Autenticação do usuário**: Esclarecimento sobre os credenciais usadas para autenticar e gerenciar a sessão do usuário.
- **Criptografia de dados**: Esclarecimento sobre a criptografia de dados de gerenciamento e tempo de execução.
- **Exclusão de dados do cliente**: Adição da política de retenção de dados para as informações de processamento de transações no MuleSoft Anypoint Partner Manager.
- **Dados confidenciais**: Alterada a lista de tipos de dados não enviáveis. Esclarecimento das responsabilidades do cliente para garantir que o uso de serviços para processamento de dados regulamentados ou confidenciais enviados cumpra todas as leis e regulamentos vigentes.

Pardot

- **Controles de segurança**: Atualização dos termos sob os quais a Verificação de login por email é exigida. Esclarecimento sobre a descrição da Verificação de login por email.
- **Vírus**: Seção e assunto renomeados como Software mal-intencionado.
- **Criptografia de dados**: Versão do TLS atualizada.
- **Dados confidenciais**: Alterada a lista de tipos de dados não enviáveis. Esclarecimento das responsabilidades do cliente para garantir que o uso de serviços para processamento de dados regulamentados ou confidenciais enviados cumpra todas as leis e regulamentos vigentes.

SalesforceIQ

- O produto foi descontinuado.

Avisos e licenças

Estas alterações foram realizadas à **Documentação de avisos e licenças**.

Audience Studio

- **Usos restritos de informações e conformidade com programas autorregulatórios**: Esclarecido que dados confidenciais não podem ser enviados com pseudônimos. Esclarecido que publicidade direcionada, com base no tráfego em sites voltados para crianças, é regida pela lei vigente local.
- **Uso de dados de terceiros**: Esclarecido que publicidade direcionada, com base no tráfego em sites voltados para crianças, é regida pela lei vigente local.

Salesforce

- **Serviços cobertos**: Adição de novos serviços, incluindo: Gerenciamento de pedidos do Salesforce, Gerenciamento de programa de emergência, Accounting Subledger, Salesforce.org Insights Platform: Integridade de dados, Gerenciamento de caso de nuvem sem fins lucrativos, Centro de comando do local de trabalho e Gerenciamento de turno. Diferencia o Gerenciamento de pedidos do Salesforce do Gerenciamento de pedidos do B2C Commerce e a documentação que regulamenta cada um. Redefinida a marca de todas as instâncias do Work.com (provisionadas antes de 1º de maio de 2020) como WDC.
- **Field Service Lightning**: Seção removida.
- **Google Maps**: Termos de uso simplificados e esclarecidos. Atualização dos links para ressaltar as políticas do Google.
- **Insights Platform**: Adição dos termos para Insights Platform e Melissa Data.
- **Workplace Command Center**: Adição da divulgação de informações de plataformas de terceiros.
- **Software distribuído**: removida referência ao antigo aplicativo móvel WDC.

- **Recursos externos**: Esclarecimento sobre o relacionamento e os limites de responsabilidade da Salesforce quanto a sites ou recursos mencionados.

B2B Commerce

- Nenhuma atualização

B2C Commerce/Commerce Cloud

- Em todo o documento, "Gerenciamento de pedidos" foi alterado para "Gerenciamento de pedidos do B2C Commerce" para diferenciação do Gerenciamento de pedidos do Salesforce.

Customer 360 Data Manager

- Nenhuma alteração substancial

Desk.com

- O produto foi descontinuado.

Einstein Analytics

- **Serviços cobertos**: Remoção das referências a versões mais antigas do Einstein Discovery.

"Plataforma do Einstein" (Sales Cloud Einstein, Pardot Einstein, Salesforce Inbox, Einstein Engagement Scoring, Einstein Vision and Language, Einstein Bots, Service Cloud Einstein, Criador de previsões do Einstein e Einstein Vision para Social Studios)

- **Serviços cobertos**: Atualização para incluir recursos adicionais, Coaching de chamada do Einstein.
- **Salesforce Inbox**: Remoção dos termos específicos de Provedores de aprimoramento de contato de terceiros.
- **Coaching de chamada do Einstein**: Adição dos termos ao uso desse novo recurso pelo cliente. Termos adicionados também para integrar recursos do Coaching de chamada a produtos e serviços de terceiros.

Einstein Discovery Classic

- O produto foi descontinuado.

Data.com

- Nenhuma atualização

Desk.com

- O produto foi descontinuado.

Heroku

- Nenhuma atualização

Nuvem da IoT

- Nenhuma atualização

Marketing Cloud

- **ExactTarget, Advertising Studio e Interaction Studio**: Em Serviços cobertos, remoção das Campanhas publicitárias da lista de "Serviços cobertos". Esclarecido que os clientes são responsáveis por qualquer material que seus usuários forneçam a plataformas de terceiros.
- **Predictive Intelligence**: Em Serviços cobertos, remoção do iGo Digital e referências à iGo, LLC. Marca redefinida para dois serviços e esclarecimento sobre quais serviços estão sujeitos à documentação adicional.
- **Social Studio**: No Command Center – Exibição pública, remoção das restrições sobre sindicato, realização de análise ou criação de derivados do conteúdo do Twitter.

Messaging e LiveMessage

- **Usos restritos de informações**: Adição de um link para a Política de uso aceitável e de serviços voltados ao público externo. Consolidação e aprimoramento da lista de princípios, das práticas recomendadas ou das diretrizes que os clientes devem cumprir para incluir Práticas recomendadas globais do consumidor dos EUA de MMA para mensagens, Manual de conformidade de comércio móvel da CTIA e Práticas recomendadas de registro de código curto dos EUA.

MuleSoft

- **Plataformas de terceiros**: Esclarecimento sobre aplicativos que não são da SFDC no Anypoint Exchange.
- **Malha de serviço Anypoint**: Nova seção definindo o Istio como um aplicativo que não é da SFDC ou aplicativo de terceiros.

myTrailhead

- Nenhuma atualização

Pardot

- **Plataformas de terceiros**: Esclarecido que os clientes são responsáveis por qualquer material que seus usuários forneçam a plataformas de terceiros.
- **Avisos de terceiros**: Remoção de FullContact como um serviço aplicável.

Quip

- Nenhuma atualização

SalesforceIQ

- O produto foi descontinuado.

Assistir a vídeos (somente em inglês)

Criamos e atualizamos vídeos de tutorais para ajudar seus usuários a aprender sobre os recursos novos e aprimorados do Salesforce.

- O novo vídeo Criar avisos no Lightning Experience mostra como criar popovers informativos para treinamento e adoção de recursos.
- O novo vídeo Criar guias passo a passo no Lightning Experience mostra como criar experiências de treinamento guiadas práticas.
- O novo vídeo Introdução às Orientações no aplicativo no Lightning Experience o conduz pelo Criador de orientações no aplicativo e apresenta a página de configuração.
- O novo vídeo Códigos curtos para serviço mostra os recursos e casos de uso incríveis para canais de código curto de Engajamento digital.

Explorar recursos com o Trailhead

Familiarize-se com o Salesforce ou descubra um novo recurso com o Trailhead, uma ferramenta divertida, guiada e interativa. Você pode seguir caminhos de aprendizagem guiados para administradores ou desenvolvedores ou escolher sua própria aventura com módulos autodidáticos.

Confira o Trailhead em https://trailhead.salesforce.com e encontre a trilha certa para você. Aqui estão os módulos, trilhas e projetos mais recentes.

Módulos

Segurança da transação aprimorada
Monitore eventos, imponha políticas e obtenha notificações instantâneas com base nas regras que você criar.

Gerenciamento de direito para o Lightning Experience
Use direitos para garantir que seus clientes recebam um serviço de alto nível.

Produtividade aprimorada com a Pesquisa do Einstein

Use os três recursos de Pesquisa do Einstein (Pessoal, Natural, Acionável) para trabalhar de modo mais rápido, inteligente e eficiente.

Outros produtos e serviços Salesforce

Heroku

Heroku é uma plataforma de aplicativo baseada em nuvem para criar e implantar aplicativos da web.

Para obter informações sobre novos recursos, acesse o Registro de alterações do Heroku.

Success Cloud

Especialistas certificados, consultores e ferramentas inovadoras do Salesforce Success Cloud existem para ajudar com serviços profissionais, orientação prescritiva e conhecimentos especializados em cada etapa da sua jornada.

ÍNDICE

A

Análise de dados 67
Aplicativo Salesforce 386, 394
Aplicativo Salesforce móvel 387–388

N

Navegadores
    configurações 64
    recomendações 64
    requisitos 64
    suporte limitado 64
Navegadores *(continuação)*
    versões suportadas 64

Q

Quip para Customer 360 629

S

Salesforce Authenticator 386, 394
Salesforce Knowledge 226
Salesforce Quip 629
Salesforce Service Cloud 190