Notas de la versión Salesforce Winter ’21

Salesforce, Winter ’21

Entrega de innovaciones para ayudarle a conectar con sus clientes, desde cualquier lugar



@salesforcedocs

Última actualización: 20/11/2020

La versión inglesa de este documento tiene preferencia sobre la versión traducida.

© Copyright 2000–2020 salesforce.com, inc. Todos los derechos reservados. Salesforce es una marca registrada de salesforce.com, inc., como el resto de nombres y marcas. El resto de las marcas pueden ser marcas registradas de sus respectivos propietarios.

CONTENIDO

Notas de la versión Salesforce Winter '21 1

Cómo utilizar las notas de la versión 4
Prepararse para la versión 18
¿Cuándo y cómo se vuelven disponibles las funciones? 19
Navegadores compatibles 68
Salesforce en general 71
Work.com 112
Servicio 113
Ventas 173
Industrias 262
Analytics 319
Salesforce Einstein 401
Comercio 402
Comunidades 413
Salesforce CMS 434
Archivos 440
Móvil 440
Personalización 457
Seguridad, privacidad e identidad 526
Customer 360 Truth 544
Implementación 549
Desarrollo 549
Quip 652
Pardot 661
Marketing 674
Actualizaciones de versión y Alertas de seguridad 675
Otros productos y servicios de Salesforce 681
myTrailhead 682
Centrarse en el contenido 684
Documentación legal 687

Índice 688

Notas de la versión Salesforce Winter ’21

La versión Winter ’21 ofrece innovaciones en la plataforma Salesforce Customer 360 para ayudarle a conectar con sus clientes desde cualquier lugar.

EN ESTA SECCIÓN:

Cómo utilizar las notas de la versión

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

Prepararse para la versión

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

¿Cuándo y cómo se vuelven disponibles las funciones?

Algunas funciones en Winter ’21 afectan a todos los usuarios de inmediatamente después del lanzamiento de la versión. Considere comunicar estos cambios a sus usuarios con antelación de modo que estén preparados. Otras funciones requieren acción directa por un administrador antes de que los usuarios puedan beneficiarse de la nueva función.

Navegadores compatibles

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

Salesforce en general: Notas de versión sobre Ayuda de Salesforce, Autenticación de múltiples factores, Personalización de búsqueda de Einstein y Salesforce Anywhere (Beta)

A partir del miércoles, 4 de noviembre de 2020, encuentre las Notas de versión de Salesforce en Ayuda de Salesforce, el mismo lugar al que acude para obtener ayuda así com olas notas de versión de Commerce Cloud, Marketing Cloud y Customer 360. Utilice el Asistente de Autenticación de múltiples factores (MFA) para ayudar a implementar MFA para sus usuarios. Obtenga resultados de búsqueda personalizados basándose en su actividad, ubicación y otros factores, con Einstein Search. Conozca el futuro de CRM con alertas en tiempo real de Salesforce Anywhere, chat y acciones invocables de Lightning Flow (Beta). Además, lea nuestras guías de Customer 360 y kits de soluciones para ayudar a resolver casos de negocio complejos, agregar temas personalizados a directrices en aplicación, mostrar páginas de encuesta específicas a participantes basándose en datos, y mucho más.

Work.com

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

Servicio: Configuración simplificada de Service Cloud Voice, Supervisor de OmniCanal para llamadas, plantillas de Bots de Einstein y mucho más

Empiece a trabajar con Service Cloud Voice utilizando una configuración simplificada, compatibilidad con Sales Cloud, el Kit de herramientas de la API de Voice (disponible de forma general), entre otras funciones. Permita que los supervisores de OmniCanal vean llamadas cuando se producen para mejorar la capacitación y la incorporación. Construya su Bot de Einstein más rápido con una nueva plantilla guiada y refuerce sus modelos de intención con Recomendador de entradas (beta). Las hojas de horas de Field Service le permiten realizar el seguimiento de las horas de sus empleados directamente desde su solución de servicio de campo. Acelere la configuración de servicio de sus clientes con una configuración sencilla y mejores prácticas incorporadas. Aprenda sobre estas y otras nuevas funciones de Service Cloud.

Ventas: Mejoras en Cadencia de ventas para High Velocity Sales, Modelos globales para Puntuaje de prospectos de Einstein, Aspectos destacados de cambios de negociaciones de oportunidades y compatibilidad multinube para Billing

Organice y comparta cadencias de ventas en carpetas, ponga en pausa cadencia de ventas y cambie la propiedad de pasos. Utilice Puntuaje de prospectos de Einstein incluso cuando no tenga suficientes datos propios. Utilice aspectos destacados de cambios de negociaciones de oportunidades para ver qué cambió en las oportunidades en curso. Cree facturas para pedidos que se originan desde B2B Commerce, Service Cloud y otros sistemas. Además, los usuarios de Apoyo de llamadas pueden compartir llamadas de voz. Consiga más de Captura de actividad de Einstein con nuevas opciones de conexión y configuración. Además, los representantes de ventas se vuelven incluso más productivos con emails y plantillas.

Industrias: Gestión de documentos, Pronósticos, Optimización de servicio público y mucho más

Nuestras soluciones específicas de la industria trabajan aún más en Winter ’21 para acercarla más a sus clientes. Health Cloud le aporta gestión de documentos simplificada para admisión de pacientes, junto con nuevas funciones de pronósticos de ventas y gestión de inventario. Financial Services Cloud presenta una nueva plantilla de portal de comunidad, colaboración de datos de cumplimiento y acumulaciones de registros mejoradas. Consumer Goods Cloud le ayuda a planificar visitas de establecimientos y mantener los estantes abastecidos, y Manufacturing Cloud le proporciona mayor control sobre descuentos y pronósticos de cuentas. Nuestro nuevo motor de procesamiento de datos trabaja en segundo plano para ayudarle a aprovechar sus datos de Salesforce para una mayor repercusión de negocio. Además de todo eso, conozca la nueva incorporación a nuestra oferta de soluciones específicas de la industria: Fundación Public Sector, con compatibilidad avanzada para usuarios y proveedores de servicio gubernamental.

Analytics: Plantillas de inicio rápido de Einstein Discovery, Sync Out para Snowflake, Einstein Discovery Actualización de modelo automatizada

Analytics incluye Reportes y Tableros, Einstein Analytics y Einstein Discovery. Inicie Einstein Discovery de forma más rápida y sencilla con Plantillas de inicio rápido. Exporte sus datos de Salesforce locales sin procesar a su lago de datos de Snowflake sin la necesidad de una herramienta ETL externa. Automatice algunos de los pasos manuales requeridos para actualizar sus modelos predictivos de Einstein Discovery con actualización de modelo automatizada.

Salesforce Einstein: Crear bots con mayor rapidez con plantillas, Hacer que el puntuaje de oportunidades sea más relevante con filtros y Personalización de búsqueda está disponible de forma general

Los bots son más rápidos de crear y más colaborativos con mejores de modelo de intención. Puntuaje de oportunidades tiene filtros para permitirle decidir qué registros y campos son considerados. La personalización adapta los resultados de búsqueda a la forma en que cada usuario trabaja en Salesforce.

Comercio: Mejoras de gestión de pedidos y funciones de Lightning B2B Commerce mejoradas

Consulte las novedades en Gestión de pedidos de Salesforce y Lightning B2B Commerce.

Comunidades: Experience Cloud, Nuevos criterios de audiencia, Plantilla Build Your Own (LWC) y Mejor seguridad de usuario invitado

Nuestros elfos estuvieron trabajando duro esta versión, entregando nuevas funciones y mejoras. Estamos renovando nuestra imagen e introduciendo nuestro nuevo nombre: Experience Cloud. Saque provecho de criterios de audiencia más granulares que le permiten variar páginas de detalles de registro basándose en campos de registro. La plantilla Build Your Own (LWC) más reciente incluye cambios, incluyendo compatibilidad para una versión actualizada de Lightning Locker, rutas URL personalizadas y SEO. Además, sus datos son más seguros que nunca con la aplicación de varios ajustes de seguridad de usuario invitado que se presentaron en versiones anteriores.

Salesforce CMS: Red de entrega de contenido, Importación de contenido local y Carpetas

Comparta su contenido público con una red de entrega de contenido (CDN), importe imágenes y documentos desde su unidad local a Salesforce CMS y organice su contenido de CMS con carpetas.

Móvil Funciones de productividad y navegación más práctica

Haga más en la aplicación móvil Salesforce con plataforma de lanzamiento, cronología de actividad y otros impulsores de productividad. Las funciones de notificación le proporcionan aún más control sobre sus notificaciones personalizadas. Publicador móvil para comunidades ahora admite notificaciones de envío de Marketing Cloud (Piloto). Experimente el futuro de CRM con alertas en tiempo real, chat y acciones sugeridas de Salesforce Anywhere (Beta).

Personalización: Mejoras de Lightning Flow, Páginas Lightning más dinámicas y Actualizaciones de Generador de Einstein

Cree y pruebe flujos con nuevas opciones de formato y depuración, e inicie flujos cuando se eliminen registros. Divida sus detalles de registro y cree páginas Lightning más flexibles con Formularios dinámicos y Acciones dinámicas en el Generador de aplicaciones Lightning. Recomendar cualquier cosa a cualquiera con Generador de recomendaciones de Einstein (beta).

Seguridad, privacidad e identidad: Centro de seguridad y Seguimiento de dispositivos móviles con disponibilidad general, Mi dominio requerido y más eventos de monitoreo en tiempo real y cifrado de campos

Mantenga la seguridad, la privacidad y las políticas de gobernanza para organizaciones múltiples con Centro de seguridad, ahora disponible de forma general. Vea y gestione el acceso a dispositivos móviles a su organización con Seguimiento de dispositivos móviles, con disponibilidad general. Las nuevas organizaciones de Salesforce obtienen un Mi dominio de forma predeterminada y las organizaciones existentes deben definir uno. Esté al tanto de su organización con tres nuevos Eventos de monitoreo en tiempo real. Cifre campos asociados con documentos de admisión sanitaria, y cifre algunos documentos de Financial Services Cloud.

Customer 360 Truth: Una fuente única segura de la verdad para todos sus datos del cliente

Obtenga información acerca de las novedades en Customer 360 Truth. Proporcione a sus usuarios más opciones de verificación de identidad y unificación de datos para activar interacciones personalizadas. Además, utilice una aplicación para crear políticas para monitorear múltiples organizaciones de Salesforce.

Implementación: Nuevos componentes de conjunto de cambios

Envíe personalizaciones desde una organización a otra agregando estos componentes a conjuntos de cambios.

Desarrollo: Crear su propia aplicación de Salesforce

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

Quip: Gestión de plantillas, Nuevas mediciones de plantillas de participación de nuevos usuarios, Datos de Salesforce en la aplicación en vivo Mapa de relaciones, Vistas de lista filtradas y mucho más

Marque sus documentos de Quip integrados como plantillas. Aumente la adopción de plantillas con la Biblioteca de plantillas en Quip. Consiga mediciones de participación de usuarios para ver cómo están empleando los usuarios las plantillas de Quip. Agregue menciones de datos de Salesforce en vivo a un documento u hoja de cálculo de Quip. Cree mapas de relaciones de Salesforce y Quip híbridos.

Pardot: Email en Lightning, Mejoras en Einstein y más personalizaciones

Cree, envíe y gestione sus plantillas de email y el contenido de email con una experiencia de email mejorada. Conecte con Salesforce CMS para alojar y reutilizar imágenes para el marketing por email y obtenga mediciones de acumulación en los registros de email que utiliza con mayor frecuencia. También puede volver a sincronizar clientes potenciales más rápido después de resolver los errores de importación y personalizar su evento clave de éxito de Einstein Attribution.

Marketing: Envío de transacciones y desencadenadores de comportamiento en Journey Builder, Aplicación Ecommerce Optimizer en Datorama, Einstein en Interaction Studio

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

Actualizaciones de versión y Alertas de seguridad: Disponible de manera general con mejoras

Ver actualizaciones y alertas importantes en una única ubicación en las Actualizaciones de versión disponibles de forma general. Agregamos algunas mejoras para garantizar que su organización permanece actualizada en todos los cambios que afectan a su desempeño, su seguridad y sus usuarios.

Otros productos y servicios de Salesforce

myTrailhead: Simplificar la experiencia de inicio de sesión de sus usuarios con Salesforce Identity para myTrailhead

Salesforce Identity para myTrailhead ofrece acceso rápido y sencillo a myTrailhead. No se requiere a sus usuarios registrarse con Salesforce Trailhead o crear un perfil. Salesforce Identity para myTrailhead utiliza un proveedor de autenticación que usted controla, de modo que le permite otorgar acceso de myTrailhead a una audiencia específica. Por ejemplo, puede dirigir el acceso de myTrailhead para sus usuarios internos o sus miembros de comunidad.

Centrarse en el contenido

Agregamos información acerca de nuestras últimas mejoras de contenido, incluyendo nuevos kits de soluciones, nuevos videos y una nueva página de inicio para contenido de Identity. La documentación legal se movió a su propia sección.

Documentación legal

Realizamos actualizaciones periódicas en documentos legales de Salesforce.

Cómo utilizar las notas de la versión

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

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

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

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

EN ESTA SECCIÓN:

Utilizar filtros para centrarse en las noticias más relevantes

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

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

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

¡Lo estaba solicitando!

Entregamos las funciones que pidió en IdeaExchange.

Cambios de la nota de la versión

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

Su opinión importa

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

Utilizar filtros para centrarse en las noticias más relevantes

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

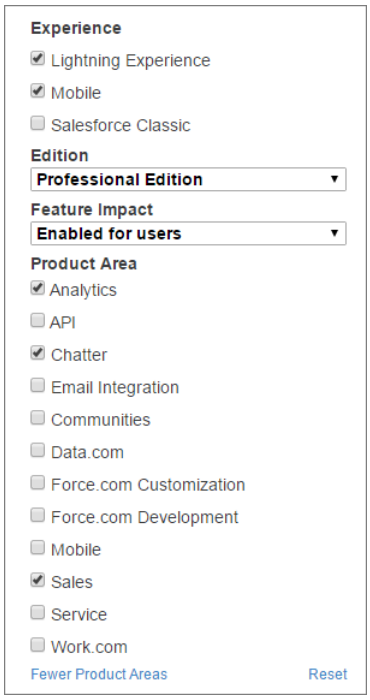
Experiencia
Vea qué funciones están disponibles en Lightning Experience, la aplicación móvil Salesforce y Salesforce Classic.

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

¡Lo estaba solicitando!

Entregamos las funciones que pidió en IdeaExchange.

IdeaExchange	Idea entregada
Ventas	
Utilizar integración de Outlook (Lightning for Outlook) con buzones compartidos corporativos	Compatibilidad con el buzón y el calendario en la integración de Outlook
Editor de email de arrastrar y soltar	Crear interactivamente plantillas de email atractivas
Un editor de plantilla de email que no es nefasto	Crear interactivamente plantillas de email atractivas
Pardot	
Resolver errores de Salesforce Sync desde la página de error de sincronización Opción Volver a sincronizar para lista de errores de sincronización de Cliente potencial de Salesforce	Sincronizar clientes potenciales con errores resueltos con mayor facilidad
Permitir enviar email de prueba sin modificar plantilla de email Realizar vista previa de plantilla de email HTML Enviar mensajes de email de prueba sin ingresar el editor	Realizar vistas previas y pruebas de email en Lightning Experience
Editor de email de arrastrar y soltar Hacer que las imágenes tengan capacidad de respuesta en mensajes de email de Pardot Facilitar la tarea de que los mensajes de email (e imágenes) tengan capacidad de respuesta móvil con plantillas personalizadas Botón Deshacer en editor de email Cambiar fácilmente texto previo al encabezado a través del editor de email WYSIWYG Agregar un botón CTA de arrastrar y soltar personalizable en el editor WYSIWYG	Crear contenido de email atractivo con facilidad

IdeaExchange	Idea entregada
Facilitar la tarea de encontrar imágenes al modificar mensajes de email	Imágenes de origen desde Salesforce CMS para email
Servicio	
Permitir asignaciones de reglas de colaboración a artículos de Knowledge	Mejoras en la colaboración para Lightning Knowledge (Disponible de forma general)
Configuración de colaboración para el objeto Knowledge__kav	Utilizar Colaboración de Knowledge con usuarios invitados y usuarios de comunidad de gran volumen
Bucle de email para registro de casos	Mejorar la seguridad con un nuevo comportamiento de hilos para email para registro de caso
Analytics	
Nuevos campos: Agregar a Tipos de reporte personalizado	Agregar automáticamente campos a tipos de reportes personalizados (Beta)
Programar reportes como archivos adjuntos y agregar Adobe PDF, Opción Excel	Suscribirse a Obtener resultados de reportes entregados por email (Disponible de forma general)
Activar calendario personalizado (Periodo fiscal) en Wave	Obtener compatibilidad de año fiscal personalizado en Einstein Analytics (Disponible de forma general)
Restablecer filtros mantiene filtros de tablero incrustados cuando se activan vistas guardadas	Proteger datos en tableros incrustados con filtros bloqueados u ocultos
Monitoreo de eventos para descargas de lentes y tableros de Einstein Analytics (Wave)	Ver descargas de datos de Einstein Analytics en sus archivos de registro de eventos
Personalización	
Permitir OR y Lógica de condición en registros Get/Update/Delete en Flujo	Utilizar operadores AND, OR y Personalizados en todos los elementos de Flow Builder
Depurar flujos de pantalla que se ejecutan como un usuario específico	Depurar errores de flujo en organización de sandbox como otro usuario
Flow builder: Alinear elementos de lienzo (Ajustar a la rejilla)	Colocar elementos de flujo automáticamente con formato automático (Beta) *(entregado parcialmente)*
Mantener tipo actual en plantilla de texto en vez de tomar como valor predeterminado Texto enriquecido	Se guarda la configuración de plantilla de texto
Process Builder y Flujos utilizan comas como lógica "Or" en filtros	Utilizar operadores AND, OR y Personalizados en todos los elementos de Flow Builder *(entregado parcialmente)*
Workflow, Flow, Process Builder desencadenados al eliminar	Desencadenar un flujo para ejecutarse antes de que se elimine un registro *(entregado parcialmente)*
Desarrollo	

IdeaExchange	Idea entregada
verbo Agregar compatibilidad para HTTP PATCH	Actualizar recursos con el método PATCH HTTP en llamadas de Apex

Cambios de la nota de la versión

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

30 de noviembre de 2020

Cambios de interfaz de usuario para componentes web Lightning
Se agregó información acerca de un cambio de IU para errores en páginas de detalles y formularios.

16 de noviembre de 2020

El rellenado automático de la ubicación de clientes potenciales no está disponible temporalmente
Se cambió la fecha para la retirada temporal de esta función del 30 de noviembre al 14 de diciembre porque hubo un atraso en la cronología de comunicaciones.

Llevar Analytics a cualquier parte con Mobile Offline (Beta)
Se agregó información acerca de una función nueva para usuarios de iOS.

El extremo de Einstein Vision que devuelve ejemplos está desusado
El extremo de Einstein Vision que devuelve todos los ejemplos para una etiqueta específica está se desusa a partir del 3 de diciembre de 2020.

El extremo de Einstein Language que devuelve ejemplos está desusado
El extremo de Einstein Language que devuelve todos los ejemplos para una etiqueta específica está se desusa a partir del 3 de diciembre de 2020.

Mejorar la seguridad con un nuevo comportamiento de hilos para email para registro de caso
Se actualizó una línea para reflejar nueva fecha de aplicación automática (pospuesta).

Se aclaró el permiso Omitir confirmación de identidad al iniciar sesión
Se agregó una nueva nota de versión acerca del permiso Omitir identidad al iniciar sesión.

API de metadatos
Se agregó un nuevo campo al tipo de metadatos LiveMessageSettings.

Correlacionar datos sobre amenazas con mayor facilidad con formato de JSON reestructurado
Se agregó información acerca del contenido de JSON reestructurado del campo SecurityEventData en objetos de Secuestro de sesión. eventos de amenazas en la organización.

Cambios de interfaz de usuario para la duplicación de registros
Se agregó información acerca de un cambio de IU para usuarios de navegación de consola.

Disfrutar de nuevas funciones y una mejor experiencia del usuario con notas de versión en Ayuda de Salesforce
Se agregó un vínculo Vea también a una publicación de blog que explica por qué pasamos Notas de versión de Salesforce a Ayuda de Salesforce.

Descargar documentos PDF de notas de versión para versiones de Salesforce antes de Winter '16
Se agregó un vínculo Vea también a una publicación de blog que explica por qué pasamos Notas de versión de Salesforce a Ayuda de Salesforce.

9 de noviembre de 2020

Desencadenar nueva flexibilidad con Acciones dinámicas en escritorio (Disponible de forma general y Beta) y móvil (Beta)

Se actualizó información acerca de objetos estándar, para indicar que las acciones dinámicas están en versión beta para todos los objetos estándar en escritorio.

Se pospuso la actualización de versión "Estabilizar direcciones URL para Visualforce, Experience Builder, Site.com Studio y Archivos de contenido"

La actualización, originalmente programada para su aplicación en Summer '21, se aplicará ahora en Summer '22. Se agregó una recomendación de no activar esta actualización si sus usuarios acceden a Salesforce utilizando iOS o Apple® Safari®.

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

Se cambió la fecha de aplicación automática a Winter '22.

Ver todos los usuarios y otros permisos eliminados en perfiles de usuario invitado (Actualización presentada anteriormente, aplicada)

Se actualizó la cronología de aplicación. Los permisos se eliminan con la versión Winter '21.

Configurar componentes de pantalla de flujo personalizados y acciones que funcionan para múltiples objetos con mayor facilidad

Se actualizó el título y se agregaron secciones Por qué y Cómo.

Bots de Einstein: Actualizaciones de tiempo de espera de sesión

Se actualizó para definir cambios en el tiempo de espera de sesión de bot: 30 minutos para canales de Chat y 8 horas para canales de Mensajería.

Bots de Einstein: Actualizaciones de enrutamiento

Los Bots de Einstein que utilizan enrutamiento basado en habilidades ahora admiten posición de cola para sustituciones de habilidades.

El rellenado automático de la ubicación de clientes potenciales no está disponible temporalmente

Se agregó una nota en la suspensión temporal de la capacidad de Pardot para rellenar automáticamente datos de ubicación de clientes potenciales.

Convertir campos de múltiples valores en campos de cadena en SAQL (Beta)

Se agregó renuncia de responsabilidad beta e información acerca de cómo activar la función.

Objetos nuevos y modificados

Se agregó información acerca del nuevo campo `Name` en el objeto Survey.

Se agregó un nuevo objeto `ManagedContentInfo` a Objetos estándar.

Se aclaró información acerca de cómo se eliminó el campo `IsOptedOut` en el objeto MessagingEndUser. Utilice los campos `MessagingConsentStatus` y `IsFullyOptedIn` en su lugar.

API de metadatos

Se actualizó el comportamiento modificado del campo `enableSecureGuestAccess` en el tipo SharingSettings.

Se agregó un nuevo campo `votingEnabled` al tipo KnowledgeSettings.

Se agregó un nuevo campo `optimizationServiceAccess` al tipo FieldServiceSettings.

6 de noviembre de 2020

Salesforce Maps: Integración de usuario, Comparaciones de alineación de planificación de territorio y Asignaciones de ruta avanzada para equipos de cuentas

Se presentaron funciones y mejoras de Salesforce Maps para Winter '21.

4 de noviembre de 2020

Disfrutar de nuevas funciones y una mejor experiencia del usuario con notas de versión en Ayuda de Salesforce
Se agregó información acerca de notas de versión de Salesforce en Ayuda de Salesforce.

Descargar documentos PDF de notas de versión para versiones de Salesforce antes de Winter ’16
Se agregó información acerca de cómo descargar notas de versión de Salesforce desde antes de Winter ’16.

28 de octubre de 2020

Permitir a los agentes poner en pausa y reanudar grabaciones de llamadas
Se agregó vínculo a instrucciones acerca de la activación de la función detener y reanudar grabación de llamada.

Actualizar el parche de seguridad de sus dispositivos Android
Se agregó una nota de versión para una consideración de seguridad de dispositivo Android.

Obtener mejores resultados de búsqueda para el campo Nombre en idiomas asiáticos
Se agregó información acerca de resultados de búsqueda mejorada para nombres en idiomas asiáticos.

Activar recursos estáticos seguros para componentes Lightning (Actualización, pospuesta)
La aplicación de esta actualización de versión se pospuso a Summer ’21.

Compatibilidad con el buzón y el calendario en la integración de Outlook
Se agregó información acerca de las compilación específica de Exchange Online para compatibilidad de calendario y buzón compartido.

Enviar mensajes importantes utilizando notificaciones personalizadas
Se modificó la información acerca de cómo personalizar la función y se agregó un vínculo para más información.

Eliminado: Los objetos del Lector de formularios de Einstein de Health Cloud tienen objetos nuevos y modificados
Estos objetos no están listos para mostrar. Le haremos saber el momento en que estén listos.

Permanecer seguro con la API de REST de Integración de telefonía revisada
Se aclaró que la antigua versión de esta API está disponible hasta el 15 de febrero de 2021.

Bots de Einstein: Actualizaciones de enrutamiento
Los Bots de Einstein que utilizan enrutamiento basado en cola ahora admiten posición de cola para sustituciones de cola.

21 de octubre de 2020

Retirada del playground de componentes web Lightning
El playground de componentes web Lightning se retirará el 1 de febrero de 2021.

Mejorar la seguridad con un nuevo comportamiento de hilos para email para registro de caso
Se aclararon las implicaciones de actualización en método de hilos y se agregó consultar también a KB.

Plan de retirada de WDC
Se eliminó este tema porque la fecha de retirada para WDC está bajo revisión.

Obtener más información con campos de predicción en Clasificación de casos de Einstein
Se agregó nota de versión acerca del uso del nuevo campo PredictionField en el objeto AIRecordInsight para comparar resultados de predicción con datos reales de casos.

Objetos nuevos y modificados
Se agregó información acerca del nuevo campo PredictionField en el tipo AIRecordInsight.

Permanecer seguro con la API de REST de Integración de telefonía revisada
Se agregó nota de versión acerca de un cambio en la API de REST de Integración de telefonía de Service Cloud Voice

Bots de Einstein: Actualizaciones de tiempo de espera de sesión
Se actualizó para definir cambios en el tiempo de espera de sesión de bot: 30 minutos para canales Chat y Mensajería

Gestionar de forma segura datos de clientes con el Centro de privacidad de Salesforce Customer 360
Se agregó información acerca de cómo acceder a Centro de privacidad de Customer 360 y nombres de función actualizados.

Iniciar sesión en myTrailhead en un solo paso sencillo
Se agregó una nota de la versión para anunciar una nueva función: Salesforce Identity para myTrailhead.

14 de octubre de 2020

Permitir a los usuarios, clientes y socios de su comunidad verificar sus identidades con SMS
Se agregó requisito de licencia.

Objetos nuevos y modificados de la API de herramientas

- Se agregaron objetos de Servicio integrado presentados en versiones anteriores a la *Guía del desarrollador de API de herramientas*.
- Se agregó información acerca del nuevo objeto ReleaseUpdate.

Actualizar a las versiones Winter '21 de Einstein Analytics para iOS y Android
Se agregó información acerca dela versión más reciente de Einstein Analytics para usuarios móviles.

API de metadatos
Se agregó información acerca del nuevo campo `embeddedServiceCustomizations` en el tipo de metadatos EmbeddedServiceMenuSettings.

API de metadatos
Agregó una nota de versión acerca del campo `enableInvocableFlowFixEnabled`.

Navegar por la aplicación con desplazamiento mejorado
Se agregó renuncia de responsabilidad beta e información de configuración de función.

La fecha de última modificación está de vuelta **en la página 433**
Se anunció la reintroducción de una fecha de última modificación en resultados de búsqueda de Classic Knowledge.

Objetos nuevos y modificados
Se agregaron los objetos LocationWaitlist, LocationWaitlistedParty y LocWaitlistMsgTemplate.

Objetos nuevos y modificados
Se actualizó para indicar que se desuso el campo de permiso de usuario PermissionsViewFlowUsageAndFlowEventData del objeto Perfil.

Proteger sus datos con Salesforce Shield
Utilice Shield Platform Shield para agregar una capa adicional de seguridad a sus datos de CPQ.

El heredero de Work.com es ahora WDC
Se agregó un tema acerca de una función con un nuevo nombre.

Bots de Einstein: Actualizaciones de tiempo de espera de sesión
Se actualizó para definir cambios en el tiempo de espera de sesión de bot: 30 minutos para Chat y 8 horas para canales de Mensajería.

7 de octubre de 2020

Centrarse en el contenido
Se agregó información acerca de nuestras últimas mejoras de contenido, incluyendo nuevos kits de soluciones, nuevos videos y una nueva página de inicio para contenido de Identity.

Mantener conjuntos de permisos y grupos públicos al utilizar Identity Connect

Se eliminó la nota de versión que notifica a los usuarios acerca de la disponibilidad general de Identity Connect 3.0.1.1. Se agregó una nota de versión para notificar a los usuarios que Identity Connect 3.0.1.2 está ahora disponible para sustituir Identity Connect 3.0.1.1.

Enviar mensajes de uno a muchos con Mensajería de difusión

Se agregó una nota de versión describiendo la nueva función mensajería de difusión en Participación digital y Work.com.

Se reprogramó la retirada de Salesforce for Outlook

Se actualizaron las notas de versión para reflejar la nueva programación de retirada por fases de junio de 2021 a junio de 2023. Anteriormente, la retirada de Salesforce for Outlook estaba programada para diciembre de 2020.

Objetos nuevos y modificados

Se agregó información acerca de nuevos objetos para Quip. CollabUserEngagementMetric y CollabUserEngmtRecordLink.

Presentación de nuestro nuevo nombre para Einstein Analytics: Tableau CRM

Se agregó una nota de versión presentando el nuevo nombre de Einstein Analytics.

Impedir que las actualizaciones de campos automatizadas supriman las notificaciones por email (Actualización presentada anteriormente)

Esta actualización está ahora disponible solo haciendo contacto con el Servicio de atención al cliente de Salesforce.

Prepararse para cambios de Microsoft Edge en comportamiento de cookie de SameSite que puede dividir integraciones de Salesforce

Se agregó una nota de versión acerca de cambios de Microsoft Edge en el comportamiento de cookie de SameSite.

Prepararse para cambios de Firefox en comportamiento de cookie de SameSite que puede dividir integraciones de Salesforce

Se agregó una nota de versión acerca de cambios de Firefox en el comportamiento de cookie de SameSite.

Centrar sus predicciones en Servicio de predicción de Einstein

Se agregó una nota de versión acerca del cambio de comportamiento predeterminado para la llamada de API de predicción en Servicio de predicción de Einstein.

Objetos nuevos y modificados

Se agregó información acerca de un nuevo objeto para CommercePayments: GtwyProvPaymentMethodType.

Gestionar sus suscripciones de desencadenamiento de eventos de plataforma desde la interfaz de usuario

Se eliminó información incorrecta acerca de la suspensión de un desencadenador para modificar su lógica. Tras modificar y guardar un desencadenador, la suscripción se reanuda automáticamente.

30 de septiembre de 2020

Obtener resultados de búsqueda para objetos con reciente capacidad de búsqueda

Se agregó nota de versión indicando objetos que ahora se pueden buscar.

Restringir el acceso a métodos de Apex @AuraEnabled para usuarios autenticados basándose en perfil de usuario (Actualización, aplicada) **en la página 560**

Se explicó el uso de la interfaz de usuario de perfil mejorada para permitir el acceso a un controlador de Apex `public` que forma parte de un paquete gestionado.

Adoptar cambios de comportamiento del tiempo de ejecución para procesos y flujos individuales a su conveniencia

Se agregó un requisito de permiso, instrucciones y otros detalles acerca de la función.

Mejoras de tiempo de ejecución de Flujo y Proceso en API versión 50.0

Se actualizó el título, que era previamente "Mejoras de tiempo de ejecución de Lightning Flow en API versión 50.0".

Simplificar el modo en que sus usuarios móviles acceden a tableros desde una página de registro
Se agregó una nota de versión describiendo una nueva forma de simplificar el acceso de tableros de Einstein Analytics en la aplicación móvil Salesforce.

Acceder a Einstein Analytics en sus desplazamientos con el nuevo elemento de navegación móvil para Android
Se agregó una nota de versión describiendo el nuevo elemento de navegación de Einstein Analytics para aplicaciones Lightning.

La compatibilidad de Pardot para Internet Explorer 11 se retirará el 31 de diciembre de 2020
Se agregó una nota de versión para notificar a los usuarios que la compatibilidad de Pardot con Internet Explorer 11 finalizará al final del año de calendario.

Crear interactivamente plantillas de email atractivas en la página 233
Se actualizó el tema de nota de versión para hacer referencia a permisos, no a conjuntos de permisos.

Ver una imagen más amplia con una vista de calendario mensual en la página 446
Se agregó una nota de versión para la función de calendario mensual en la aplicación móvil Salesforce.

Objetos nuevos y modificados en la página 613
Se agregó una nota de versión que explica dos nuevos campos agregados a los objetos FlowInterviewLog y FlowInterviewLogEntry, para la obtención de información acerca de flujo de pantalla en reportes personalizados.

Public Sector Solutions: Gestión de licencias y permisos realizada de forma más sencilla, más rápida y transparente (Disponible de forma general) en la página 292
Se actualizó el nombre del producto en la sección, que era anteriormente Public Sector Cloud.

Transformar servicios públicos con Public Sector Solutions en la página 293
Se actualizó el tema de nota de versión que declara que los usuarios solo pueden ver detalles de inspección y no programar inspecciones.

API de metadatos
Se agregó información acerca del nuevo campo `embeddedServiceCustomizations` en el tipo de metadatos EmbeddedServiceFlowConfig.

Colocar elementos de flujo automáticamente con formato automático (Beta)
Se agregaron instrucciones acerca de cómo utilizar la función.

Depurar flujos iniciados automáticamente directamente en el lienzo (Beta)
Se actualizó la nota de versión para destacar funciones beneficiosas y se agregaron instrucciones acerca de cómo utilizarlas.

Agregar facetas a más datos en tableros en la página 355
Se agregó una nota de versión para informar los usuarios de que las conexiones de orígenes de datos están disponibles para objetos de Salesforce y los conjuntos de datos en vivo en Tableros de Einstein Analytics.

Gestionar autorizaciones de devolución de mercancía en la página 404
Se agregó una nota de versión describiendo la nueva función Autorización de devolución de mercancía en Gestión de pedidos de Salesforce.

23 de septiembre de 2020

Transferir sesiones de chat a otros agentes, colas y habilidades
Se agregó una nota de versión para anunciar la compatibilidad para la transferencia de sesiones de chat enrutadas basadas en habilidades.

Sustituir permisos de entidad al utilizar <apex:inputField>
Se agregó un nuevo atributo `<apex:inputField>` primero en Winter '21 y luego pasado a Summer '20.

Dirigir su implementación de autenticación de múltiples factores desde un solo lugar

Se actualizó la información de disponibilidad en la sección "Cuándo", y se agregó un vínculo al tema Autenticación de múltiples factores en Ayuda de Salesforce.

Recorrer Community Cloud, hay alguien nuevo: Presentación de Experience Cloud

Se agregó nota de versión presentando el nuevo nombre de Community Cloud.

API de metadatos

Se agregó información acerca del uso del nuevo campo `filterLogic` en los subtipos FlowRecordDelete, FlowRecordLookup, FlowRecordUpdate, FlowStart y FlowDynamicChoiceSet del tipo de metadatos Flujo. Este nuevo campo proporciona métodos para filtrar resultados de consulta de Flujo utilizando lógica de filtro condicional.

Se agregó información acerca del nuevo campo `apiVersion` en el tipo de metadatos Flujo.

Se agregó información acerca del nuevo campo `enforceUserDeviceRevoked` en el subtipo SessionSettings del tipo de metadatos SecuritySettings.

Se agregó información acerca del nuevo campo `doesRequireRecordChangedToMeetCriteria` en el subtipo FlowRule del tipo de metadatos Flujo.

Se agregó información acerca del nuevo campo `canDebugFlowAsAnotherUser` en el tipo de metadatos FlowSettings.

Objetos nuevos y modificados

Se agregó información acerca de los nuevos campos `ApiVersion` y `ApiVersionRuntime` en el objeto FlowVersionView.

Objetos nuevos y modificados de la API de herramientas

Se agregó información acerca del nuevo campo `ApiVersion` en el objeto Flujo.

Configurar componentes de pantalla de flujo personalizados de forma más sencilla (Disponible de forma general)

Se agregó la sección Por qué a la nota de versión.

Crear editores de propiedad personalizados para componentes web Lightning (Disponible de forma general)

Se agregó una nota de versión para anunciar que la compatibilidad para editores de propiedad personalizados para componentes web Lightning está disponible de forma general.

API masiva 2.0

Se agregó información acerca del orden de las columnas devueltas por una consulta de API 2.0 masiva.

Ayudar a los representantes de ventas a vender más con recomendaciones de productos en el editor de partidas de presupuesto

Se aclaró que el complemento extrae las recomendaciones de producto de un motor de recomendaciones implementadas por clientes.

Eliminado: AiVisitSummary de Consumer Goods Cloud tiene nuevo objetos **en la página 304**

Esta objeto no está preparada para mostrar, por lo que estamos realizando algunas mejoras. Le haremos saber el momento en que esté lista.

Mejorar el desempeño con flujos desencadenados por registros que se ejecutan solo para cambios específicos

Se actualizó la nota de versión, anteriormente titulada "Mejorar el desempeño y la precisión de flujos desencadenados por registro con criterios de entrada" para agregar detalles y elaborar en las nuevas opciones.

Generador de predicciones de Einstein: Convertirse en un experto de sus resultados de predicción en una tarjeta de puntuaje llena de acciones

Se agregó una nota de versión para la nueva tarjeta de puntuaje de Generador de predicciones de Einstein llena de información.

Generador de predicciones de Einstein: Probar el desempeño de su predicción de forma interactiva

Se agregó una nota de versión para el gráfico Distribución de resultados en Generador de predicciones de Einstein.

Ir al centro de la cuestión con aspectos destacados de reportes
¡Aspectos destacados de reportes llega a la aplicación móvil Salesforce para Android también! Se actualizó la nota de versión y se agregó una imagen.

16 de septiembre de 2020

¡Lo estaba solicitando!
Se agregaron ideas que proporcionamos

Ver total de respuestas y clics en vínculos en reportes
Se agregó nota de versión acerca de nuevos campos en reportes de High Velocity Sales.

No más pruebas de funciones de Comunidades Lightning en Internet Explorer 11
Se agregó nota de versión acerca de la finalización de la compatibilidad de Community Cloud para Internet Explorer 11.

Continuar trabajando con diálogos centrados en fichas (Actualización, pospuesta)
Se cambió la fecha de aplicación automática a Winter '22.

Tomar una ruta de flujo solo cuando se realizan ciertos cambios de registro
Se actualizó la nota de versión, titulada anteriormente como "Crear resultados de decisión que solo se ejecutan cuando se realizan ciertos cambios" para agregar detalles y explicar cómo esta opción evalúa registros.

API de metadatos
Se agregó información acerca del nuevo campo `doesRequireRecordChangedToMeetCriteria` en el subtipo FlowRule del tipo de metadatos Flujo.

Analytics for Mortgage: Aumentar ventas con la aplicación Analytics for Mortgage
Se actualizó la nota de versión para agregar detalles sobre casos de uso para la aplicación Analytics for Mortgage.

Predecir resultados en fórmulas de automatización de procesos
Agregue la función PREDICT de Einstein Discovery utilizada para obtener predicciones en fórmulas de automatización de procesos.

Crear interactivamente plantillas de email atractivas
Se eliminó Essentials de la lista de ediciones.

Depurar errores de flujo en organización de sandbox como otro usuario
Se agregó información acerca de permisos requeridos y cómo utilizar la función.

11 de septiembre de 2020

Requisitos previos de actualización de Winter '21
Se agregó una nota de versión para especificar nuevos requisitos de compatibilidad en Health Cloud para la versión Winter '21.

Gestión de respuesta ante emergencias para Public Health
Se agregó una nota de versión para especificar nuevos requisitos de compatibilidad en Gestión de respuesta ante emergencias para Public Health para la versión Winter '21.

9 de septiembre de 2020

Compatibilidad con el buzón y el calendario en la integración de Outlook
Se actualizó nota de versión para indicar que la compatibilidad de buzón compartido está disponibles después de que todas las organizaciones de producción de Salesforce hayan recibido la versión Winter '21.

Eliminado: Bloquear actividad de emails automatizados con Captura de actividad de Einstein
Esta función no está preparada para mostrar, por lo que estamos realizando algunas mejoras antes de su lanzamiento. Le haremos saber el momento en que esté lista.

Analytics for Mortgage: Aumentar ventas con la aplicación Analytics for Mortgage, **Predecir riesgo de abandono de clientes para Wealth Management** y **Predecir posibilidad de agregar activos para Wealth Management**

Se actualizaron notas de versión con información de licencia de complementos.

Personalizar aplicaciones Healthcare para casos de uso con mejoras de Einstein Analytics para Healthcare

Se agregó nota de versión acerca de mejoras de Analytics para Healthcare.

Aplicar acceso a datos en campos de combinación de flujo (Actualización, pospuesta)

Se actualizó la actualización de versión para aclarar que afecta a campos de combinación en registros relacionados.

La transición de aprobaciones avanzadas y CPQ a licencias de conjunto de permisos está completada

Se agregó una nota de versión declarando que las licencias de conjunto de permisos sustituyeron las licencias de paquete gestionado.

Descargar las especificaciones de OpenAPI de Einstein Vision y Language

Se agregó una nota de versión para anunciar la disponibilidad de la especificaciones de OpenAPI.

API de metadatos

Se agregó información acerca del nuevo campo `isViewedAsPlainText` en el subtipo FlowTextTemplate del tipo de metadatos Flujo.

Se agregaron detalles acerca de dónde podría encontrar problemas en sus pruebas de IU automatizadas.

Activar comprobaciones de acceso de dependencia en componentes Lightning (Actualización, retirada)

Esta actualización se retiró y ya no requiere ninguna acción.

Crear pedidos sin oportunidades

Se agregó una nota de versión acerca de la creación de pedidos sin oportunidades en Salesforce CPQ+.

Monitorear el uso de entrega y publicación de eventos

Se aclaró información acerca del almacenamiento de mediciones de uso de eventos de plataforma.

Eliminado: Tocar Salesforce desde su pantalla de inicio con el widget de navegación rápida

Los widgets no están preparados para mostrar, por lo que estamos realizando algunas mejoras antes de lanzar esta función.

Permitir a los usuarios utilizar perfiles externos estándar para registrarse automáticamente e iniciar sesión en comunidades y portales (Actualización presentada anteriormente)

Se agregó una nueva actualización de versión para permitir a los usuarios utilizar perfiles externos estándar con el fin de registrarse automáticamente e iniciar sesión en comunidades.

Desencadenar un flujo para ejecutarse antes de que se elimine un registro

Se agregó más información acerca de quién puede ejecutar el flujo, por qué ejecutan el flujo y cómo ejecutar el flujo.

Se guarda la configuración de plantilla de texto

Se agregó más información acerca de por qué se guarda ahora la configuración de plantilla de texto en el recurso de flujo Plantilla de texto.

Se va a desusar la notación BEM con guiones dobles

Se actualizó nota de versión para indicar que se desusará la función en Summer '21 en vez de Spring '21.

Personalizar acceso de datos para gestores de ventas

Se actualizó la captura de pantalla.

2 de septiembre de 2020

Elegir cuándo mostrar la acción Enviar para aprobación (Disponible de forma general y Beta), **Agregar acciones fácilmente a flujos desde servicios web públicos (Piloto)**, **Crear recomendaciones dirigidas por eventos utilizando registros de llamadas de voz** y **Agregar recomendaciones dirigidas por IA a sus estrategias utilizando Generador de recomendaciones de Einstein (Beta)**

Información de modificación corregida.

Objetos nuevos y modificados

Se agregaron descripciones para objetos nuevos (ReturnOrderItemAdjustment y ReturnOrderItemTax) y objetos actualizados (OrderSummary, ReturnOrder y ReturnOrderLineItem) a la sección Comercio.

Eventos de plataforma estándar nuevos y modificados

Se agregó una descripción para el nuevo objeto ProcessExceptionEvent a la sección Comercio.

Registrar emails manualmente desde la integración de Outlook cuando Captura de actividad de Einstein está activada

Se aclaró que el registro de email manual cuando Captura de actividad de Einstein está activada se aplica a usuarios que no utilizan Salesforce Inbox.

Se eliminó información de ubicación de seguimiento de email de la integración de Outlook con Inbox

Se agregó nota de versión acerca de la eliminación de la información de ubicación al realizar seguimiento de email en la integración de Outlook con Inbox.

Registrar emails manualmente desde la integración de Gmail cuando Captura de actividad de Einstein está activada

Se aclaró que el registro de email manual cuando Captura de actividad de Einstein está activada se aplica a usuarios que no utilizan Salesforce Inbox.

Se eliminó información de ubicación de seguimiento de email de la integración de Gmail con Inbox

Se agregó nota de versión acerca de la eliminación de la información de ubicación al realizar seguimiento de email en la integración de Gmail con Inbox.

Se reprogramó la retirada de Salesforce for Outlook

Se agregó la fecha de retirada específica para Salesforce for Outlook: 31 de diciembre de 2020.

Eliminado: Hacer más con productos de oportunidades

Eliminamos relaciones de búsqueda entre OpportunityLineItem y otros objetos mientras realizamos algunos cambios en esta función.

Herramientas de desarrollo de plataforma

Se agregó información acerca de la instalación de la versión previa al lanzamiento del complemento `salesforcedx`.

Pedidos: Nuevo comportamiento para guardar pedidos (Actualización)

Se agregó una nota indicando que la actualización de versión Nuevo comportamiento de guardado de pedidos no es compatible en CPQ y Billing.

Salesforce CPQ y Billing: Campos de presupuestos dinámicos, Gestión del ciclo de vida de activos y Pedidos autónomos

Se agregó una nota indicando que Nuevo comportamiento de guardado de pedidos no es compatible en CPQ y Billing.

Apex

Se agregó el nuevo método `getCaseIdFromEmailHeaders()` y se desusó `getCaseIdFromEmailThreadId()` del espacio de nombres Sistema.

Objetos nuevos y modificados

Se eliminó el objeto AppAnalyticsQueryRequest del campo `HeaderFields`.

Componentes nuevos y modificados para componentes web Lightning

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

API de la interfaz de usuario

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

Mejorar pronósticos de cuenta utilizando programaciones de producto de oportunidad (Piloto)

Se agregó una nota acerca del uso de valores de programación de producto de oportunidad para pronósticos de cuenta en las notas de versión de Manufacturing Cloud.

24 de agosto de 2020

Notas de la versión Salesforce Winter '21
Notas de la versión publicadas de la vista previa.

Su opinión importa

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

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

Prepararse para la versión

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

Novedades en esta versión

- Release Overview Deck (ROD). Cree capacitación interna para sus usuarios, revise pantallas de configuración y aprenda a utilizar funciones.
- Matriz de la versión. Vea rápidamente qué funciones afectan inmediatamente a sus usuarios.
- Inscripción previa a la versión Winter '21. Inscríbase en una organización previa a la versión para obtener acceso temprano a las nuevas funciones.
- Preparación para la versión en vivo. Regístrese y saque el máximo partido a las nuevas funciones.
- Demostraciones de la versión. Obtenga rápidas descripciones generales en video de lo que se va a presentar con esta versión.
- Sitio web de la versión Winter '21. Consulte las nuevas funciones.
- Módulo de aspectos destacados de la versión Winter '21. Consiga la insignia de Trailhead de Spring '19.
- Versión en una caja. Utilice este kit para preparar y presentar la nueva versión a su organización y usuarios.

Fundamentos de Preparación para la versión

- Trailblazers de Preparación para la versión. Acceda a recursos y expertos para todo lo relacionado con la preparación para la versión.
- Eventos clave de la versión. Vea fechas clave para la versión.
- Mantenimientos de estado de confianza. Consulte Sandbox y otras fechas y horas de la versión. Haga clic en Instancias y su instancia para ver sus fechas de mantenimiento.
- Calculadora de actualizaciones de Sandbox. Planifique si y cuándo desea actualizar sus organizaciones de Sandbox existentes.
- Video de vista previa de Sandbox. Obtenga información acerca de cómo navegar por el proceso de vista previa de Sandbox.
- Instrucciones de vista previa de Sandbox. Obtenga acceso temprano a nuevas funciones en su sandbox.

- Calendario de eventos de éxito de clientes. Registrase en seminarios web de descripción general de la versión y acceda a grabaciones.
- Programación de mantenimiento de versión de certificación. Mantenga su certificación actualizada en Trailhead.
- Prepararse para versiones de Salesforce. Utilice Trailhead para crear su estrategia de versión.
- Trayectoria de email de versiones. Prepárese para versiones suscribiéndose a mensajes de email.

¿Cuándo y cómo se vuelven disponibles las funciones?

Algunas funciones en Winter '21 afectan a todos los usuarios de inmediatamente después del lanzamiento de la versión. Considere comunicar estos cambios a sus usuarios con antelación de modo que estén preparados. Otras funciones requieren acción directa por un administrador antes de que los usuarios puedan beneficiarse de la nueva función.

Navegadores compatibles

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

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Navegadores y dispositivos compatibles con Lightning Experience	✅			
Navegadores y dispositivos compatibles con Salesforce Classic	✅			
Navegadores compatibles con Einstein Analytics	✅			

Salesforce en general

A partir del miércoles, 4 de noviembre de 2020, encuentre las Notas de versión de Salesforce en Ayuda de Salesforce, el mismo lugar al que acude para obtener ayuda así com olas notas de versión de Commerce Cloud, Marketing Cloud y Customer 360. Utilice el Asistente de Autenticación de múltiples factores (MFA) para ayudar a implementar MFA para sus usuarios. Obtenga resultados de búsqueda personalizados basándose en su actividad, ubicación y otros factores, con Einstein Search. Conozca el futuro de CRM con alertas en tiempo real de Salesforce Anywhere, chat y acciones invocables de Lightning Flow (Beta). Además, lea nuestras guías de Customer 360 y kits de soluciones para ayudar a resolver casos de negocio complejos, agregar temas personalizados a directrices en aplicación, mostrar páginas de encuesta específicas a participantes basándose en datos, y mucho más.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Disfrutar de nuevas funciones y una mejor experiencia del usuario con notas de versión en Ayuda de Salesforce			✅	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Descargar documentos PDF de notas de versión para versiones de Salesforce antes de Winter '16			✓	
Autenticación de múltiples factores: Salvaguardar acceso de cuenta				
Dirigir su implementación de autenticación de múltiples factores desde un solo lugar			✓	
Etiquetas y permisos de usuario de autenticación de dos factores con nuevo nombre en Configuración			✓	
Buscar				
Obtener resultados de búsqueda para objetos con reciente capacidad de búsqueda		✓		
Obtener mejores resultados de búsqueda para el campo Nombre en idiomas asiáticos				
Salesforce Anywhere: Planificar y acelerar su negocio en tiempo real (Beta)			✓	
Integraciones entre nubes: Kits de soluciones, Guías de Customer 360				
Presentación de Guías de Customer 360				
Transformar la experiencia del cliente			✓	
Participación de Lightning Experience: Directrices en aplicación y menú Ayuda				
Agregar directrices en aplicación a páginas Nueva, Modificar y Duplicar			✓	
Agregar colores de tema personalizados a directrices en aplicación			✓	
Compartir un vínculo directo a directrices ne aplicación			✓	
Buscar Trailhead desde el menú Ayuda			✓	
Agregar más recursos personalizados al menú Ayuda			✓	
Obtener información acerca de contenido en aplicación de Salesforce		✓		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Encuestas de Salesforce: Experiencia de participante mejorada, Plantillas de encuesta y mucho más				
Mostrar páginas de encuestas basándose en sus datos	✅			
Personalizar preguntas de encuesta en email	✅			
Invitaciones de encuesta de email para 300 participantes		✅		
Proporcionar a sus colegas una ventaja inicial con encuestas de plantilla	✅			
Mover preguntas por una página	✅			
Mantener traducciones desde una encuesta copiada	✅			
Mejorar la experiencia de los participantes al responder en idiomas de derecha a izquierda	✅			
Respetar preferencias de anulación de suscripción a email	✅			
Considerar límites de email de su organización			✅	
El aspecto de pregunta de selección única cambió	✅			
Lightning Scheduler: Interacción directa y controlada con calendarios externos, Flujos incrustados, Mayor flexibilidad de programación y mucho más				
Redactar citas de Lightning Scheduler directamente en calendarios externos			✅	
Consultar disponibilidad de recursos directamente desde calendarios externos			✅	
Programar citas de una forma completamente nueva			✅	
Utilizar políticas de programación con flujos de Lightning Scheduler			✅	
Ejecutar flujos de Lightning Scheduler sin preocuparse por permisos de usuario			✅	
Gestionar flujo de clientes			✅	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Otros cambios en Lightning Scheduler			✓	
Prepararse para cambios de Microsoft Edge en comportamiento de cookie de SameSite que puede dividir integraciones de Salesforce	✓			
Prepararse para cambios de Firefox en comportamiento de cookie de SameSite que puede dividir integraciones de Salesforce	✓			
Hacer más con la aplicación Optimizer			✓	
Ver más información de registro en paneles Aspectos destacados	✓			
Cambios de interfaz de usuario para componentes web Lightning	✓			
Cambios de interfaz de usuario para la duplicación de registros	✓			
La función de búsqueda en la Papelera de reciclaje se va a retirar	✓			
Acceder a páginas de Visualforce y Configuración en Apple® Safari		✓		
Retirada de Cisco Webex	✓			
Retirada de Skype	✓			
Continuar trabajando con diálogos centrados en fichas (Actualización, pospuesta)			✓	
Reabrir negocios de forma transparente con Tarjetas de negocio digitales				

Servicio

Empiece a trabajar con Service Cloud Voice utilizando una configuración simplificada, compatibilidad con Sales Cloud, el Kit de herramientas de la API de Voice (disponible de forma general), entre otras funciones. Permita que los supervisores de OmniCanal vean llamadas cuando se producen para mejorar la capacitación y la incorporación. Construya su Bot de Einstein más rápido con una nueva plantilla guiada y refuerce sus modelos de intención con Recomendador de entradas (beta). Las hojas de horas de Field Service le permiten realizar el seguimiento de las horas de sus empleados directamente desde su solución de servicio de campo. Acelere la configuración de servicio de sus clientes con una configuración sencilla y mejores prácticas incorporadas. Aprenda sobre estas y otras nuevas funciones de Service Cloud.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Einstein for Service				
Bots de Einstein				
Impulsar la creación de bots con actualizaciones de configuración guiada por bots	✅			
Fortalecer su modelo de intención con Recomendador de entrada (Beta)	✅			
Convertir el desarrollo de bot en un esfuerzo de equipo con permisos mejorados	✅			
Averiguar cómo llegar a nuevas funciones de accesibilidad de Vista de mapa (Disponible de forma general)	✅			
Obtener aún más idiomas para Bots de Einstein	✅			
Ser específico con la asignación de variables de contexto personalizadas	✅			
Obtener perspectivas más detalladas con mediciones de sesión de bot mejoradas	✅			
Bots de Einstein: Actualizaciones de tiempo de espera de sesión	✅			
Bots de Einstein: Actualizaciones de enrutamiento	✅			
Clasificación de casos de Einstein				
Probar Einstein, ahora con recomendaciones más rápidas (Lanzamiento demorado)	✅			
Los campos de control son opcionales		✅		
Obtener perspectivas sobre problemas de actualización automática		✅		
Obtener más información con campos de predicción en Clasificación de casos de Einstein	✅			
Recomendaciones de respuesta de Einstein: Nuevo formato flexible y Compatibilidad con varios idiomas				
Hacer que la plática continúe con el nuevo formato acoplado	✅			

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Ampliar su alcance global con Recomendaciones de respuestas en ocho idiomas (Piloto)				✓
Recomendaciones de artículos de Einstein: Acceso de agente más sencillo y una nueva comprobación de datos				
Mostrar recomendaciones de artículos de Einstein a usuarios de Lightning Knowledge (Actualización)	✓			
Encontrar y solucionar fallos de datos antes			✓	
Field Service				
Field Service tiene ahora un nuevo nombre	✓			
Mantener la noción del tiempo en el trabajo con hojas de horarios (Disponible de forma general)		✓		
Registrar garantías de producto			✓	
Mejorar el mantenimiento preventivo con recurrencia avanzada (Beta)				✓
Obtener el precio total en partidas de contrato de servicio			✓	
Encontrar el día hábil previa correcto con BusinessHours.add			✓	
Obtener asuntos de órdenes de trabajo traducidos			✓	
Programación de Field Service				
Estimar tiempos de desplazamiento con enrutamiento a nivel de calle (Disponible de forma general)		✓		
Dirigir prioridades de trabajo utilizando citas de servicio		✓		
Dar forma con nuevas pruebas en Comprobación de estado		✓		
Descargar servicios de sandbox para enrutamiento y optimización		✓		
Aplicación móvil Field Service				

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Enviar mensajes importantes utilizando notificaciones personalizadas		✅		
Registrar horas de trabajo con hojas de horarios (Disponible de forma general)	✅			
Nunca perderse un mensaje en Notificaciones	✅			
Ser más eficiente con el nuevo diseño del Iniciador de acciones	✅			
Configuración de Servicio	✅			
Canales				
Voice: Ahora disponible en Sales Cloud, Kit de herramientas de la API, Herramientas de automatización de procesos y mejoras en la colaboración y capacidad de uso				
Amplificar Sales Cloud con Voice			✅	
Emplear menos tiempo configurando Voice con la configuración mejorada			✅	
Recomendar la Next Best Action para agentes con la API del Kit de herramientas de Service Cloud Voice (Disponible de forma general)			✅	
Lanzar flujos, procesos y flujos de trabajo Lightning en base a registros de Llamada de Voice			✅	
Trabajar de forma más eficiente en registros de Llamada de Voice con macros y acciones rápidas			✅	
Permitir a los agentes poner en pausa y reanudar grabaciones de llamadas			✅	
Escuchar grabaciones de llamadas en el reproductor de grabaciones de llamadas			✅	
Transferir llamantes al agente correcto con una interfaz de usuario más intuitiva	✅			
Marcar extensiones telefónicas con el teclado incorporado	✅			
Colaborar mejor con Chatter en registros de llamadas de Voice			✅	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Recibir advertencias para evitar terminar llamadas de forma accidental			✅	
Facilitar la capacitación con el monitoreo de transcripciones de Service Cloud Voice			✅	
Realizar el seguimiento de cargos de Amazon Connect en reportes estándar			✅	
Agregar campos personalizados de llamadas de Voice a paquetes			✅	
Permanecer seguro con la API de REST de Integración de telefonía revisada			✅	
Mensajería				
Crear plantillas de Mensajería utilizando prospectos y oportunidades			✅	
Especificar permisos para objetos de sesión de mensajería			✅	
Cambio de nombre de tipos de enrutamiento de OmniCanal		✅		
Utilizar reglas de enrutamiento basadas en habilidades para dirigir mensajes a los agentes correctos			✅	
Enviar mensajes de uno a muchos con Mensajería de difusión			✅	
Sesión de chat				
Cambio de nombre de tipos de enrutamiento de OmniCanal		✅		
Utilizar reglas de enrutamiento basadas en habilidades para dirigir sesiones de chat a los agentes correctos			✅	
Servicio integrado para Web				
Reimaginar interacciones del cliente con Configuración de código de menú de canal			✅	
Personalizar comunidades con configuración de código para Chat integrado y Menú de canal			✅	
Realizar seguimiento de pláticas de chat con un icono de nuevo mensaje		✅		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Simplificar respuestas de bot para lectores de pantalla	✅			
Knowledge				
Mejoras en la colaboración para Lightning Knowledge (Disponible de forma general)				
Utilizar Colaboración de Knowledge con usuarios invitados y usuarios de comunidad de gran volumen			✅	
Transferir propiedad de artículos publicados y archivados			✅	
Realizar cambios de propiedad masivos en artículos borrador			✅	
Realizar seguimiento de cambios de propiedad		✅		
Mejoras de conocimientos para canales		✅		
Permisos modificados para artículos vinculados		✅		
Enrutamiento				
Cambio de nombre de Configuración de atributos para Enrutamiento basado en habilidades		✅		
Utilizar reglas de Enrutamiento basado en habilidades de OmniCanal para enrutar chats y mensajes a agentes con las habilidades correctas			✅	
Cambio de nombre de Tipos de enrutamiento para Chat y Mensajería		✅		
Transferir sesiones de chat a otros agentes, colas y habilidades		✅		
Mostrar a los supervisores solo los agentes en sus equipos (Disponible de forma general)			✅	
Monitorear transcripciones de Voice en el Supervisor de OmniCanal en Service Cloud			✅	
Gestión de casos				

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Mejorar la seguridad con un nuevo comportamiento de hilos para email para registro de caso			✅	
Mejorar las interacciones de agentes con flujos preconstruidos	✅			
Potenciar la productividad de agentes con macros preconstruidas	✅			
Simplificar las interacciones de clientes con textos rápidos preconstruidos	✅			
Configuración de Servicio	✅			
Otros cambios				
Consola de servicio: Evitar la duplicación de registros existentes				

Ventas

Organice y comparta cadencias de ventas en carpetas, ponga en pausa cadencia de ventas y cambie la propiedad de pasos. Utilice Puntuaje de prospectos de Einstein incluso cuando no tenga suficientes datos propios. Utilice aspectos destacados de cambios de negociaciones de oportunidades para ver qué cambió en las oportunidades en curso. Cree facturas para pedidos que se originan desde B2B Commerce, Service Cloud y otros sistemas. Además, los usuarios de Apoyo de llamadas pueden compartir llamadas de voz. Consiga más de Captura de actividad de Einstein con nuevas opciones de conexión y configuración. Además, los representantes de ventas se vuelven incluso más productivos con emails y plantillas.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
High Velocity Sales				
Apoyo de Llamadas de Einstein				
Ver perspectivas relacionadas con retos y términos de tendencias			✅	
Compartir llamadas de voz			✅	
Hacer más con tableros de Apoyo de llamadas			✅	
Utilizar más funciones del reproductor de llamadas			✅	
Acceder a Chatter desde registros de llamadas de voz			✅	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Recibir más información en el email de Aspectos destacados de llamada			✅	
Ver más información de Configuración			✅	
Controlar quién puede acceder a cadencias de ventas			✅	
Entregar objetivos de cadencias de ventas a otro representante	✅			
Poner en pausa objetivos de cadencias de ventas	✅			
Filtrar su cola de trabajo por estado de objetivo	✅			
Mantenerse organizado con una cola de trabajo más estructurada	✅			
Mantenerse centrado con filtros de cola de trabajo de sesiones largas	✅			
Seleccionar qué número marcar para Clic para llamar	✅			
Otras cambios en High Velocity Sales				
Se presentó el límite por usuario diario para el email automatizado		✅		
Se presentó el límite sobre objetivos activos de cadencias de ventas		✅		
Ver cuántos objetivos se pusieron en pausa en cada paso de ventas	✅			
Ver total de respuestas y clics en vínculos en reportes	✅			
Salesforce Maps				
Salesforce Maps				
Llegar allí con Uber			✅	
Ampliar Salesforce Maps con componentes y flujos Lightning			✅	
Realizar gráfica de capas de forma que coincide con alineaciones de planificación de territorios			✅	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Crear reportes sobre distancias y tiempos de desplazamientos de rutas			✅	
Asignar múltiples registros desde Lightning Experience			✅	
Cartografiar nuevas capas de forma			✅	
Otras mejoras en Salesforce Maps			✅	
Planificación de territorio de Salesforce Maps				
Comparar alineaciones			✅	
Actualizar campos de Salesforce con datos de Planificación de territorios			✅	
Crear conjuntos de datos para múltiples países y regiones			✅	
Acceder y restaurar datos de alineación			✅	
Planificar territorios para Field Service			✅	
Agregar registros para conjuntos de Big Data			✅	
Descubrir nuevos contenedores			✅	
Otras mejoras en Planificación de territorios de Salesforce Maps			✅	
Avanzado de Salesforce Maps				
Crear capas de datos desde orígenes de datos externos			✅	
Asignar rutas a miembros de equipos de cuentas			✅	
Definir periodos de visita para sus representantes			✅	
Sales Cloud Einstein				
Optimizar el modelo de puntuaje de oportunidades			✅	
Activar Puntuaje de prospectos de Einstein con menos datos			✅	
Consultar factores clave con etiquetas de campos de oportunidades	✅			

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Permiso de usuarios adicional para configurar el puntuaje de oportunidades y prospectos		✅		
Subir de nivel con Captura de actividad de Einstein			✅	
Funciones fundamentales de ventas				
Oportunidades				
Encontrar negociaciones cambiadas de un vistazo	✅			
Descubrir las mejoras en Puntuaje de oportunidades de Einstein			✅	
Pronósticos de colaboración				
Obtener pronósticos en los desplazamientos	✅			
Actualizar etapas de oportunidades en la página de pronósticos en Lightning Experience	✅			
Gestión de territorio de compañía	✅			
Pedidos	✅			
Otros cambios en funciones fundamentales de ventas				
Compatibilidad con fragmentación PK agregada para ObjectTerritory2Association		✅		
Gestión de territorio original va a retirarse		✅		
Funciones de productividad				
Captura de actividad de Einstein				
Conectar Microsoft Office 365 con Salesforce de más formas			✅	
Controlar cómo fluyen los datos entre Salesforce y la cuenta conectada			✅	
Saber cuándo un cliente potencial o contacto tiene una solicitud para usted con Perspectiva de email	✅			
Evitar que los nuevos usuarios cambien la configuración de colaboración predeterminada			✅	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Agregar usuarios a una configuración con mayor facilidad		✓		
Mantener los parámetros y configuraciones cuando desactiva Captura de actividad de Einstein		✓		
Disfrutar de las mejoras del tablero Actividades	✓			
Evitar abarrotar la cronología de actividad con actividad interna		✓		
Experiencia de email				
Coordinar fácilmente cuándo reunirse con Insertar disponibilidad en Lightning Experience	✓			
Enviar emails de lista a la hora ideal	✓			
Crear emails más grandes con el nuevo tamaño máximo de 35 MB	✓			
Cambio de la codificación de email predeterminada a UTF-8	✓			
Simplificar los contactos y los candidatos con alertas de devolución predeterminadas	✓			
Plantillas de email				
Crear interactivamente plantillas de email atractivas			✓	
Salesforce Inbox Mobile	✓			
WDC				
El heredero de Work.com es ahora WDC			✓	
Integración con Google				
Integración de Gmail™				
Registrar emails manualmente desde la integración de Gmail cuando Captura de actividad de Einstein está activada			✓	
Mejoras en Insertar disponibilidad en la integración de Gmail con Inbox	✓			

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Se eliminó información de ubicación de seguimiento de email de la integración de Gmail con Inbox	✅			
Lightning Sync for Google			✅	
Integración con Microsoft®				
Outlook® Integration				
Compatibilidad continuada para la integración de Outlook en versiones anteriores de Outlook y Windows			✅	
Registrar emails manualmente desde la integración de Outlook cuando Captura de actividad de Einstein está activada			✅	
Compatibilidad con el buzón y el calendario en la integración de Outlook	✅			
Mejoras en Insertar disponibilidad en la integración de Outlook con Inbox	✅			
Se eliminó información de ubicación de seguimiento de email de la integración de Outlook con Inbox	✅			
Lightning Sync for Microsoft® Exchange®				
Lightning Sync no está disponible para nuevos clientes de Salesforce			✅	
Cambios de ajustes requeridos para algunos clientes de Microsoft Office 365			✅	
Salesforce for Outlook				
Se reprogramó la retirada de Salesforce for Outlook			✅	
Restaurar el acceso en caso de interrupción del servicio			✅	
Buscar notas de versión de Salesforce for Outlook específicas de la versión			✅	
Salesforce CPQ y Billing				
Salesforce CPQ				

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Controlar los campos de presupuestos dinámicamente que se muestran en el editor de partidas de presupuesto			✅	
Crear pedidos sin oportunidades	✅			
Vender productos complementarios en correcciones y evitar correcciones antedatadas al mismo tiempo	✅			
Conectar CPQ con B2B Commerce con kits de soluciones			✅	
Ayudar a los representantes de ventas a vender más con recomendaciones de productos en el editor de partidas de presupuesto			✅	
Proteger sus datos con Salesforce Shield			✅	
Se agregó una validación para garantizar valores exclusivos para el campo Número en partidas de presupuesto	✅			
Permisos para activar productos de pedido en organizaciones donde cambio el precio basado en uso			✅	
La transición de aprobaciones avanzadas y CPQ a licencias de conjunto de permisos está completada	✅			
Salesforce Billing				
Comprender lo que sus clientes compraron				✅
Crear pedidos y productos de pedidos sin presupuestos de CPQ	✅			
Recopilar información sobre acciones financieras en objetos de Salesforce Billing	✅			
Alinear cálculos de cancelación y corrección basados en periodos de facturación	✅			
Demostrar las funciones de pagos de Salesforce Billing con adaptadores de pasarela de prueba	✅			
Capturar pagos autorizados externamente en Salesforce Billing	✅			

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Lógica de creación de periodos de facturación actualizada	✅			
Otros cambios en Sales Cloud				
Revisar el parámetro de seguimiento de email a nivel de organización para Salesforce Inbox (Actualización)			✅	

Industrias

Nuestras soluciones específicas de la industria trabajan aún más en Winter '21 para acercarla más a sus clientes. Health Cloud le aporta gestión de documentos simplificada para admisión de pacientes, junto con nuevas funciones de pronósticos de ventas y gestión de inventario. Financial Services Cloud presenta una nueva plantilla de portal de comunidad, colaboración de datos de cumplimiento y acumulaciones de registros mejoradas. Consumer Goods Cloud le ayuda a planificar visitas de establecimientos y mantener los estantes abastecidos, y Manufacturing Cloud le proporciona mayor control sobre descuentos y pronósticos de cuentas. Nuestro nuevo motor de procesamiento de datos trabaja en segundo plano para ayudarle a aprovechar sus datos de Salesforce para una mayor repercusión de negocio. Además de todo eso, conozca la nueva incorporación a nuestra oferta de soluciones específicas de la industria: Fundación Public Sector, con compatibilidad avanzada para usuarios y proveedores de servicio gubernamental.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Health Cloud				
Requisitos previos de actualización de Winter '21		✅		
Automatización de documentos inteligente: Simplificar la admisión para asistencia y servicios al paciente				
Procesar mejor documentos de admisión				✅
Obtener ayuda con referencias				✅
Cifrar datos en documentos de admisión			✅	
Intelligent Sales: Gestión de inventario de campo en móvil, Serialización de productos y mucho más				
Gestionar su inventario durante sus desplazamientos		✅		
Realizar seguimiento de productos utilizando números de serie		✅		
Realizar seguimiento de números de serie en pedidos autorizados en una visita			✅	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Estar al tanto de solicitudes de transferencia con Notificaciones de publicaciones de Chatter		✅		
Otros cambios en Intelligent Sales			✅	
Personalizar aplicaciones Healthcare para casos de uso con mejoras de Einstein Analytics para Healthcare				✅
Health Cloud tiene objetos nuevos y cambiados		✅		
Health Cloud tiene nuevos componentes de Generador de aplicaciones		✅		
Financial Services Cloud				
Mortgage para Financial Services Cloud: Experiencia del cliente mejorada con comunidad preconstruida y nuevo flujo				
Utilizar una comunidad de Financial Services para acelerar el procesamiento de préstamos y facultar agentes de crédito		✅		
Nuevos componentes Pantalla de flujo y Flujo de Financial Services Cloud				
Utilizar el componente Nueva vista de resumen del Generador de aplicaciones Lightning				
Obtener notificaciones de cambios en registros de objeto de hipoteca				
Crear o actualizar solicitudes de préstamos y registros Upsert desde un extremo único		✅		
Crear una solución de refinanciación de préstamos				
Analytics for Mortgage: Aumentar ventas con la aplicación Analytics for Mortgage			✅	
Insurance para Financial Services Cloud: Vista consolidada de pólizas de seguro de hogar, Filtro de tipo de registro en pólizas y Compatibilidad para relaciones de cuentas				
Componente Póliza: Pólizas domésticas, Filtros de tipo de registro y mucho más			✅	
Simplificar acceso de socio a registros Seguro con relaciones de cuenta			✅	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Imprimir detalles de registro de seguro con Vista imprimible			✅	
Analytics for Insurance: Plantilla de aplicación predictiva, Filtrado de datos y Acceso de datos para gestores de ventas				
Wealth Management para Financial Services Cloud: Nuevas funciones de predicción				
Predict Client Churn Risk for Wealth Management			✅	
Predict the Likelihood to Add Assets for Wealth Management			✅	
Colaboración de datos de cumplimiento: Configuración de colaboración de datos avanzada para mejorar el cumplimiento (Disponible de forma general)	✅			
Centro de relaciones con capacidad de acción: Gestionar listas relacionadas y relaciones complejas	✅			
Permanecer productivo con componentes Lightning de Financial Services Cloud para dispositivos móviles	✅			
Acumulaciones de registros para Financial Services Cloud				
Obtener visibilidad sobre casos domésticos con acumulaciones de registros de casos			✅	
Optimizar acumulaciones de registros			✅	
Obtener desempeño mejorado y control granular sobre acumulaciones de registros por lotes			✅	
Acelerar cálculos de fecha de interacción			✅	
Cifrar campos de documento de identidad			✅	
Campos de objetos de Financial Services Cloud nuevos y modificados		✅		
Tipos de metadatos de Financial Services Cloud nuevos y modificados		✅		
API de REST		✅		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Public Sector Solutions: Gestión de licencias y permisos realizada de forma más sencilla, más rápida y transparente (Disponible de forma general)				
Transformar servicios públicos con Public Sector Solutions			✅	
Definir diversos procesos de autorización con modelo de datos fácilmente configurable			✅	
Proporcionar una vista consolidada de solicitudes con el componente Vista jerárquica			✅	
Planificar inspecciones efectivas con la aplicación móvil Inspection Management			✅	
Crear un portal enriquecido con funciones para necesidades de permisos y licencias de miembros			✅	
Ayudar los miembros a planificar y priorizar solicitudes			✅	
Satisfacer diferentes necesidades de licencias y permisos con formularios dinámicos			✅	
Emitir licencias y permisos con mayor rapidez con procesos de aprobación automatizados			✅	
Realizar seguimiento de infracciones del código y Aplicar cumplimiento a estándares reguladores			✅	
Public Sector Solutions tiene nuevos objetos		✅		
Las soluciones de Public Sector tienen un nuevo tipo de metadatos		✅		
Consumer Goods Cloud: Entrega en establecimiento directa, Recomendaciones de visitas, entre otras				
Recomendaciones de visitas de Einstein: Planificar visitas a los establecimientos correctos en el momento adecuado			✅	
Garantizar entregas a tiempo a establecimientos con Tareas de entrega			✅	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Ejecución de visitas: Más flexibilidad y productividad mejoradas				
Crear tareas personalizadas basadas en objetos de Bienes de consumo estándar			✅	
Filtrar y ordenar sus visitas			✅	
Otros cambios en Consumer Goods Cloud	✅			
Mejorar la ejecución minorista de su establecimiento	✅			
Consumer Goods Cloud tiene nuevos objetos		✅		
Manufacturing Cloud: Devoluciones (Piloto) y Pronósticos de cuenta mejorados				
Gestión de devoluciones Solución integral para el procesamiento de devoluciones (Piloto)				
Definir programas de devolución para calcular fácilmente importes de devoluciones (Piloto)			✅	
Procesar pagos de devoluciones (Piloto)			✅	
Mantener sus socios informados acerca de devoluciones a través de comunidades (Piloto)			✅	
Renovar acuerdos de ventas y calcular pronósticos de cuentas con mayor flexibilidad				
Prepararse para el futuro definiendo el inicio de periodos de renovación de acuerdos de ventas			✅	
Calcular pronósticos de cuenta con mejor precisión especificando acuerdos de ventas			✅	
Utilizar probabilidad de oportunidades en Pronósticos de cuenta			✅	
Mejorar pronósticos de cuenta utilizando programaciones de producto de oportunidad (Piloto)			✅	
Utilizar plantilla de comunidad de socios de fabricación con Licencias de aplicaciones externas Lightning			✅	
Einstein Analytics for Manufacturing: Análisis de objetivos y Control de acceso de datos para gestores				

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Realizar seguimiento de su desempeño de ventas en relación con objetivos	✅			
Personalizar acceso de datos para gestores de ventas		✅		
Tipos de metadatos de Manufacturing Cloud modificados		✅		
Objetos de API de herramientas de Manufacturing Cloud modificados		✅		
Gestión por lotes: Procesamiento de grandes volúmenes de datos con algunos clics (Piloto)				
Definir trabajos por lotes para procesar grandes volúmenes de registros (Piloto)				✅
Programar sus trabajos por lotes (Piloto)				✅
Estar muy al tanto de sus trabajos por lotes (Piloto)				✅
Motor de procesamiento de datos: Transformar datos en su organización de una forma completamente nueva (Piloto)				
Transformar datos con algunos clics (Piloto)				✅
Ejecutar su Motor de procesamiento de datos (Piloto)				✅
Realizar un seguimiento de lo que son capaces sus motores de procesamiento de datos (Piloto)				✅
Gestión de respuesta ante emergencias para Public Health				
Requisitos previos de actualización de Winter '21		✅		

Analytics

Analytics incluye Reportes y Tableros, Einstein Analytics y Einstein Discovery. Inicie Einstein Discovery de forma más rápida y sencilla con Plantillas de inicio rápido. Exporte sus datos de Salesforce locales sin procesar a su lago de datos de Snowflake sin la necesidad de una herramienta ETL externa. Automatice algunos de los pasos manuales requeridos para actualizar sus modelos predictivos de Einstein Discovery con actualización de modelo automatizada.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Presentación de nuestro nuevo nombre para Einstein Analytics: Tableau CRM		✅		
Reportes y tableros				
Suscribirse a Obtener resultados de reportes entregados por email (Disponible de forma general)			✅	
Agregar automáticamente campos a tipos de reportes personalizados (Beta)			✅	
Einstein Analytics				
Configuración e integración de datos				
Evitar datos obsoletos de Salesforce en Snowflake con Sync Out (Beta)				✅
Redactar sus conjuntos de datos de Einstein Analytics en Snowflake desde recetas (Disponible de forma general)	✅			
Preparar datos con la próxima generación de Preparación de datos (Disponible de forma general)	✅			
Crear columnas de fórmula calculadas con más funciones en Preparación de datos	✅			
Calcular fechas con transformaciones de fecha y hora de hacer clic, sin programación	✅			
Calcular estadísticas rápidamente con funciones de agregado	✅			
Ver más vistas previas en recetas	✅			
Gestionar seguridad a nivel de fila para recetas de preparación de datos	✅			
Modificar un conjunto de datos con un solo clic desde Gestor de datos	✅			
Monitorear y actualizar aplicaciones de Analytics instaladas automáticamente desde Configuración		✅		
Plantillas y aplicaciones pregeneradas				
Mejorar perspectivas en desempeño de ventas con la aplicación Revenue Operations Analytics		✅		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Creación de aplicaciones				
Inmovilizar algunas columnas de tablas, Desplazarse por el resto	✅			
Ampliar o contraer columnas agrupadas con mayor rapidez	✅			
Personalizar acciones de un solo clic para dimensiones			✅	
Obtener perspectivas sobre datos directamente en Snowflake (Disponible de forma general)	✅			
Agregar precisión a sus perspectivas con fecha y fecha y hora en su zona horaria local (Beta)				✅
Destacar mediciones clave en texto de tablero con formato condicional	✅			
Proteger datos en tableros incrustados con filtros bloqueados u ocultos		✅		
Ahorrar tiempo creando y gestionando tableros con componentes de tablero reutilizables (Piloto)				✅
Agregar facetas a más datos en tableros	✅			
Desarrollar plantillas de Analytics para instalación automática		✅		
Ver descargas de datos de Einstein Analytics en sus archivos de registro de eventos		✅		
Einstein Discovery				
Guiar acciones de usuario con texto de mejoras personalizado				✅
Predecir resultados en fórmulas de automatización de procesos				✅
Activar cardinalidad alta para una variable en una historia				✅
Determinar visualmente si sus datos están distribuidos normalmente				✅
Actualizar sus modelos regularmente con actualización automática				✅

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Permanecer informado con notificaciones de cambio de conjunto de datos y filtros aplicados				✅
Integrar predicciones en su conjunto de datos durante la preparación de datos (Piloto)				✅
Minimizar el impacto desigual en sus historias con variables confidenciales				✅
Dinamizar la creación de historias utilizando plantillas				✅
Obtener modelos XGBoost y GBM mejor ajustados				✅
Implementar modelos externos en su organización de Salesforce (Piloto)				✅
Crear modelos precisos utilizando algoritmos de bosque aleatorio (Piloto)		✅		
Anotar versiones de historia con descripciones				✅
Cancelar la creación de historias durante el análisis				✅
Cargar historias de Einstein Discovery con mayor rapidez				✅
Centrar sus predicciones en Servicio de predicción de Einstein				✅
Analytics para todos				
Monitorear mediciones importantes con Lista de alerta de Einstein Analytics (Disponible de forma general)	✅			
Suscribirse a widgets de tablero y lentes para actualizaciones de email puntuales (Disponible de forma general)			✅	
Controlar quién compare imágenes de lentes tableros			✅	
Aplicaciones móviles	✅			
Novedades en SAQL				

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Obtener compatibilidad de año fiscal personalizado en Einstein Analytics (Disponible de forma general)				✅
Convertir campos de múltiples valores en campos de cadena en SAQL (Beta)		✅		
Redactar consultas específicas de zona horaria local con zona horaria personalizada única (Beta)				✅
Utilizar funciones de conversión ASCII y trigonometría en consultas de SAQL				
Acceder a información de fecha con más funciones para datos de año fiscal		✅		

Comercio

Consulte las novedades en Gestión de pedidos de Salesforce y Lightning B2B Commerce.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Gestión de pedidos de Salesforce				
Gestionar excepciones de procesos		✅		
Gestionar autorizaciones de devolución de mercancía	✅			
Acceder a flujos de gestión de pedidos nuevos y actualizados		✅		
Crear resúmenes de pedidos con números y estados personalizados		✅		
Gestionar métodos de pago personalizados		✅		
Lightning B2B Commerce				
Permitir a los usuarios externos comprar para o gestionar usuarios en cuentas gestionadas externas	✅			
Utilizar componentes de resumen de pedido mejorados		✅		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Proporcionar información de paso por caja precisa con tiempo de vida		✓		
Conectar de forma más rápida con el tablero de integración de B2B Commerce		✓		
Presentar sus opciones de entrega con el componente Método de entrega		✓		
Proporcionar a los compradores información clara acerca de descuentos de volumen		✓		
Gestionar sus precios de B2B Commerce en el su espacio de trabajo de precios		✓		
Ver todos los productos en un solo lugar y actuar en ellos	✓			
Ver establecimientos asociados y gestionar la capacidad de búsqueda en productos	✓			
Asociar sus grupos de compradores con establecimientos para ver precios y asignaciones		✓		
Marcar resultados de búsqueda del establecimiento como favoritos	✓			
Obtener una experiencia sin resultados de búsqueda sencilla		✓		
Mostrar u ocultar rutas de navegación en resultados de búsqueda de productos	✓			
Agregar todos los artículos del carrito, Cambiar el nombre y Eliminar listas (Beta)				✓
Descartar errores de carrito definitivamente	✓			

Comunidades

Nuestros elfos estuvieron trabajando duro esta versión, entregando nuevas funciones y mejoras. Estamos renovando nuestra imagen e introduciendo nuestro nuevo nombre: Experience Cloud. Saque provecho de criterios de audiencia más granulares que le permiten variar páginas de detalles de registro basándose en campos de registro. La plantilla Build Your Own (LWC) más reciente incluye cambios,

incluyendo compatibilidad para una versión actualizada de Lightning Locker, rutas URL personalizadas y SEO. Además, sus datos son más seguros que nunca con la aplicación de varios ajustes de seguridad de usuario invitado que se presentaron en versiones anteriores.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Recorrer Community Cloud, hay alguien nuevo: Presentación de Experience Cloud			✅	
Comunidades Lightning				
Preparar su comunidad para próximos cambios de CSP		✅		
Gestionar sus páginas y direcciones URL con el menú Páginas		✅		
Aplicar audiencias a páginas de detalles de registro con criterios basados en registro		✅		
Imprimir listas y detalles de registro de comunidad Lightning con Vista imprimible		✅		
Empaquetar menús de mosaico en Soluciones Bolt		✅		
Permitir a usuarios externos gestionar otros usuarios con cuentas gestionadas externas			✅	
Campo Id. de tema agregado de nuevo a componentes de tema		✅		
Productividad de desarrolladores				
Crear experiencias rápidas y eficientes con la plantilla basada en LWC (Piloto)			✅	
Las comunidades ahora admiten lightning:hasPageReference y valores de campo predeterminados en lightning:navigation		✅		
Usuario invitado				
Proteger acceso de registro de usuario invitado no se puede desactivar **(Lanzamiento demorado)**		✅		
Asignar automáticamente registros creados por usuarios invitados a un			✅	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
propietario predeterminado (Actualización publicada anteriormente)				
Reducir permisos de objeto para usuarios invitados		✅		
Anular suscripción de aplicación de cambios de permiso de objeto de usuario invitado (Actualización publicada con anterioridad)			✅	
Ver todos los usuarios y otros permisos eliminados en perfiles de usuario invitado (Actualización presentada anteriormente, aplicada)		✅		
Configuración Permitir a usuarios invitados ver otros miembros de esta comunidad desactivada			✅	
Seguridad mejorada para imágenes de tema gestionadas			✅	
Sustituir permisos de entidad al utilizar <apex:inputField>		✅		
Seguridad y Colaboración				
Permitir a los usuarios autenticarse mediante SMS				✅
Personalizar notificaciones para direcciones de email cambiantes	✅			
Otros cambios				
No más pruebas de funciones de Comunidades Lightning en Internet Explorer 11		✅		
Las rutas de sitio de confianza para comunidades Lightning distinguen entre mayúsculas y minúsculas		✅		
Permitir a los usuarios utilizar perfiles externos estándar para registrarse automáticamente e iniciar sesión en comunidades y portales (Actualización presentada anteriormente)		✅		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Ajustes de usuario y componentes de imagen y resumen de perfil de usuario se sustituyeron		✅		
Activar colaboración de artículos para usuarios de comunidad de alto volumen			✅	
Personalizar comunidades con Configuración de código para Chat integrado y Menú de canal			✅	
La fecha de última modificación está de vuelta		✅		

Salesforce CMS

Comparta su contenido público con una red de entrega de contenido (CDN), importe imágenes y documentos desde su unidad local a Salesforce CMS y organice su contenido de CMS con carpetas.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Servir contenido CMS con Red de entrega de contenido (CDN)		✅		
Importar documentos e imágenes locales a Salesforce CMS		✅		
Organizar contenido de Salesforce CMS con carpetas		✅		
Salesforce CMS ahora es compatible con Artículos de Knowledge en el componente Recopilación de CMS		✅		
Agregar contenido de forma más sencilla con el editor de texto enriquecido mejorado		✅		
Fichas y aplicaciones de Salesforce CMS activadas de forma predeterminada		✅		
Filtrar por tipo de contenido en Salesforce CMS		✅		

Archivos

Cambie su representación de archivos en la API de REST de Connect desde Adobe Flash a SVG.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Cambiar su representación de archivos en API de REST de Connect		✅		

Móvil

Haga más en la aplicación móvil Salesforce con plataforma de lanzamiento, cronología de actividad y otros impulsores de productividad. Las funciones de notificación le proporcionan aún más control sobre sus notificaciones personalizadas. Publicador móvil para comunidades ahora admite notificaciones de envío de Marketing Cloud (Piloto). Experimente el futuro de CRM con alertas en tiempo real, chat y acciones sugeridas de Salesforce Anywhere (Beta).

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Aplicación móvil Salesforce				
Todas las novedades en la aplicación móvil Salesforce				
Los requisitos de aplicación móvil Salesforce han cambiado	✅			
Crear accesos directos a páginas de esenciales de usuarios			✅	
Navegar por la aplicación con desplazamiento mejorado			✅	
Realizar seguimiento de sus actividades con cronología de actividad en iOS	✅			
Ir al centro de la cuestión con aspectos destacados de reportes	✅			
Ver una imagen más amplia con una vista de calendario mensual	✅			
Simplificar el modo en que sus usuarios móviles acceden a tableros desde una página de registro	✅			
Acceder a Einstein Analytics en sus desplazamientos con el nuevo elemento de navegación móvil para Android	✅			

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Permanecer productivo con componentes Lightning de Financial Services Cloud para dispositivos móviles	✅			
Actualizar el parche de seguridad de sus dispositivos Android	✅			
Actualizaciones de App Store y Google Play	✅			
Notificaciones				
Requerir permiso de usuario para la acción Enviar notificación personalizada (Actualización)		✅		
Enviar sus destinatarios de notificaciones personalizadas a nuevos lugares con Navegación de referencia de página		✅		
Mobile Publisher				
Configurar notificaciones de Marketing Cloud (Piloto)			✅	
Utilizar la cámara de su dispositivo móvil para leer códigos de barras (Beta)			✅	
Personalizar el modo en que los usuarios navegan en la aplicación de comunidad (Piloto)			✅	
Salesforce Anywhere			✅	

Personalización

Cree y pruebe flujos con nuevas opciones de formato y depuración, e inicie flujos cuando se eliminen registros. Divida sus detalles de registro y cree páginas Lightning más flexibles con Formularios dinámicos y Acciones dinámicas en el Generador de aplicaciones Lightning. Recomendar cualquier cosa a cualquiera con Generador de recomendaciones de Einstein (beta).

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

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Desencadenar un flujo para ejecutarse antes de que se elimine un registro		✅		
Depurar errores de flujo en organización de sandbox como otro usuario			✅	
Depurar flujos iniciados automáticamente directamente en el lienzo (Beta)		✅		
Colocar elementos de flujo automáticamente con formato automático (Beta)		✅		
Mejorar el desempeño con flujos desencadenados por registros que se ejecutan solo para cambios específicos		✅		
Tomar una ruta de flujo solo cuando se realizan ciertos cambios de registro		✅		
Utilizar operadores AND, OR y Personalizados en todos los elementos de Flow Builder		✅		
Localizar un error de Flow Builder con el clic de un vínculo		✅		
Acceder fácilmente a datos de registro relacionado en flujos iniciados automáticamente con desencadenadores		✅		
Utilizar variables globales de su organización de Salesforce en cualquier parte en Flujos		✅		
Ver etiquetas de campos de combinación en Flow Builder		✅		
Se guarda la configuración de plantilla de texto		✅		
Las vistas previas de pantalla de flujo de componente de lista de selección de selección múltiple y lista de selección ya no son interactivas		✅		
Gestión de flujos Lightning				
Adoptar cambios de comportamiento del tiempo de ejecución para procesos y flujos individuales a su conveniencia		✅		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Vea rápidamente los desencadenadores de sus flujos en la página Flujos en Configuración		✅		
Ver etiquetas de flujo y etiquetas de pantalla en Registros de entrevista de flujo		✅		
Ejecutar flujos en contexto del sistema sin colaboración para acceder al objeto Recomendación para usuarios externos	✅			
Desencadenar flujos para ejecutarse cuando cambia un propietario de registro en Salesforce Classic	✅			
Extensiones de Lightning Flow				
Crear componentes de pantalla de flujo que funcionan para múltiples objetos (Disponible de forma general)		✅		
Configurar componentes de pantalla de flujo personalizados de forma más sencilla (Disponible de forma general)		✅		
Configurar componentes de pantalla de flujo personalizados y acciones que funcionan para múltiples objetos con mayor facilidad		✅		
Agregar acciones fácilmente a flujos desde servicios web públicos (Piloto)		✅		
Actualizaciones de versión de Lightning Flow				
Hacer que las entrevistas de flujo en pausa se reanuden en el mismo contexto con el mismo acceso de usuario (Actualización)			✅	
Evaluar criterios basándose en valores de registro originales en Process Builder (Actualización, pospuesta)			✅	
Activar guardado parcial para acciones invocables (Actualización, pospuesta)			✅	
Aplicar acceso a datos en campos de combinación de flujo (Actualización, pospuesta)			✅	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Hacer que flujos respeten modificadores de acceso para acciones de Apex heredadas (Actualización, pospuesta)			✅	
Desactivar reglas para la aplicación explícita de acceso a clases de Apex (Actualización, pospuesta)			✅	
Comprobar si existen variables de registros nulas o valores nulos de campos de relación de búsqueda en fórmulas de procesos y flujos (Actualización, pospuesta)			✅	
Impedir que las actualizaciones de campos automatizadas supriman las notificaciones por email (Actualización presentada anteriormente)			✅	
Mejoras de tiempo de ejecución de Flujo y Proceso en API versión 50.0			✅	
Generador de aplicaciones Lightning				
Dividir sus detalles de registro con Formularios dinámicos (Disponible de forma general)			✅	
Desencadenar nueva flexibilidad con Acciones dinámicas en escritorio (Disponible de forma general y Beta) y móvil (Beta)			✅	
Analizar su desempeño de páginas de Lightning		✅		
Cambios de barra de herramientas y encabezado del Generador de aplicaciones Lightning		✅		
Obtener tipos de registro cuando empaqueta páginas Lightning		✅		
Retirada de Desempeño de aplicación (Beta) en Configuración de aplicaciones Lightning		✅		
Mejoras de accesibilidad de Generador de aplicaciones Lightning		✅		
Generadores de Einstein: Entregar recomendaciones personalizadas (Beta), Probar el desempeño de sus predicciones y Mostrar rango de confianza y Predictores principales en registros para predicciones numéricas				

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Recomendar cualquier cosa a cualquiera con Generador de predicciones de Einstein (Beta)			✅	
Generador de predicciones de Einstein: Convertirse en un experto de sus resultados de predicción en una tarjeta de puntuaje llena de acciones			✅	
Generador de predicciones de Einstein: Probar el desempeño de su predicción de forma interactiva			✅	
Mostrar predictores principales y rango de confianza en registros para predicciones numéricas			✅	
Globalización				
Comprender errores de importación de traducción con notificaciones de email mejoradas	✅			
Activar formatos de configuración regional de ICU (Actualización presentada anteriormente)			✅	
Conectar con clientes que platican y leen jemer		✅		
Importar y exportar archivos de traducción de datos más grandes	✅			
Enviar solo una solicitud de importación o exportación de traducción a la vez	✅			
Perfiles y Permisos				
Mejorar la seguridad de la organización con la opción de filtro de perfil		✅		
Consultar el permiso Ver todos los perfiles		✅		
Restringir duplicación de permisos en perfiles		✅		
Utilizar grupos de conjuntos de permisos en Professional Edition		✅		
Comprender la opción obligatoria Licencia de permisos personalizados		✅		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Salesforce Connect				
Restringir acceso a autenticación en credenciales con nombre y fuente de datos externa		✅		
Salesforce Connect cumple con HIPAA		✅		
Asignaciones de Id. de objeto externo sujetas a caducidad		✅		
Einstein Next Best Action				
Almacenar y cifrar datos sanitarios con Einstein Next Best Action que cumple con HIPAA		✅		
Crear recomendaciones dirigidas por eventos utilizando registros de llamadas de voz			✅	
Agregar recomendaciones dirigidas por IA a sus estrategias utilizando Generador de recomendaciones de Einstein (Beta)		✅		
Servicios externos				
Gestionar y volver a crear registros de servicios externos heredados		✅		
Retirada de Versión de Servicios externos heredados		✅		
Colaboración				
Implementar valores predeterminados de toda la organización y reglas de colaboración basadas en criterios juntos		✅		
Proteger el modelo de colaboración y los valores predeterminados de toda la organización de usuarios invitados no se puede desactivar (Lanzamiento demorado)		✅		
Campos				
Desactivar representación de HTML en Etiquetas de campo personalizadas (Actualización)		✅		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Gestionar campos eliminados en Lightning Experience		✓		
Tipos de metadatos personalizados				
Relaciones de tipos de campo de geolocalización de tipos de metadatos personalizados		✓		
Ver entidades de relación compatibles al crear tipos de metadatos personalizados		✓		
Configuración general				
Seleccionar la alineación de su barra de utilidades	✓			
Elegir cuándo mostrar la acción Enviar para aprobación (Disponible de forma general y Beta)			✓	
Cambios en la interfaz de usuario de creación del tipo de registro en Configuración		✓		
Requerir permiso para ver nombres de registros en campos de búsqueda (Actualización presentada anteriormente)			✓	
Desactivar modificaciones de objeto estándar en perfil estándar (Actualización)			✓	

Seguridad, privacidad e identidad

Mantenga la seguridad, la privacidad y las políticas de gobernanza para organizaciones múltiples con Centro de seguridad, ahora disponible de forma general. Vea y gestione el acceso a dispositivos móviles a su organización con Seguimiento de dispositivos móviles, con disponibilidad general. Las nuevas organizaciones de Salesforce obtienen un Mi dominio de forma predeterminada y las organizaciones existentes deben definir uno. Esté al tanto de su organización con tres nuevos Eventos de monitoreo en tiempo real. Cifre campos asociados con documentos de admisión sanitaria, y cifre algunos documentos de Financial Services Cloud.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Autenticación e identidad				

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Implementar MFA con el Asistente de autenticación de múltiples factores			✅	
Actualizamos al uso de la terminología de autenticación de múltiples factores			✅	
Ver y revocar dispositivos con Seguimiento de dispositivos móviles				✅
Mantener conjuntos de permisos y grupos públicos al utilizar Identity Connect			✅	
Realizar Solicitudes entre orígenes a extremos de OAuth		✅		
Proteger mensajes SAML cuando Salesforce es el proveedor de identidad		✅		
Actualizar solicitudes SAML de proveedor de identidad para utilizar nombres de sandbox en minúsculas			✅	
Flujo de usuario-agente de OAuth 2.0 admite URL de redireccionamiento mobileauth.salesforce.com para actualizar tokens		✅		
Se aclaró el permiso Omitir confirmación de identidad al iniciar sesión			✅	
Dominios				
Implementar un Mi dominio (Actualización)			✅	
Definir un Mi dominio al crear una nueva organización de Salesforce		✅		
Estabilizar direcciones de URL para Visualforce, Experience Builder, Site.com Studio y Archivos de contenido (Actualización, pospuesta)			✅	
Se eliminó el parámetro que permite conexiones HTTP no seguras para sitios		✅		
Salesforce Shield				
Cifrado de plataforma Shield: Cifrar datos asociados con documentos y actualización de versión desusada				

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Cifrar datos asociados con documentos de admisión sanitaria			✓	
Cifrar campos de documento de identidad			✓	
Cifrar datos de Salesforce CPQ			✓	
Actualización de versión que retira el permiso Gestionar claves de cifrado del perfil Administrador del sistema desusada			✓	
Monitoreo de eventos: Retirada de Seguridad de transacciones, Nuevos eventos				
Seguridad de transacciones heredada: Fin de vida útil		✓		
Evitar la pérdida de datos con el evento BulkApiResult		✓		
Detectar anomalías en las consultas de API con el nuevo ApiAnomalyEvent		✓		
Analizar excepciones inesperadas en la aplicación Event Monitoring Analytics		✓		
Ver descargas de datos de Einstein Analytics en sus archivos de registro de eventos		✓		
Correlacionar datos sobre amenazas con mayor facilidad con formato de JSON reestructurado		✓		
Otros cambios				
Cambios en la sección de Seguridad, privacidad e identidad de las notas de la versión	✓			
Simplificar el monitoreo de políticas de seguridad con Centro de seguridad (Disponible de forma general)			✓	
Revisar y actualizar sus cifrados TLS 1.2			✓	
La clase Crypto de Apex admite ECDSA		✓		

Customer 360 Truth

Obtenga información acerca de las novedades en Customer 360 Truth. Proporcione a sus usuarios más opciones de verificación de identidad y unificación de datos para activar interacciones personalizadas. Además, utilice una aplicación para crear políticas para monitorear múltiples organizaciones de Salesforce.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Audiencias de Customer 360				
Customer 360 Data Manager				
Identidad para clientes y socios				
Permitir a los usuarios, clientes y socios de su comunidad verificar sus identidades con SMS				✅
Requerir verificación cuando los usuarios de comunidad, los socios y los clientes cambian su dirección de email (Actualización)			✅	
Dar su toque propio a los emails de verificación de cambio de dirección de email de su comunidad		✅		
Cumplimiento de datos y privacidad				
Centro de privacidad		✅		
Transmisión de evento de consentimiento		✅		

Implementación

Envíe personalizaciones desde una organización a otra agregando estos componentes a conjuntos de cambios.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Nuevos componentes de conjunto de cambios		✅		

Desarrollo

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

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Componentes Lightning				

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Agregar botones personalizados al componente base lightning-input-rich-text (Beta)		✅		
Los paquetes de segunda generación admiten canales de mensajes Lightning		✅		
Tiempo de espera aumentado para caché del lado del cliente		✅		
Se van a desusar los componentes Aura en el espacio de nombres de interfaz de usuario			✅	
Los cambios en la API de DOM podrían requerir actualizaciones de prueba de la interfaz de usuario		✅		
Desarrollar componentes de pantalla de flujo que funcionan para múltiples objetos (Disponible de forma general)		✅		
Crear editores de propiedad personalizados para componentes web Lightning (Disponible de forma general)		✅		
Crear editores de propiedad personalizados que utilizan entradas genéricas SObject y SObject[] en Flujos		✅		
Retirada del playground de componentes web Lightning		✅		
Actualizaciones de versión: Aplicación para acceso basado en perfiles para clases de Apex @AuraEnabled y mucho más				
Restringir acceso a métodos de Apex @AuraEnabled para usuarios invitados y de portal basándose en perfil de usuario (Actualización, aplicada)			✅	
Restringir el acceso a métodos de Apex @AuraEnabled para usuarios autenticados basándose en perfil de usuario (Actualización, aplicada)			✅	
Activar comprobaciones de acceso de dependencia en componentes Lightning (Actualización, retirada)			✅	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Utilizar with sharing para controladores de Apex @AuraEnabled con colaboración implícita (Actualización, pospuesta)			✅	
Desactivar el acceso a métodos del controlador de Apex no global en paquetes gestionados (Actualización, pospuesta)			✅	
Aplicar modificadores de acceso en propiedades de Apex en Marcado de componente Lightning (Actualización, pospuesta)			✅	
Evitar la creación de expresiones de funciones en componentes Aura creados de forma dinámica (Actualización, pospuesta)			✅	
Activar recursos estáticos seguros para componentes Lightning (Actualización, pospuesta)			✅	
Einstein Vision y Language				
Descargar las especificaciones de OpenAPI de Einstein Vision y Language		✅		
Einstein Vision: EL extremo que devuelve etiquetas se desusó y se sustituyó				
El extremo de Einstein Vision que devuelve ejemplos está desusado		✅		
Einstein Language: Crear modelos de intención de Einstein en más idiomas				
El extremo de Einstein Language que devuelve ejemplos está desusado		✅		
Visualforce				
Los paquetes de segunda generación admiten canales de mensajes Lightning		✅		
Acortar sus direcciones URL de Visualforce			✅	
Evitar llamadas de navegación de API consecutivas en páginas de Visualforce (Actualización, pospuesta)		✅		
Nuevo atributo en <apex:inputField> sustituye permisos de entidades		✅		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Apex				
Utilizar el operador de navegación segura para evitar excepciones de puntero nulas		✅		
Actualizar recursos con el método PATCH HTTP en llamadas de Apex		✅		
Enviar notificaciones personalizadas desde Apex		✅		
Detectar el contexto de tiempo de ejecución de Apex con RequestId y Quiddity		✅		
Mejorar las pruebas de Apex con los nuevos métodos de error de SObject		✅		
Eliminar hasta 50.000 registros de Big Object en un lote		✅		
Compatibilidad mejorada para Anotación @namespaceAccessible		✅		
API				
Realizar solicitudes compuestas más potentes		✅		
Empaquetado				
Visualizar el árbol de antecesores de paquete utilizando la CLI de Salesforce		✅		
Programar y distribuir actualizaciones a paquetes gestionados de segunda generación (Disponible de forma general)		✅		
Eliminar paquetes no deseados y versiones de paquetes		✅		
Recibir notificaciones de errores de paquetes		✅		
Aplicación de cobertura de código para paquetes desbloqueados		✅		
Especificar metadatos no empaquetados para pruebas de				✅

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
creación de versiones de paquete (Piloto)				
Asegurarse de que la Autenticación de múltiples factores está configurada para organizaciones de gestión de licencias		✅		
Las organizaciones de empaquetado de ramas ya no están disponibles		✅		
Organizaciones borrador: Forma de la organización y nuevas funciones				
Crear organizaciones borrador con mayor facilidad empleando Forma de organización (Beta)		✅		
Crear organizaciones borrador con más funciones		✅		
Herramientas de desarrollo de plataforma				
Instalar la versión previa al lanzamiento de Salesforce CLI		✅		
Lightning Design System: Ganchos de estilo y otras mejoras de esquemas de componentes				
Personalizar componentes con ganchos de estilo de Lightning Design System (Beta)		✅		
Se va a desusar la notación BEM con guiones dobles		✅		
Actualizaciones de esquema de componentes de Lightning Design System		✅		
Socios de AppExchange				
Ver qué ubicaciones dirigen la actividad de lista con Resumen de actividad de Marketplace Analytics por región		✅		
Pruebe sus integraciones personalizadas utilizando el modo de simulación de AppExchange App Analytics				✅
Captura de datos de cambio				
Enriquecer mensajes de eventos de cambio con campos adicionales (Beta)				✅

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Recibir notificaciones de eventos de cambios para más objetos		✓		
Eventos de plataforma				
Gestionar sus suscripciones de desencadenamiento de eventos de plataforma desde la interfaz de usuario		✓		
Monitorear el uso de entrega y publicación de eventos		✓		
Realizar llamadas de Apex después de publicar mensajes de eventos de plataforma		✓		
Obtener el estado de operaciones de publicación de evento de plataforma de gran volumen (Beta)				✓

Quip

Marque sus documentos de Quip integrados como plantillas. Aumente la adopción de plantillas con la Biblioteca de plantillas en Quip. Consiga mediciones de participación de usuarios para ver cómo están empleando los usuarios las plantillas de Quip. Agregue menciones de datos de Salesforce en vivo a un documento u hoja de cálculo de Quip. Cree mapas de relaciones de Salesforce y Quip híbridos.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Descubrir las funciones de Quip para Customer 360 con el paquete gestionado Quip Setup Starter			✓	
Gestionar sus plantillas de Quip en Quip y Salesforce (biblioteca de plantillas)	✓			
Utilizar mediciones para reportes sobre participación de usuarios con plantillas de Quip integradas	✓			
Agregar campos de registros de Salesforce en línea a un documento de Quip (Menciones de datos)	✓			
Crear un mapa de relaciones en Quip con datos de Salesforce en vivo	✓			

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Utilizar permisos de registros de Salesforce para determinar el acceso a documentos de Quip vinculados			✅	
Gestionar datos de Salesforce en vivo en Quip	✅			
Probar el estado de su conexión de Quip con Salesforce			✅	
Personalice sus vistas de lista de Salesforce con filtros en Quip			✅	
Simplificar su configuración de Quip para Customer 360, Proceso de activación y otras mejoras				
Construir automatizaciones personalizadas con las nuevas API de Quip	✅			

Pardot

Cree, envíe y gestione sus plantillas de email y el contenido de email con una experiencia de email mejorada. Conecte con Salesforce CMS para alojar y reutilizar imágenes para el marketing por email y obtenga mediciones de acumulación en los registros de email que utiliza con mayor frecuencia. También puede volver a sincronizar clientes potenciales más rápido después de resolver los errores de importación y personalizar su evento clave de éxito de Einstein Attribution.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Experiencia de email de Pardot: Email rediseñado				
Crear contenido de email atractivo con facilidad	✅			
Imágenes de origen desde Salesforce CMS para email			✅	
Revisar mediciones de email agregadas en Lightning Experience	✅			
Realizar vistas previas y pruebas de email en Lightning Experience	✅			
Definir su envío de email	✅			
Análisis y creación de informes				

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Seleccionar un evento clave de éxito para Einstein Attribution en Pardot			✅	
Comprender su cliente con nuevas perspectivas de campaña	✅			
Obtener mediciones de tableros B2BMA más claros	✅			
Obtener los datos de campos personalizados de clientes potenciales más rápido (Beta)			✅	
Ver índices de apertura de email y de clics más precisos en Pardot	✅			
Volver a calcular datos estadísticos de email de lista con confianza			✅	
Activos y dominios de marketing				
Utilizar el Editor de bloques de WordPress de forma simplificada con el complemento de Pardot	✅			
Autentique su complemento WordPress con SSO de Salesforce	✅			
Asegurar automáticamente nuevos dominios de rastreo de Pardot			✅	
Personalizar más activos de Pardot con cualquier dominio de rastreo	✅			
Agregar a listas de clientes potenciales desde la lista relacionada de contactos en cuentas			✅	
Sincronizar clientes potenciales con errores resueltos con mayor facilidad			✅	
Obtener datos más limpios en reportes de influencia de campaña estándar	✅			
Se va a retirar ObjectChangeLog		✅		
El rellenado automático de la ubicación de clientes potenciales no está disponible temporalmente		✅		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
La compatibilidad de Pardot para Internet Explorer 11 se retirará el 31 de diciembre de 2020	✓			
API de Pardot: Elementos nuevos y modificados		✓		
Versión 5 de la API de Pardot (Beta)		✓		

Actualizaciones de versión y Alertas de seguridad

Ver actualizaciones y alertas importantes en una única ubicación en las Actualizaciones de versión disponibles de forma general. Agregamos algunas mejoras para garantizar que su organización permanece actualizada en todos los cambios que afectan a su desempeño, su seguridad y sus usuarios.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Ver cambios de organización en una ubicación con Actualizaciones de versión (Disponible de forma general)		✓		
Encontrar alertas de seguridad en la misma ubicación que las actualizaciones de versiones		✓		
Actualizaciones de versión			✓	

myTrailhead

Salesforce Identity para myTrailhead ofrece acceso rápido y sencillo a myTrailhead. No se requiere a sus usuarios registrarse con Salesforce Trailhead o crear un perfil. Salesforce Identity para myTrailhead utiliza un proveedor de autenticación que usted controla, de modo que le permite otorgar acceso de myTrailhead a una audiencia específica. Por ejemplo, puede dirigir el acceso de myTrailhead para sus usuarios internos o sus miembros de comunidad.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Iniciar sesión en myTrailhead en un solo paso sencillo			✓	

Navegadores compatibles

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

EN ESTA SECCIÓN:

Navegadores y dispositivos compatibles con Lightning Experience
Consulte los navegadores y dispositivos compatibles para Lightning Experience.

Navegadores y dispositivos compatibles con Salesforce Classic
Consulte los navegadores y dispositivos compatibles con Salesforce Classic.

Navegadores compatibles con Einstein Analytics
Navegadores compatibles con Einstein Analytics incluyen aquellos admitidos para Lightning Experience con las siguientes diferencias: Analytics no se admite en Apple® Safari®, y Preparación de datos no se admite en Internet Explorer 11.

Navegadores y dispositivos compatibles con Lightning Experience

Consulte los navegadores y dispositivos compatibles para Lightning Experience.

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

Nota:

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

Equipos de escritorio y portátiles

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

Importante: La compatibilidad con Internet Explorer 11 para acceder a Lightning Experience se retirará de Summer '16.

- Puede seguir usando IE11 para acceder a Lightning Experience hasta el 16 de diciembre de 2017.
- Si opta por una compatibilidad ampliada para IE11, puede continuar utilizando IE11 para acceder a Lightning Experience y a comunidades Lightning hasta el 31 de diciembre de 2020.
- IE11 tiene graves problemas de desempeño en Lightning Experience.
- Este cambio no afecta a Salesforce Classic.

Importante: La compatibilidad para la versión no de Chromium de Microsoft Edge en Lightning Experience y Salesforce Classic finaliza el 31 de diciembre de 2020. Lightning Experience y Salesforce Classic continúan siendo compatibles con Microsoft Edge Chromium para Windows.

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

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

Tablets

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

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

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

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

Teléfonos

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

CONSULTE TAMBIÉN

No más pruebas de funciones de Comunidades Lightning en Internet Explorer 11

Navegadores y dispositivos compatibles con Salesforce Classic

Consulte los navegadores y dispositivos compatibles con Salesforce Classic.

Dónde: Salesforce Classic está disponible en todas las ediciones.

Nota: No se admite el uso de Salesforce Classic en un navegador móvil. En su lugar, recomendamos utilizar la aplicación móvil Salesforce cuando trabaje en un dispositivo móvil.

Importante: La compatibilidad para la versión no de Chromium de Microsoft Edge en Lightning Experience y Salesforce Classic finaliza el 31 de diciembre de 2020. Lightning Experience y Salesforce Classic continúan siendo compatibles con Microsoft Edge Chromium para Windows.

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

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

Navegadores compatibles con Einstein Analytics

Navegadores compatibles con Einstein Analytics incluyen aquellos admitidos para Lightning Experience con las siguientes diferencias: Analytics no se admite en Apple® Safari®, y Preparación de datos no se admite en Internet Explorer 11.

Salesforce en general: Notas de versión sobre Ayuda de Salesforce, Autenticación de múltiples factores, Personalización de búsqueda de Einstein y Salesforce Anywhere (Beta)

A partir del miércoles, 4 de noviembre de 2020, encuentre las Notas de versión de Salesforce en Ayuda de Salesforce, el mismo lugar al que acude para obtener ayuda así com olas notas de versión de Commerce Cloud, Marketing Cloud y Customer 360. Utilice el Asistente de Autenticación de múltiples factores (MFA) para ayudar a implementar MFA para sus usuarios. Obtenga resultados de búsqueda personalizados basándose en su actividad, ubicación y otros factores, con Einstein Search. Conozca el futuro de CRM con alertas en tiempo real de Salesforce Anywhere, chat y acciones invocables de Lightning Flow (Beta). Además, lea nuestras guías de Customer 360 y kits de soluciones para ayudar a resolver casos de negocio complejos, agregar temas personalizados a directrices en aplicación, mostrar páginas de encuesta específicas a participantes basándose en datos, y mucho más.

EN ESTA SECCIÓN:

Disfrutar de nuevas funciones y una mejor experiencia del usuario con notas de versión en Ayuda de Salesforce

Las Notas de versión de Salesforce principales pasaron a Ayuda de Salesforce donde conviven ahora en armonía con nuestra ayuda y otro contenido técnico además de las notas de versión para Commerce Cloud, Marketing Cloud y Customer 360.

Descargar documentos PDF de notas de versión para versiones de Salesforce antes de Winter '16

¿Busca notas de versión para versiones de Salesforce anteriores a Winter '16? Haga clic en estos vínculos para descargarlas en formato PDF.

Autenticación de múltiples factores: Salvaguardar acceso de cuenta

Los cambios y retos a los que nos enfrentamos este año hacen que sea más importante que nunca implementar fuertes medidas de seguridad que salvaguardan su negocio y sus clientes. En medio de la creciente complejidad del panorama de seguridad actual, las credenciales de usuario solas ya no son adecuadas para protegerse contra el acceso de cuenta no autorizado. Para agregar protección adicional de amenazas como ataques de phishing y relleno de credenciales, recomendamos encarecidamente activar la autenticación de múltiples factores (MFA). Estamos aquí para ayudarle a realizar la transición con el nuevo Asistente de autenticación de múltiples factores.

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

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

Salesforce Anywhere: Planificar y acelerar su negocio en tiempo real (Beta)

Salesforce Anywhere es la experiencia del futuro de CRM — haciendo que Salesforce sea en tiempo real. Obtenga alertas acerca de cambios en los datos de Salesforce que le importan. Actualice sus datos de Salesforce en unos toques con acciones sugeridas. Colabore en contexto con chat. Busque y visualice sus datos de Salesforce. Además, integre el chat y las alertas de Salesforce Anywhere en sus procesos de negocio con Lightning Flow y Process Builder.

Integraciones entre nubes: Kits de soluciones, Guías de Customer 360

Explore la arquitectura entre nubes e identifique y resuelva problemas de casos de uso de negocio complejos.

Participación de Lightning Experience: Directrices en aplicación y menú Ayuda

Agregue directrices en aplicación a más lugares en sus aplicaciones. Utilice colores de tema personalizados para destacar sus directrices en aplicación. Comparta fácilmente vínculos directos a directrices en aplicación. Además, muestre más recursos personalizados en el menú Ayuda. Los usuarios pueden buscar módulos de Trailhead justo en el menú Ayuda.

Encuestas de Salesforce: Experiencia de participante mejorada, Plantillas de encuesta y mucho más

Mejore la experiencia de participantes utilizando campos de combinación en mensajes de email de invitación de encuesta. Utilice variables para decidir qué páginas ven sus participantes basándose en datos de su organización de Salesforce. Los participantes ahora pueden leer y responder a encuestas en idiomas de derecha a izquierda. Los participantes que anulan la suscripción a email no reciben invitaciones de encuesta por email. Como un diseñador de encuestas, ahora puede crear encuestas de plantillas. Cuando copia una encuesta traducida, las traducciones se transmiten a la nueva encuesta. Reordene fácilmente preguntas en una página de encuesta.

Lightning Scheduler: Interacción directa y controlada con calendarios externos, Flujos incrustados, Mayor flexibilidad de programación y mucho más

Utilice los recursos de desarrollador para los que redactar citas de forma directa y segura, y de los que leer eventos, calendarios externos. Programe citas de una forma completamente nueva incrustando flujos de Lightning Scheduler en páginas de registro. Además, disfrute de mayor flexibilidad de programación asociando políticas de programación personalizadas con flujos de Lightning Scheduler con la nueva variable SchedulingPolicyName.

Prepararse para cambios de Microsoft Edge en comportamiento de cookie de SameSite que puede dividir integraciones de Salesforce

Microsoft Edge está cambiando el comportamiento de dominio cruzado predeterminado (`SameSite`) de cookies. Los cambios de SameSite están sucediendo en el proyecto Chromium, en que ser basa Microsoft Edge. Este cambio mejora la seguridad y la privacidad, pero requiere que los clientes y socios probar integraciones de Salesforce personalizadas que se basan en cookies. Respaldamos los esfuerzos continuos para mejorar la privacidad y la seguridad en la web. Actualizamos el atributo `SameSite` en cookies establecidas por Salesforce. Los arreglos están en Winter '21 y se aplican a Microsoft Edge 86 y versiones posteriores.

Prepararse para cambios de Firefox en comportamiento de cookie de SameSite que puede dividir integraciones de Salesforce

Firefox está cambiando el comportamiento de dominio cruzado predeterminado (`SameSite`) de cookies. Este cambio mejora la seguridad y la privacidad pero requiere que los clientes y socios prueben integraciones de Salesforce personalizadas que se basan en cookies. Respaldamos los esfuerzos continuos para mejorar la privacidad y la seguridad en la web. Actualizamos el atributo `SameSite` en cookies establecidas por Salesforce. Los arreglos están en Winter '21 y están listo siempre que Firefox implemente los cambios de SameSite.

Hacer más con la aplicación Optimizer

La aplicación Optimizer ahora tiene más funciones para mejorar la implementación de su organización de Salesforce. Utilice dos nuevas funcione para programar ejecuciones automáticas y ver historial de mediciones de organización y acceder a siete nuevas mediciones para mejorar la seguridad.

Ver más información de registro en paneles Aspectos destacados

Pasar el ratón sobre un campo de relación de búsqueda en una página de registro muestra los siete primeros campos desde el formato compacto en un panel de aspectos destacados. Anteriormente, el panel de aspectos destacados solo mostraba los cinco primeros campos.

Cambios de interfaz de usuario para componentes web Lightning

Para mejorar la capacidad de uso y el desempeño, se cambiaron algunos componentes de componentes Aura a componentes web Lightning (LWC). Los objetos personalizados, algunos objetos estándar y algunos elementos de interfaz de usuario como listas relacionadas se actualizaron a LWC. No debe haber ninguna reducción en funciones, pero es posible que observe algunas pequeñas diferencias de interfaz de usuario.

Cambios de interfaz de usuario para la duplicación de registros

La interfaz de duplicación de registros ahora garantiza que aparecen los detalles de registros correctos. Anteriormente, el diálogo de duplicación de registros también mostrada campos de solo lectura relevantes solo para el registro original cuyos valores no están actualmente duplicados en el nuevo registro. Además, al utilizar la navegación de consola, la acción de duplicación ahora se abre en una subficha en vez de un diálogo.

La función de búsqueda en la Papelera de reciclaje se va a retirar

Para evitar problemas de desempeño, retiramos la función de búsqueda en la Papelera de reciclaje.

Acceder a páginas de Visualforce y Configuración en Apple® Safari

Para proteger la privacidad del usuario, la configuración de privacidad Evitar seguimiento de sitio cruzado se activa de forma predeterminada en la versión 13.1 de Apple Safari y posterior. Esta configuración impide que algunas páginas de Configuración y Visualforce se muestren correctamente. En las páginas de Configuración afectadas, un nuevo vínculo y mensaje en pantalla le permite acceder al contenido de la página volviendo a cargar la página en Salesforce Classic. Para páginas de Visualforce, puede cambiar algunos metadatos de organización de modo que esas páginas se muestren correctamente.

Retirada de Cisco Webex

La retirada de Cisco Webex está programada a partir del 9 de octubre de 2020, como parte de la versión Winter '21.

Retirada de Skype

La retirada de Skype está programada a partir del 9 de octubre de 2020, como parte de la versión Winter '21.

Continuar trabajando con diálogos centrados en fichas (Actualización, pospuesta)

Esta actualización, publicada en Winter '20, estaba programada para activarse automáticamente en Winter '21, pero se pospuso a Winter '22. En aplicaciones de consola Lightning, los diálogos ya no le impiden interactuar con el resto de la interfaz de usuario. Esta actualización limita el enfoque de diálogos desencadenados por una ficha o subficha de espacio de trabajo a solo la ficha que lo desencadenó.

Reabrir negocios de forma transparente con Tarjetas de negocio digitales

Muestre a sus clientes cómo los mantiene protegidos cuando su negocio reabra durante el COVID. Las tarjetas de confianza digitales son una excelente forma de proporcionar a sus clientes tranquilidad en estos tiempos confusos. Cree una tarjeta de confianza para cada una de sus ubicaciones de negocio y publíquelas en su sitio web. Cada tarjeta de confianza muestra medidas fiables o protocolos de seguridad del COVID que sigue su negocio.

Disfrutar de nuevas funciones y una mejor experiencia del usuario con notas de versión en Ayuda de Salesforce

Las Notas de versión de Salesforce principales pasaron a Ayuda de Salesforce donde conviven ahora en armonía con nuestra ayuda y otro contenido técnico además de las notas de versión para Commerce Cloud, Marketing Cloud y Customer 360.

Dónde: Su mejor experiencia con las Notas de versión de Ayuda de Salesforce está en su escritorio porque algunas funciones ya no están disponibles en tablet o móvil.

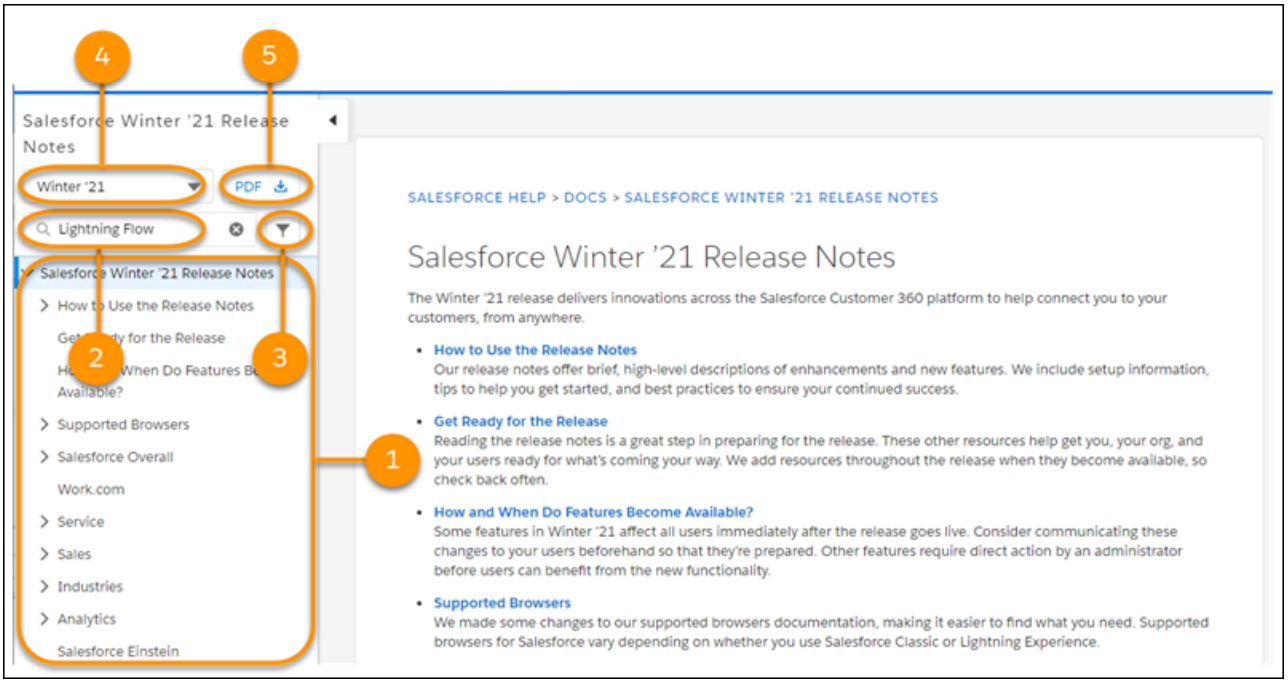
Cuándo: Las notas de versión están disponibles en formato HTML en Ayuda de Salesforce para las versiones Spring '16 a Winter '21. Las notas de versión para versiones anteriores están disponibles en formato PDF. El portal Notas de versión de Salesforce original se retirará en julio de 2021.

Por qué: Sencillamente, las Notas de versión en Ayuda de Salesforce proporcionan la mejor experiencia para usted y nuestros clientes. Continúe disfrutando las funciones que conoce y le gustan, como el cambio de versión y las descargas sencillas en PDF, mientras obtiene también mejores opciones de búsqueda, filtrado, registro de casos, comentarios y mucho más. Encuentre todo en una interfaz de usuario más limpia y fácil de utilizar.

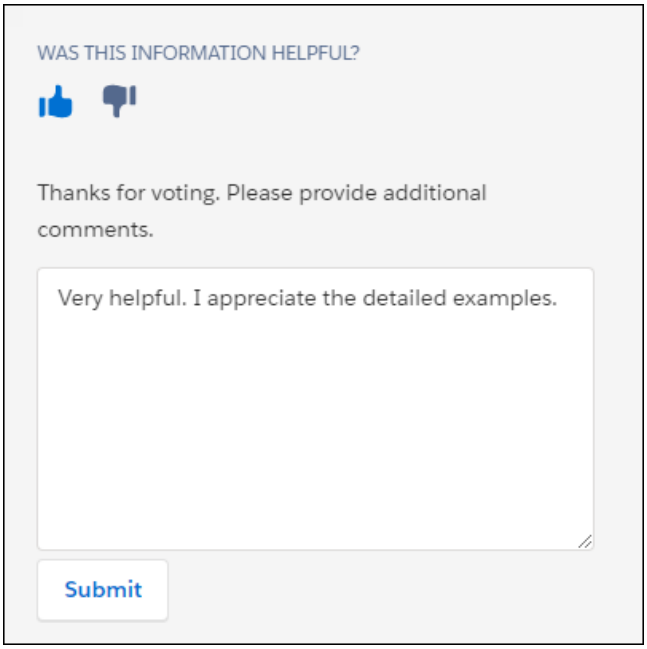
Cómo: Vaya a help.salesforce.com y haga clic en el mosaico Notas de versión para la versión actual de Salesforce. Para encontrar temas para la función en que está interesado, puede navegar a la tabla de contenidos (1) o ingresar términos de búsqueda (2) para obtener una lista de resultados. Filtre esos resultados si lo necesita (3).

O bien busque temas que desea filtrando (3) primero. Solo haga clic en el icono Filtro. Los filtros incluyen Experience: Salesforce Classic, Lightning Experience, y Mobile. Además, existen filtros para ediciones de Salesforce, áreas de productos e Impacto de función, como Activado para usuarios, Activado para administradores, etc. Utilizados solos, los filtros amplían la tabla de notas de versión de contenidos con temas coincidentes resaltados. Para buscar contenido filtrado y generar una lista de resultados de búsqueda con sus filtros seleccionados aplicados.

¿Desea consultar notas de versión para una versión diferente? Simplemente seleccione la versión (4). Para descargar las notas de versión en PDF para la versión que está visualizando, haga clic en PDF (5).



¿Algún comentario? ¡Bienvenido sea! Platíquenos acerca de su experiencia en general publicando en el grupo Trailblazers de Preparación para la versión o tuitee en @salesforcedocs. Para temas de notas de versión, tiene las mismas opciones como temas de ayuda: votación a favor o en contra. Puede incluir especificaciones en el campo Comentarios.



CONSULTE TAMBIÉN

Descargar documentos PDF de notas de versión para versiones de Salesforce antes de Winter '16

Blog: Las notas de versión de Salesforce tienen una nueva página de inicio: ¡Ayuda de Salesforce!

Descargar documentos PDF de notas de versión para versiones de Salesforce antes de Winter '16

¿Busca notas de versión para versiones de Salesforce anteriores a Winter '16? Haga clic en estos vínculos para descargarlas en formato PDF.

- Spring '14
- Summer '14
- Winter '15
- Spring '15
- Summer '15

CONSULTE TAMBIÉN

Disfrutar de nuevas funciones y una mejor experiencia del usuario con notas de versión en Ayuda de Salesforce

Blog: Las notas de versión de Salesforce tienen una nueva página de inicio: ¡Ayuda de Salesforce!

Autenticación de múltiples factores: Salvaguardar acceso de cuenta

Los cambios y retos a los que nos enfrentamos este año hacen que sea más importante que nunca implementar fuertes medidas de seguridad que salvaguardan su negocio y sus clientes. En medio de la creciente complejidad del panorama de seguridad actual, las credenciales de usuario solas ya no son adecuadas para protegerse contra el acceso de cuenta no autorizado. Para agregar protección adicional de amenazas como ataques de phishing y relleno de credenciales, recomendamos encarecidamente activar la autenticación de múltiples factores (MFA). Estamos aquí para ayudarle a realizar la transición con el nuevo Asistente de autenticación de múltiples factores.

Nota: En versiones anteriores, la autenticación de múltiples factores se denominaba autenticación de dos factores.

MFA requiere que los usuarios prueben ser quienes dicen ser proporcionando dos o más elementos de prueba (o elementos) cuando inician sesión. Un elemento es algo que el usuario sabe, como su combinación de nombre de usuario y contraseña. Otros elementos son métodos de verificación que posee el usuario, como la aplicación Salesforce Authenticator o una llave de seguridad física. Mediante la vinculación del acceso de usuario a múltiples tipos diferentes de elementos, es mucho más difícil para un mal elemento acceder a su entorno de Salesforce.

EN ESTA SECCIÓN:

Dirigir su implementación de autenticación de múltiples factores desde un solo lugar

Es tiempo de agregar otra capa de protección para sus cuentas de Salesforce. Conozca el Asistente de autenticación de múltiples factores, su núcleo para todos los pasos recomendados, las herramientas y los recursos para implementar MFA para sus usuarios. El Asistente le guía por todo el proceso, desde la evaluación de sus requisitos y la planificación del proyecto al inicio de MFA y el respaldo de las necesidades posteriores a la implementación de usuarios.

Etiquetas y permisos de usuario de autenticación de dos factores con nuevo nombre en Configuración

Para todos los productos de Salesforce, retiramos la terminología autenticación de dos factores (2FA) y pasamos al término estándar de la industria de autenticación de múltiples factores (MFA). Para alinear Lightning Experience y Salesforce Classic con este cambio, cambiamos el nombre de permisos de usuario de autenticación de dos factores. Además, cambiamos el nombre de todas las referencias de dos factores y 2FA en la documentación de Salesforce y Configuración, incluyendo Ayuda de Salesforce, la Guía de seguridad de Salesforce y Documentación de desarrollador de Salesforce. Esta actualización solo es un cambio de terminología; todas las funciones permanecen igual.

Dirigir su implementación de autenticación de múltiples factores desde un solo lugar

Es tiempo de agregar otra capa de protección para sus cuentas de Salesforce. Conozca el Asistente de autenticación de múltiples factores, su núcleo para todos los pasos recomendados, las herramientas y los recursos para implementar MFA para sus usuarios. El Asistente le guía por todo el proceso, desde la evaluación de sus requisitos y la planificación del proyecto al inicio de MFA y el respaldo de las necesidades posteriores a la implementación de usuarios.

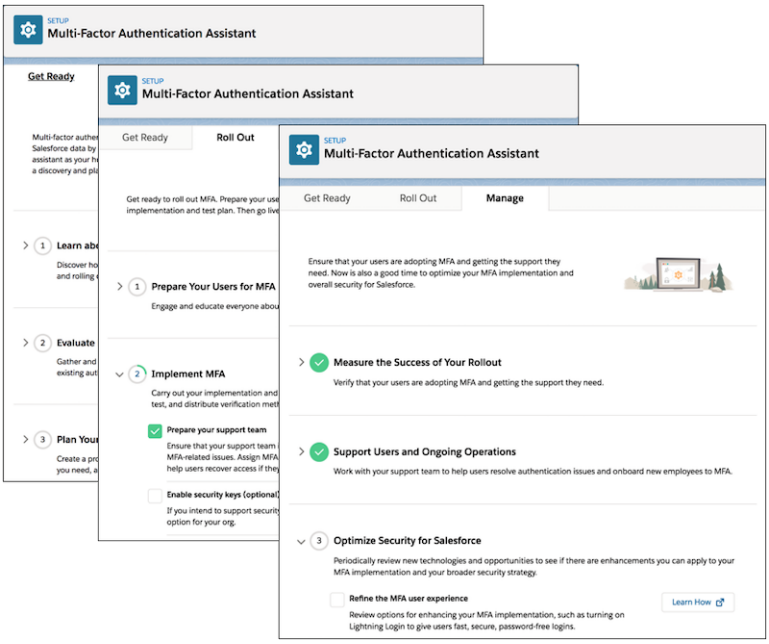
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cuándo: El nuevo Asistente de autenticación de múltiples factores está disponible en Configuración para toas las organizaciones de Salesforce de forma escalonada entre el 18 de septiembre de 2020 y el 17 de octubre de 2020.

Quién: Para utilizar el Asistente, debe tener los permisos de usuario Ver parámetros y configuración y Personalizar aplicación.

Por qué: Para una capacidad de gestión más sencilla, el Asistente de autenticación de múltiples factores divide su proyecto de MFA en tres fases. Cada fase proporciona instrucciones paso a paso y recursos que le proporcionan directrices y mejores prácticas.

En cada fase, los pasos están organizadas en etapas que mantienen las cosas organizadas, le ayudan a monitorear su progreso e inspiran confianza sobre que nada importante se pasó por alto.



Cómo: Acceda al Asistente de autenticación de múltiples factores desde Configuración en Lightning Experience. En la parte superior del menú, haga clic en **Asistente de autenticación de múltiples factores**.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Conocer el Asistente de Autenticación de múltiples factores

Etiquetas y permisos de usuario de autenticación de dos factores con nuevo nombre en Configuración

Para todos los productos de Salesforce, retiramos la terminología autenticación de dos factores (2FA) y pasamos al término estándar de la industria de autenticación de múltiples factores (MFA). Para alinear Lightning Experience y Salesforce Classic con este cambio, cambiamos el nombre de permisos de usuario de autenticación de dos factores. Además, cambiamos el nombre de todas las referencias de dos factores y 2FA en la documentación de Salesforce y Configuración, incluyendo Ayuda de Salesforce, la Guía de seguridad de Salesforce y Documentación de desarrollador de Salesforce. Esta actualización solo es un cambio de terminología; todas las funciones permanecen igual.

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

Qué: En Configuración, actualizamos nombres de permiso de usuario de autenticación de dos factores. También actualizamos etiquetas para casillas de verificación relacionadas con 2FA, opciones de lista de selección y sugerencias descriptivas, descripciones y otros mensajes en aplicación.

Nota: Los nombres de objeto relacionados con 2FA y nombres de campo en API de SOAP, incluyendo TwoFactorInfo, TwoFactorMethodsInfo y TwoFactorTempCode, no cambiaron.

Cómo: Estos nombres de permiso de usuario se actualizaron:

Nombre de permiso original	Nuevo nombre de permiso
Gestionar autenticación de dos factores en API	Gestionar autenticación de múltiples factores en API
Gestionar autenticación de dos factores en Interfaz de usuario	Gestionar autenticación de múltiples factores en Interfaz de usuario
Autenticación de dos factores para Inicios de sesión de API	Autenticación de múltiples factores para Inicios de sesión de API
Autenticación de dos factores para Inicios de sesión de la interfaz de usuario	Autenticación de múltiples factores para Inicios de sesión de la interfaz de usuario

En la página Verificación de identidad en Identidad, estas etiquetas se actualizaron:

Etiqueta original	Nueva etiqueta
Requerir verificación de identidad durante el registro de autenticación de dos factores (2FA) (casilla de verificación)	Requerir verificación de identidad durante el registro de autenticación de múltiples factores (MFA)
Gestionar autenticación de dos factores en API (en la sección Políticas de nivel de seguridad de sesión)	Gestionar autenticación de múltiples factores en API
Gestionar autenticación de dos factores en Interfaz de usuario (en la sección Políticas de nivel de seguridad de sesión)	Gestionar autenticación de múltiples factores en Interfaz de usuario

En la página Configuración de sesión en Seguridad, estas etiquetas se actualizaron:

Etiqueta original	Nueva etiqueta
Requerir verificación de identidad durante el registro de autenticación de dos factores (2FA) (casilla de verificación)	Requerir verificación de identidad durante el registro de autenticación de múltiples factores (MFA)
Autenticación de dos factores (opción en la sección Niveles de seguridad de sesión)	Autenticación de múltiples factores

También realizamos estas actualizaciones de etiqueta:

- En la página Políticas de seguridad de transición, la acción de autenticación de Dos factores se denomina ahora autenticación de Múltiples factores.
- En las páginas Verificación de identidad y Configuración de sesión, la casilla de verificación Permitir a los usuarios autenticarse con una llave de seguridad física (U2F) se denomina ahora Permitir a los usuarios verificar su identidad con una llave de seguridad física (U2F).
- En páginas de detalles de usuario en Configuración, y la página Detalles de usuario avanzados en el perfil de un usuario, la opción Registro de aplicación: Generador de contraseña simultánea se denomina ahora Registro de aplicación: Autenticador de contraseña simultánea.

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

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

EN ESTA SECCIÓN:

Obtener resultados de búsqueda para objetos con reciente capacidad de búsqueda
Puede buscar más objetos y campos en su organización.

Obtener mejores resultados de búsqueda para el campo Nombre en idiomas asiáticos
Busque el nombre de cualquier objeto en chino, japonés, coreano o tailandés y obtenga los resultados de búsqueda que está esperando. La búsqueda cambió el modo en que divide nombres en tokens. Ahora puede ingresar un nombre completo o parte de un nombre y obtener los registros correctos. Por ejemplo, busque un contacto por apellido, y la búsqueda encuentra el contacto que está buscando. Este nuevo método de crear tokens solo se aplica al campo nombre de un objeto, no a cualquier otro campo de texto.

Obtener resultados de búsqueda para objetos con reciente capacidad de búsqueda

Puede buscar más objetos y campos en su organización.

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

Ahora se pueden realizar búsquedas en los siguientes objetos:

Objeto	Dónde
Recomendación de visita de IA	Consumer Goods, Professional Edition, Unlimited Edition y Enterprise Edition en Lightning Experience
Solicitud de recomendación de visita de IA	Consumer Goods, Professional Edition, Unlimited Edition y Enterprise Edition en Lightning Experience
Garantía de activo	Field Service, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition en Salesforce Classic y Lightning Experience
Crisis	Employee 360, Enterprise Edition y Unlimited Edition en Lightning Experience (Requiere la licencia complementaria Command Center de lugar de trabajo)
Informe de gastos	Field Service, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition en Salesforce Classic y Lightning Experience
Entrada de reporte de gastos	Field Service, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition en Salesforce Classic y Lightning Experience
Tipo de método de pago del proveedor de pasarela	Commerce Cloud, Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition en Salesforce Classic y Lightning Experience

Objeto	Dónde
Unidad de organización interna	Employee 360, Enterprise Edition y Unlimited Edition en Lightning Experience (Requiere la licencia complementaria Command Center de lugar de trabajo)
Resultado de exploración de documentos OCR	Health Cloud, Enterprise Edition y Performance Edition y Unlimited Edition en Lightning Experience
Excepción de proceso	Commerce Cloud, Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition en Lightning Experience
Condiciones de garantía del producto	Field Service, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition en Salesforce Classic y Lightning Experience
Documento recibido	Health Cloud, Enterprise Edition y Performance Edition y Unlimited Edition en Lightning Experience
Solicitud de préstamo residencial	Financial Services Cloud, Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition en Lightning Experience

Obtener mejores resultados de búsqueda para el campo Nombre en idiomas asiáticos

Busque el nombre de cualquier objeto en chino, japonés, coreano o tailandés y obtenga los resultados de búsqueda que está esperando. La búsqueda cambió el modo en que divide nombres en tokens. Ahora puede ingresar un nombre completo o parte de un nombre y obtener los registros correctos. Por ejemplo, busque un contacto por apellido, y la búsqueda encuentra el contacto que está buscando. Este nuevo método de crear tokens solo se aplica al campo nombre de un objeto, no a cualquier otro campo de texto.

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

Por qué: Las palabras de idiomas asiáticos no tienen ningún espacio en blanco, de modo que el motor de búsqueda utiliza un método especial de fraccionamiento de nombres en tokens para obtener mejores resultados de búsqueda.

Salesforce Anywhere: Planificar y acelerar su negocio en tiempo real (Beta)

Salesforce Anywhere es la experiencia del futuro de CRM — haciendo que Salesforce sea en tiempo real. Obtenga alertas acerca de cambios en los datos de Salesforce que le importan. Actualice sus datos de Salesforce en unos toques con acciones sugeridas. Colabore en contexto con chat. Busque y visualice sus datos de Salesforce. Además, integre el chat y las alertas de Salesforce Anywhere en sus procesos de negocio con Lightning Flow y Process Builder.

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

Obtenga información acerca de las funciones más recientes en las Notas de versión de Salesforce Anywhere.

CONSULTE TAMBIÉN

Descripción general de Salesforce Anywhere

Integraciones entre nubes: Kits de soluciones, Guías de Customer 360

Explore la arquitectura entre nubes e identifique y resuelva problemas de casos de uso de negocio complejos.

EN ESTA SECCIÓN:

Presentación de Guías de Customer 360
Guías de Customer 360 reúnen activos para ejecutivos de c-suite, líderes de línea de negocio, arquitectos y desarrolladores para dirigirla transformación digital e implicar clientes.

Presentación de Guías de Customer 360

Guías de Customer 360 reúnen activos para ejecutivos de c-suite, líderes de línea de negocio, arquitectos y desarrolladores para dirigirla transformación digital e implicar clientes.

Por qué: Explore procesos de gestión de cambios relevantes,examine la arquitectura de Salesforce, asignar funciones de negocio a soluciones y resolver casos de uso de negocio críticos que cruzan nubes y productos. Cada guía contiene activos depurados desde Salesforce.

- Historias de cliente
- Playbooks
- Información de gestión de cambios
- Liderazgo intelectual
- Planos de industria
- Arquitecturas de referencia
- Arquitecturas de solución
- Escenarios de negocio
- Kits de soluciones

Cómo: Encuentre Guías de Customer 360 en https://trailhead.salesforce.com/guides.

EN ESTA SECCIÓN:

Transformar la experiencia del cliente
Entregue experiencias del cliente originales personalizadas que promueven el crecimiento de compradores exclusivos, aumente el tráfico de sitio y cree mayor demanda con la Guía de Customer 360 Transformar la experiencia del cliente.

Transformar la experiencia del cliente

Entregue experiencias del cliente originales personalizadas que promueven el crecimiento de compradores exclusivos, aumente el tráfico de sitio y cree mayor demanda con la Guía de Customer 360 Transformar la experiencia del cliente.

Por qué: Las compañías que se implican con clientes en el momento correcto tienen dificultades para estar al tanto de los competidores. Esta guía le ayuda a identificar objetivos para la transformación digital, evaluar sus necesidades de negocio, asignar sus objetivos y entregar soluciones.

Cómo: Acceda a la Guía completa Transformar la experiencia del cliente en https://tcxguide-salesforce.herokuapp.com/.

EN ESTA SECCIÓN:

Kit de soluciones Convertir carritos abandonados en ventas completadas

Conecte con compradores que agregan artículos sus carritos pero no finalizan pedidos. Envíe mensajes de comportamiento que les animan a volver y completar y comprar.

Kit de soluciones Canjear cupones

Ofrezca trayectorias de cliente dirigidas y aumente las decisiones de compra positivas. Aumente las compras completadas, personalice la experiencia y realice un seguimiento del uso de cupones.

Kit de soluciones Realizar pedidos en nombre un cliente

Realice pedidos en nombre de compradores que necesitan asistencia porque no pueden acceder a Internet o no pueden encontrar los productos que desean comprar.

Kit de soluciones Personalizar recomendaciones de marketing

Mantenga los compradores interesados en sus productos utilizando recomendaciones por email basándose en mercancía que sus clientes ya le compraron.

Kit de soluciones Mantener los clientes informados con email de transacciones

Informe los clientes sobre el estado de sus pedidos mediante email mientras reduce el volumen de llamadas a sus centros de servicio. Aumente las visitas a escaparates.

Kit de soluciones Ver historial de pedidos y cancelar pedidos

Mejore el servicio al cliente y permita a sus agentes cancelar pedidos. Personalice la experiencia conectando Commerce Cloud y Service Cloud.

Kit de soluciones Implicar clientes con comercio conversacional

Proporcione servicio al cliente más enriquecido y dirija ventas cuando implemente chat de agente en vivo o chatbots en Commerce Cloud. Cree fidelidad de marca, consulte el estado de pedidos y ofrezca asistencia adicional a los agentes de servicio.

Kit de soluciones Implementar identidad entre nubes sin problemas

Unifique datos de clientes con una sola identidad para cada cliente en sus sitios de comercio electrónico y sus comunidades. Active una sola identidad y proporcione al cliente la visibilidad en todo el catálogo de productos.

Kit de soluciones Explorar modelos de datos de implicación entre nubes

Mejore la lealtad de clientes estableciendo un perfil común para cada cliente en Marketing Cloud, Commerce Cloud y Sales Cloud, Service Cloud o Community Cloud. Determine el mejor sistema de registro para cada tipo de datos del cliente para sacar provecho de integraciones de nube sin ningún tipo de configuración.

Kit de soluciones Ejecutar campañas conversacionales para WhatsApp

Vincule clientes directamente desde mensajes de marketing a un chat de WhatsApp en vivo con su agente o chatbot para cualquier pregunta acerca de la promoción del producto.

Ejecutar campañas conversacionales para Kits de soluciones de SMS

Vincule clientes directamente desde mensajes de marketing a un chat SMS en vivo con su agente o chatbot para cualquier pregunta acerca de la promoción del producto.

Kit de soluciones Comunicar cambios de establecimiento

Crear confianza con sus clientes manteniéndolos al día de sus políticas de establecimiento, horarios y cualquier cambio en ubicaciones.

Kit de soluciones Programar una cita

Implemente procesos ampliables para permitir a los compradores programar citas para cumplir con preferencias de distanciamiento social preferidas de clientes o gestionadas de forma local.

Kit de soluciones Facilitar recogida en la acera

Prepárese para la llegada del cliente,realice pedidos en la acera y complete la realización sin iniciar sesión en múltiples sistemas.

Kit de soluciones Convertir carritos abandonados en ventas completadas

Conecte con compradores que agregan artículos sus carritos pero no finalizan pedidos. Envíe mensajes de comportamiento que les animan a volver y completar y comprar.

Quién: Negocios que desean integrar Commerce Cloud con Marketing Cloud para reducir el abandono de carrito.

Por qué: Simplifique la implementación obteniendo nuestras recomendaciones para productos, configuraciones y mejores prácticas específicos para resolver este problema.

Cómo: Consulte el kit de soluciones completo en Ayuda de Salesforce o descárguelo como un PDF. Este kit de soluciones es parte de la Guía de Customer 360 Transformar la experiencia del cliente.

Kit de soluciones Canjear cupones

Ofrezca trayectorias de cliente dirigidas y aumente las decisiones de compra positivas. Aumente las compras completadas, personalice la experiencia y realice un seguimiento del uso de cupones.

Quién: Negocios que desean integrar Commerce Cloud con Marketing Cloud para permitir a los usuarios canjear cupones.

Por qué: Simplifique la implementación obteniendo nuestras recomendaciones para productos, configuraciones y mejores prácticas específicos para resolver este problema.

Cómo: Consulte el kit de soluciones completo en Ayuda de Salesforce o descárguelo como un PDF. Este kit de soluciones es parte de la Guía de Customer 360 Transformar la experiencia del cliente.

Kit de soluciones Realizar pedidos en nombre un cliente

Realice pedidos en nombre de compradores que necesitan asistencia porque no pueden acceder a Internet o no pueden encontrar los productos que desean comprar.

Quién: Negocios que desean integrar Commerce Cloud con Service Cloud para ayudar los clientes a realizar pedidos.

Por qué: Simplifique la implementación obteniendo nuestras recomendaciones para productos, configuraciones y mejores prácticas específicos para resolver este problema.

Cómo: Consulte el kit de soluciones completo en Ayuda de Salesforce o descárguelo como un PDF. Este kit de soluciones es parte de la Guía de Customer 360 Transformar la experiencia del cliente.

Kit de soluciones Personalizar recomendaciones de marketing

Mantenga los compradores interesados en sus productos utilizando recomendaciones por email basándose en mercancía que sus clientes ya le compraron.

Quién: Negocios que desean integrar Marketing Cloud con Commerce Cloud para personalizar su marketing.

Por qué: Simplifique la implementación obteniendo nuestras recomendaciones para productos, configuraciones y mejores prácticas específicos para resolver este problema.

Cómo: Consulte el kit de soluciones completo en Ayuda de Salesforce o descárguelo como un PDF. Este kit de soluciones es parte de la Guía de Customer 360 Transformar la experiencia del cliente.

Kit de soluciones Mantener los clientes informados con email de transacciones

Informe los clientes sobre el estado de sus pedidos mediante email mientras reduce el volumen de llamadas a sus centros de servicio. Aumente las visitas a escaparates.

Quién: Negocios que desean integrar Marketing Cloud con Commerce Cloud para enviar email de transacciones a clientes.

Por qué: Simplifique la implementación obteniendo nuestras recomendaciones para productos, configuraciones y mejores prácticas específicos para resolver este problema.

Cómo: Consulte el kit de soluciones completo en Ayuda de Salesforce o descárguelo como un PDF. Este kit de soluciones es parte de la Guía de Customer 360 Transformar la experiencia del cliente.

Kit de soluciones Ver historial de pedidos y cancelar pedidos

Mejore el servicio al cliente y permita a sus agentes cancelar pedidos. Personalice la experiencia conectando Commerce Cloud y Service Cloud.

Quién: Negocios que desean integrar Service Cloud con Commerce Cloud para permitir a los agentes ver el historial de un pedido o cancelarlo.

Por qué: Simplifique la implementación obteniendo nuestras recomendaciones para productos, configuraciones y mejores prácticas específicos para resolver este problema.

Cómo: Consulte el kit de soluciones completo en Ayuda de Salesforce o descárguelo como un PDF. Este kit de soluciones es parte de la Guía de Customer 360 Transformar la experiencia del cliente.

Kit de soluciones Implicar clientes con comercio conversacional

Proporcione servicio al cliente más enriquecido y dirija ventas cuando implemente chat de agente en vivo o chatbots en Commerce Cloud. Cree fidelidad de marca, consulte el estado de pedidos y ofrezca asistencia adicional a los agentes de servicio.

Quién: Negocios que desean integrar Service Cloud con Commerce Cloud para implicar clientes en puntos clave de su experiencia de compra.

Por qué: Simplifique la implementación obteniendo nuestras recomendaciones para productos, configuraciones y mejores prácticas específicos para resolver este problema.

Cómo: Consulte el kit de soluciones completo en Ayuda de Salesforce o descárguelo como un PDF. Este kit de soluciones es parte de la Guía de Customer 360 Transformar la experiencia del cliente.

Kit de soluciones Implementar identidad entre nubes sin problemas

Unifique datos de clientes con una sola identidad para cada cliente en sus sitios de comercio electrónico y sus comunidades. Active una sola identidad y proporcione al cliente la visibilidad en todo el catálogo de productos.

Quién: Negocios que desean integrar Commerce Cloud, Community Cloud y Salesforce Identity para activar una sola identidad e iniciar sesión entre nubes.

Por qué: Simplifique la implementación obteniendo nuestras recomendaciones para productos, configuraciones y mejores prácticas específicos para resolver este problema.

Cómo: Consulte el kit de soluciones completo en Ayuda de Salesforce o descárguelo como un PDF. Este kit de soluciones es parte de la Guía de Customer 360 Transformar la experiencia del cliente.

Kit de soluciones Explorar modelos de datos de implicación entre nubes

Mejore la lealtad de clientes estableciendo un perfil común para cada cliente en Marketing Cloud, Commerce Cloud y Sales Cloud, Service Cloud o Community Cloud. Determine el mejor sistema de registro para cada tipo de datos del cliente para sacar provecho de integraciones de nube sin ningún tipo de configuración.

Quién: Negocios que desean integrar Commerce Cloud; Marketing Cloud; Sales Cloud, Service Cloud o Community Cloud; utilizando conectores y Gestor de datos de Customer 360 para optimizar las implementaciones entre nubes para alcanzar una vista de 360 grados de sus clientes.

Por qué: Simplifique la implementación obteniendo nuestras recomendaciones para productos, configuraciones y mejores prácticas específicos para resolver este problema.

Cómo: Consulte el kit de soluciones completo en Ayuda de Salesforce o descárguelo como un PDF. Este kit de soluciones es parte de la Guía de Customer 360 Transformar la experiencia del cliente.

Kit de soluciones Ejecutar campañas conversacionales para WhatsApp

Vincule clientes directamente desde mensajes de marketing a un chat de WhatsApp en vivo con su agente o chatbot para cualquier pregunta acerca de la promoción del producto.

Quién: Negocios que desean integrar Marketing Cloud, Sales Cloud y otros productos para incluir un vínculo de mensaje directo de WhatsApp como un pie de página en todos los mensajes SMS promocionales.

Por qué: Simplifique la implementación obteniendo nuestras recomendaciones para productos, configuraciones y mejores prácticas específicos para resolver este problema.

Cómo: Consulte el kit de soluciones completo en Ayuda de Salesforce o descárguelo como un PDF. Este kit de soluciones es parte de la Guía de Customer 360 Transformar la experiencia del cliente.

Ejecutar campañas conversacionales para Kits de soluciones de SMS

Vincule clientes directamente desde mensajes de marketing a un chat SMS en vivo con su agente o chatbot para cualquier pregunta acerca de la promoción del producto.

Quién: Negocios que desean integrar Marketing Cloud, Sales Cloud, Service Cloud u otros productos para incluir una solicitud de palabra clave como un pie de página en todos los mensajes SMS promocionales.

Por qué: Simplifique la implementación obteniendo nuestras recomendaciones para productos, configuraciones y mejores prácticas específicos para resolver este problema.

Cómo: Consulte el kit de soluciones completo en Ayuda de Salesforce o descárguelo como un PDF. Este kit de soluciones es parte de la Guía de Customer 360 Transformar la experiencia del cliente.

Kit de soluciones Comunicar cambios de establecimiento

Crear confianza con sus clientes manteniéndolos al día de sus políticas de establecimiento, horarios y cualquier cambio en ubicaciones.

Quién: Negocios que desean integrar Commerce Cloud con Marketing Cloud para reducir el abandono de carrito.

Por qué: Simplifique la implementación obteniendo nuestras recomendaciones para productos, configuraciones y mejores prácticas específicos para resolver este problema.

Cómo: Consulte el kit de soluciones completo en Ayuda de Salesforce. Este kit de soluciones es parte de la Guía de Customer 360 Transformar la experiencia del cliente.

Kit de soluciones Programar una cita

Implemente procesos ampliables para permitir a los compradores programar citas para cumplir con preferencias de distanciamiento social preferidas de clientes o gestionadas de forma local.

Quién: Negocios que desean integrar Commerce Cloud con Marketing Cloud para reducir el abandono de carrito.

Por qué: Simplifique la implementación obteniendo nuestras recomendaciones para productos, configuraciones y mejores prácticas específicos para resolver este problema.

Cómo: Consulte el kit de soluciones completo en Ayuda de Salesforce. Este kit de soluciones es parte de la Guía de Customer 360 Transformar la experiencia del cliente.

Kit de soluciones Facilitar recogida en la acera

Prepárese para la llegada del cliente,realice pedidos en la acera y complete la realización sin iniciar sesión en múltiples sistemas.

Quién: Negocios que desean integrar Commerce Cloud con Marketing Cloud para reducir el abandono de carrito.

Por qué: Simplifique la implementación obteniendo nuestras recomendaciones para productos, configuraciones y mejores prácticas específicos para resolver este problema.

Cómo: Consulte el kit de soluciones completo en Ayuda de Salesforce. Este kit de soluciones es parte de la Guía de Customer 360 Transformar la experiencia del cliente.

Participación de Lightning Experience: Directrices en aplicación y menú Ayuda

Agregue directrices en aplicación a más lugares en sus aplicaciones. Utilice colores de tema personalizados para destacar sus directrices en aplicación. Comparta fácilmente vínculos directos a directrices en aplicación. Además, muestre más recursos personalizados en el menú Ayuda. Los usuarios pueden buscar módulos de Trailhead justo en el menú Ayuda.

EN ESTA SECCIÓN:

Agregar directrices en aplicación a páginas Nueva, Modificar y Duplicar
Ayude los usuarios siempre que creen, modifiquen y dupliquen registros, incluyendo diálogos, con directrices en aplicación.

Agregar colores de tema personalizados a directrices en aplicación
Haga que sus directrices en aplicación estén en contraste o complementen la marca y el color de tema de su organización. Seleccione desde una paleta de colores basándose en el tema de su organización para ver cómo Salesforce hace que sus directrices en aplicación afloren.

Compartir un vínculo directo a directrices ne aplicación
Envíe a usuarios y colaboradores un vínculo directo a solicitudes y presentaciones. O bien, agregue la URL a su menú Ayuda para mejorar sus materiales de capacitación. La URL abre inmediatamente las directrices en aplicación a menos que las directrices estén inactivas o fuera del intervalo de fecha programado.

Buscar Trailhead desde el menú Ayuda
Revise resultados de búsqueda de Trailhead justo desde el menú Ayuda en la aplicación. Anteriormente, solo la documentación de productos estaba disponible para buscar en el menú Ayuda.

Agregar más recursos personalizados al menú Ayuda
Especifique hasta 30 recursos en su sección personalizada del menú Ayuda. Anteriormente, solo podía agregar hasta 15 recursos. Agregue vínculos a documentación de capacitación, incorpore recursos, videos o directrices en aplicación de modo que los usuarios tengan los recursos que necesitan en su espacio de trabajo.

Obtener información acerca de contenido en aplicación de Salesforce

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

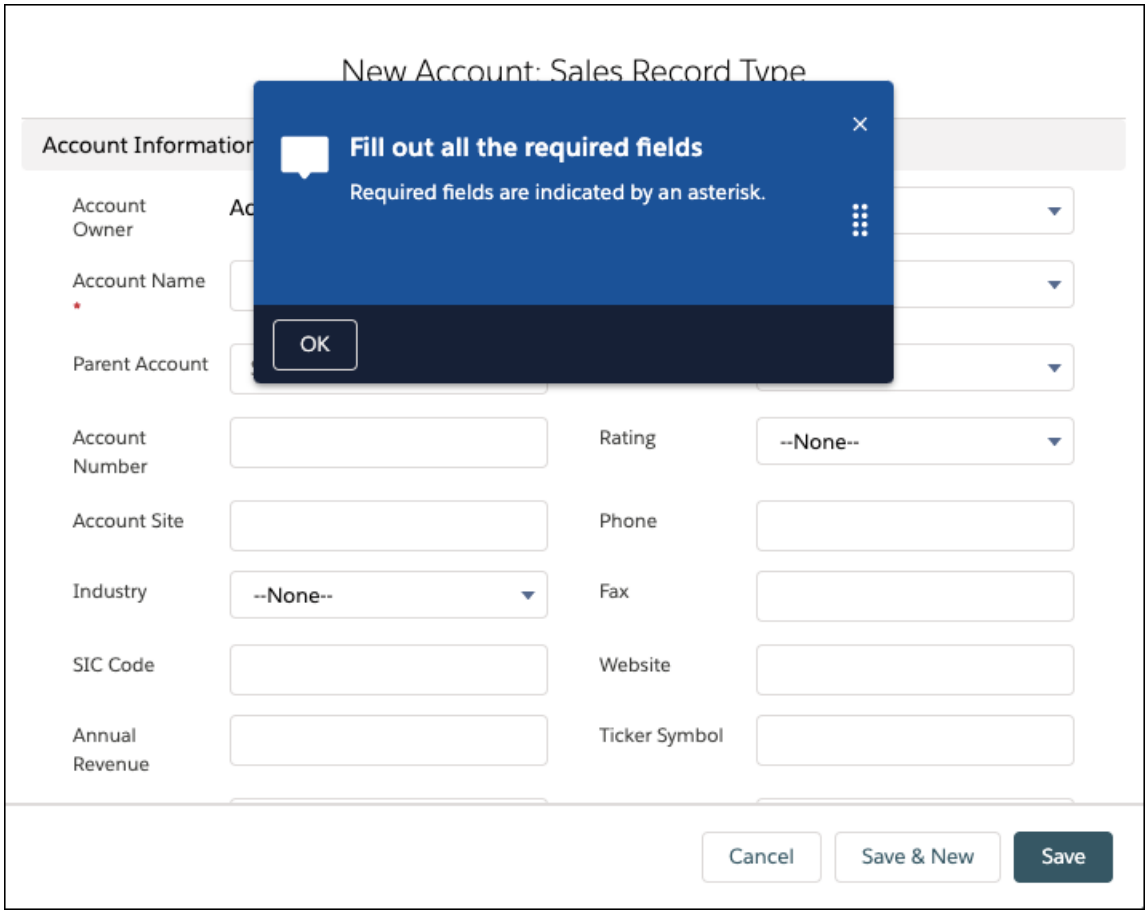
Agregar directrices en aplicación a páginas Nueva, Modificar y Duplicar

Ayude los usuarios siempre que creen, modifiquen y dupliquen registros, incluyendo diálogos, con directrices en aplicación.

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

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

Cómo: Agregue directrices en aplicación a un tipo de página de registro nueva, modificar o duplicar como haría con cualquier otra página.



No puede agregar más pasos a una página no de diálogo tras agregar un paso a un diálogo nueva, modificar o duplicar. Si una página de registro nueva o duplicar tiene múltiples tipos de registro, la presentación se muestra en la lista de selección para elegir un tipo de registro.

CONSULTE TAMBIÉN

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

AppExchange: Presentaciones de directrices en aplicación: Primeros pasos para usuarios de ventas

AppExchange: Tablero de directrices en aplicación: Solicitar implicación

AppExchange: Tablero de directrices en aplicación: Implicación de presentación

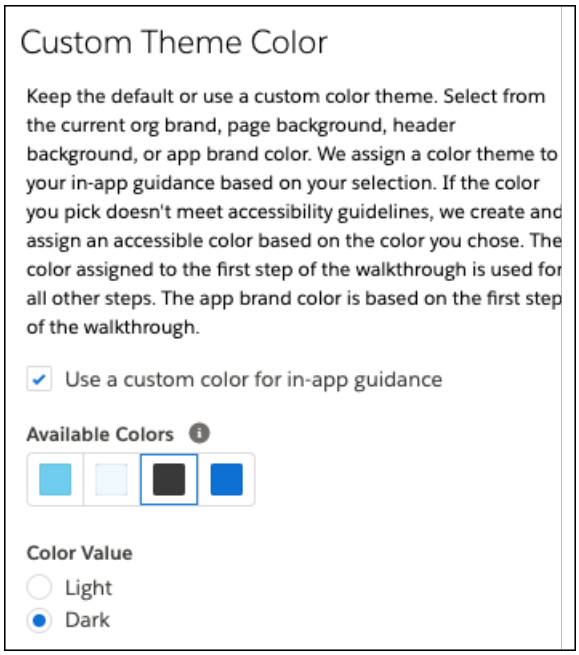
Agregar colores de tema personalizados a directrices en aplicación

Haga que sus directrices en aplicación estén en contraste o complementen la marca y el color de tema de su organización. Seleccione desde una paleta de colores basándose en el tema de su organización para ver cómo Salesforce hace que sus directrices en aplicación afloren.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. Este cambio no está disponible para el navegador de Internet Explorer 11.

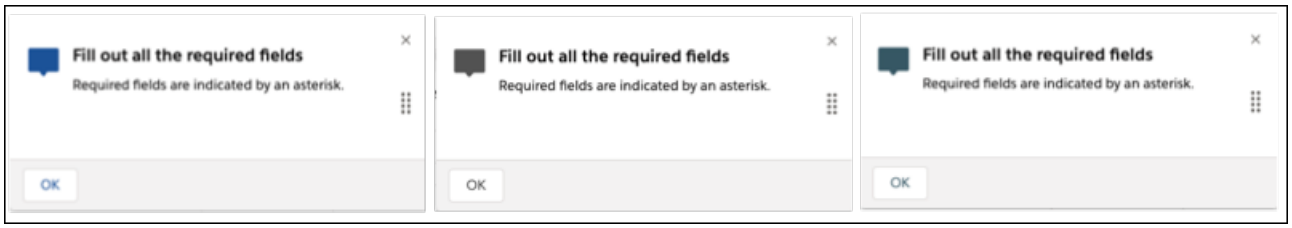
Para mostrar sus presentaciones personalizadas a usuarios, suscríbase a myTrailhead para obtener la licencia de conjunto de permisos Acceder a presentaciones y el conjunto de permisos Presentaciones. Asigne el permiso de usuario Ver presentaciones a usuarios que desea que puedan ver presentaciones. Haga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

Cómo: Cuando crea solicitudes y presentaciones en el Generador de directrices en aplicación, seleccione **Utilizar un color personalizado para directrices en aplicación**.



A continuación seleccione entre hasta cuatro colores, seleccionados desde la marca de organización actual de la organización, el fondo de página, el fondo de encabezado o el color de marca de aplicación. Salesforce garantiza que los colores sean accesibles oscureciendo

el color o aumentando la proporción de color de contraste. Si cambia los colores de tema en la página de configuración de Temas y marca o en el Generador de aplicaciones, los colores de tema de directrices en aplicación también se actualizan.



También puede cambiar a un valor de color oscuro para cada color.



CONSULTE TAMBIÉN

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

AppExchange: Presentaciones de directrices en aplicación: Primeros pasos para usuarios de ventas

AppExchange: Tablero de directrices en aplicación: Solicitar implicación

AppExchange: Tablero de directrices en aplicación: Implicación de presentación

Compartir un vínculo directo a directrices ne aplicación

Envíe a usuarios y colaboradores un vínculo directo a solicitudes y presentaciones. O bien, agregue la URL a su menú Ayuda para mejorar sus materiales de capacitación. La URL abre inmediatamente las directrices en aplicación a menos que las directrices estén inactivas o fuera del intervalo de fecha programado.

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

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

Cómo: Existen dos formas de copiar la URL que se puede compartir en su portapapeles para pegar. Haga clic en Copiar URL desde el:

- Menú de acción a nivel de fila en la página Configuración de directrices en aplicación.
- Configuración desde el Generador de directrices en aplicación en el diálogo Detalles. Modifique las directrices en aplicación para ver el icono de engranaje Configuración.

Si cambia el nombre de API de las directrices en aplicación, la URL cambia.

Si la solicitud o la presentación está en un tipo de página de registro, la URL especifica ese registro exacto, no cualquier tipo de registro. Por ejemplo, la URL se abre en el registro de cuenta Acme, no cualquier registro de cuenta. Pero, si el usuario no tiene acceso al registro, las directrices en aplicación se abren en el mismo registro de objeto que aquel al que el usuario tiene acceso.

CONSULTE TAMBIÉN

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

AppExchange: Presentaciones de directrices en aplicación: Primeros pasos para usuarios de ventas

AppExchange: Tablero de directrices en aplicación: Solicitar implicación

AppExchange: Tablero de directrices en aplicación: Implicación de presentación

Buscar Trailhead desde el menú Ayuda

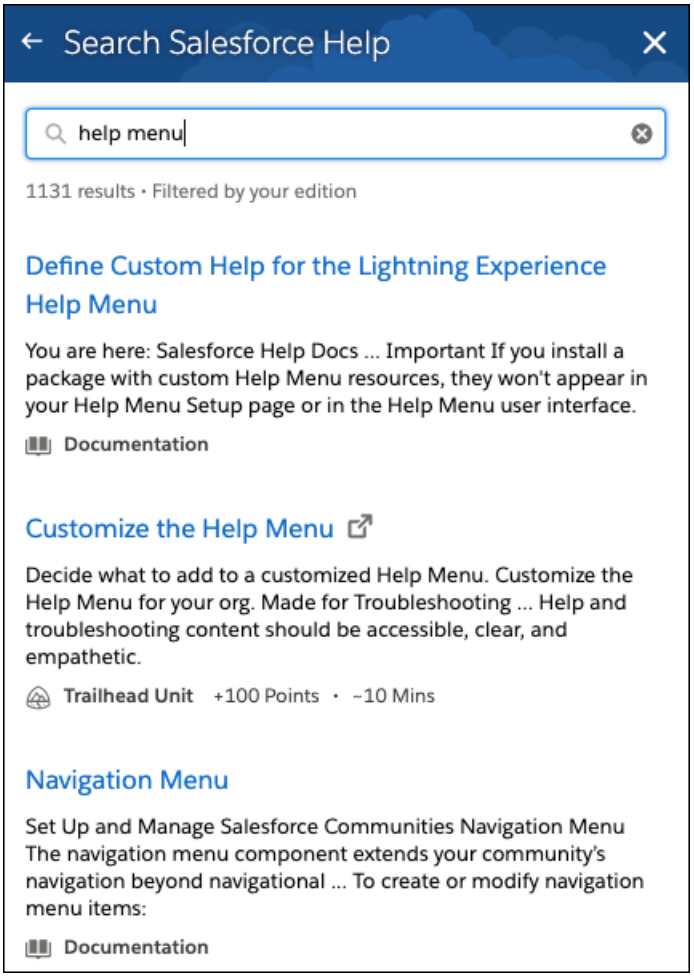
Revise resultados de búsqueda de Trailhead justo desde el menú Ayuda en la aplicación. Anteriormente, solo la documentación de productos estaba disponible para buscar en el menú Ayuda.

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

Cómo: Haga clic en **Buscar en la Ayuda de Salesforce** e ingrese un término de búsqueda.



Ingrese un término de búsqueda para ver tanto resultados de búsqueda de Trailhead como documentación.



Cuando abre un vínculo de Trailhead en los resultados de búsqueda, se abre una nueva ficha del navegador.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Definir ayuda personalizada para el menú Ayuda de Lightning Experience (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Agregar más recursos personalizados al menú Ayuda

Especifique hasta 30 recursos en su sección personalizada del menú Ayuda. Anteriormente, solo podía agregar hasta 15 recursos. Agregue vínculos a documentación de capacitación, incorpore recursos, videos o directrices en aplicación de modo que los usuarios tengan los recursos que necesitan en su espacio de trabajo.

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

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Definir ayuda personalizada para el menú Ayuda de Lightning Experience (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Obtener información acerca de contenido en aplicación de Salesforce

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

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

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

En la versión Winter '21, Salesforce agregó las siguientes solicitudes.

- Una serie de solicitudes flotantes que permite a los administradores obtener información acerca del Asistente de autenticación de múltiples factores, luego los guía para completar pasos clave en el recorrido de adopción de MFA.
- Una solicitud anclada para animar los administradores a utilizar Formularios dinámicos y resalta la función de localización.
- Una solicitud anclada para resaltar las ventajas de la planificación de territorios en Salesforce Maps, y luego su integración con Gestión de territorio de compañía.
- Dos cuadros emergentes de función para resaltar filtros de estado de destino utilizados para organizar elementos de cola de trabajo.
- Un cuadro emergente de función para capacitar los usuarios acerca de la función cuando Búsqueda de Einstein está activada por el administrador.

Puede desactivar el contenido en aplicación creado por Salesforce desde la página Configuración de directrices en aplicación. Las solicitudes de MFA están controladas por la casilla de verificación Desactivar solicitudes de administrador de MFA en la página Interfaz de usuario.

CONSULTE TAMBIÉN

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

Encuestas de Salesforce: Experiencia de participante mejorada, Plantillas de encuesta y mucho más

Mejore la experiencia de participantes utilizando campos de combinación en mensajes de email de invitación de encuesta. Utilice variables para decidir qué páginas ven sus participantes basándose en datos de su organización de Salesforce. Los participantes ahora pueden leer y responder a encuestas en idiomas de derecha a izquierda. Los participantes que anulan la suscripción a email no reciben invitaciones de encuesta por email. Como un diseñador de encuestas, ahora puede crear encuestas de plantillas. Cuando copia una encuesta traducida, las traducciones se transmiten a la nueva encuesta. Reordene fácilmente preguntas en una página de encuesta.

EN ESTA SECCIÓN:

Mostrar páginas de encuestas basándose en sus datos

Permita que los datos en su organización de Salesforce determinar qué página de encuesta ven los participantes después. Utilice variables para definir condiciones en su lógica de diversificación de página. Utilice variables de campo de combinación de registros asociados y variables de campo de combinación de registros de participantes para definir condiciones a nivel de campo. Utilice variables de organización para definir condiciones basándose en información de su organización. Utilice variables personalizadas para definir condiciones basándose en valores que define.

Personalizar preguntas de encuesta en email

Proporcione a sus participantes una experiencia VIP personalizando preguntas de encuesta integradas en un email de invitación.

Invitaciones de encuesta de email para 300 participantes

Puede enviar invitaciones de encuesta por email a hasta 300 participantes utilizando un nuevo recurso de API de REST de Connect. La API de REST de Connect también le permite asociar registros de objeto compatibles SurveySubject a invitaciones de encuesta.

Proporcionar a sus colegas una ventaja inicial con encuestas de plantilla

Los creadores de encuesta pueden ahora apoyarse mutuamente. Cree encuestas de plantilla y compártalas automáticamente con usuarios en su organización de Salesforce. Basándose en su acceso a nivel de registro de encuesta, los usuarios pueden ver o copiar la plantilla. Las encuestas de plantilla no están protegidas por propiedad intelectual, de modo que puede distribuirlas en otras organizaciones, socios y clientes.

Mover preguntas por una página

Reordene preguntas en una página de encuesta con el clic de un botón.

Mantener traducciones desde una encuesta copiada

Ahorre tiempo y esfuerzo a su traductor Cuando copia una encuesta, las traducciones desde la encuesta copiada se realizan automáticamente en la nueva encuesta.

Mejorar la experiencia de los participantes al responder en idiomas de derecha a izquierda

Conecte con sus participantes globales mejor con compatibilidad de idiomas de derecha a izquierda mejorada. La encuesta se lee de derecha a izquierda cuando un participante elige responder en un idioma de derecha a izquierda.

Respetar preferencias de anulación de suscripción a email

Respete las preferencias de sus participantes para no recibir mensajes de email. Los contactos y prospectos que anulan la suscripción para la recepción de email no reciben mensajes de email de invitaciones de encuesta. La anulación de suscripción de email se aplica a invitaciones de encuesta enviadas por email desde el Generador de encuestas o que utilizan procesos automatizados.

Considerar límites de email de su organización

Los mensajes de email de invitación de encuesta enviados a participantes fuera de su organización de Salesforce ahora cuentan en el total diario de mensajes de email enviados desde su organización. Al enviar invitaciones de encuestas por email, tenga en cuenta el límite de email diario de su organización. Haga contacto con su ejecutivo de cuenta de Salesforce para ampliar el límite de email de su organización.

El aspecto de pregunta de selección única cambió

Cuando los participantes de encuestas responden a o los administradores realizan un avista previa de una pregunta de Selección única, ahora hacen clic en una opción de respuesta para seleccionarla. Anteriormente, utilizaban botones de opción.

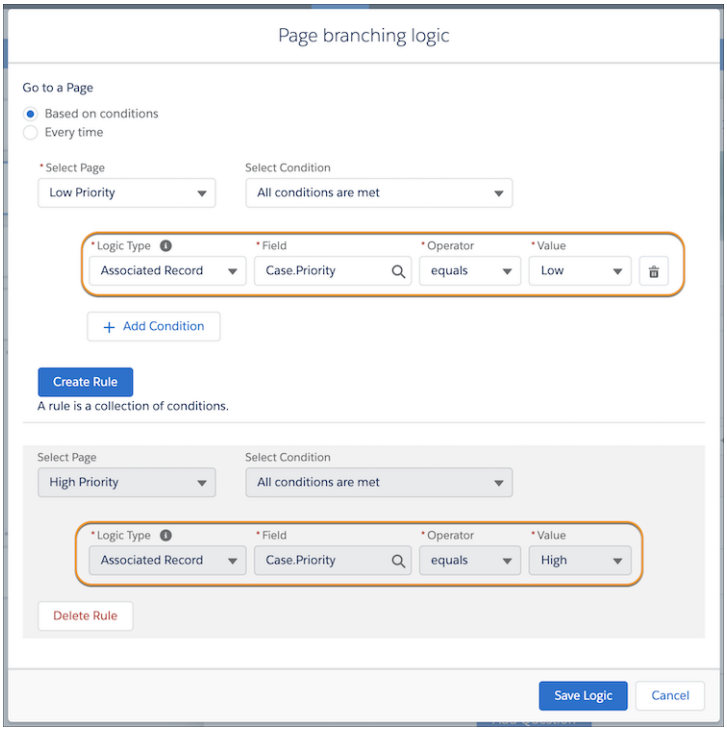
Mostrar páginas de encuestas basándose en sus datos

Permita que los datos en su organización de Salesforce determinar qué página de encuesta ven los participantes después. Utilice variables para definir condiciones en su lógica de diversificación de página. Utilice variables de campo de combinación de registros asociados y variables de campo de combinación de registros de participantes para definir condiciones a nivel de campo. Utilice variables de organización para definir condiciones basándose en información de su organización. Utilice variables personalizadas para definir condiciones basándose en valores que define.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Performance Edition, Enterprise Edition, Developer Edition y Unlimited Edition donde Encuestas de Salesforce está activada.

Quién: Para crear lógica de diversificación de página basándose en valores de campo, los usuarios necesitan el permiso Funciones avanzadas de encuestas de Salesforce, disponible con la licencia Salesforce Feedback Management.

Cómo: Abra una encuesta, haga clic en **Configuración avanzada**, y seleccione **Variables de campo de combinación**. Seleccione el objeto asociado y el objeto de participante. Defina una o más variables de organización, y sus variables personalizadas. Haga clic en **Volver a Generador**. Haga clic en  en la página para la que desea crear la lógica de diversificación de página. Seleccione un tipo de lógica, y luego seleccione un campo de combinación o una variable. Proporcione el valor ante el que validar la lógica.



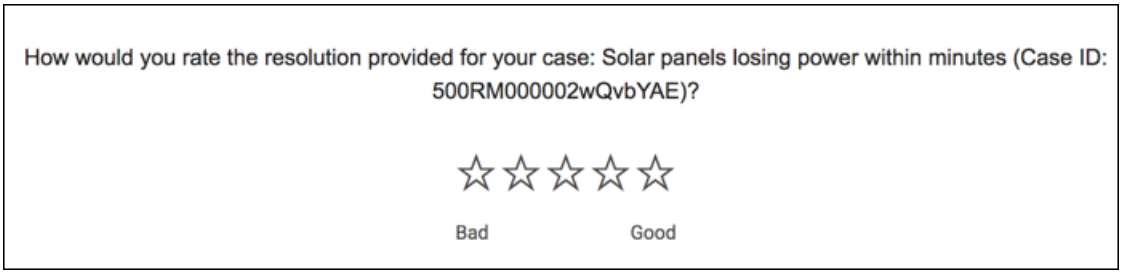
Personalizar preguntas de encuesta en email

Proporcione a sus participantes una experiencia VIP personalizando preguntas de encuesta integradas en un email de invitación.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Performance Edition, Enterprise Edition, Developer Edition y Unlimited Edition donde Encuestas de Salesforce está activada.

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

Cómo: Cuando envía una pregunta de encuesta por email utilizando un proceso automatizado como Configuración de asistencia o Process Builder, los campos de combinación en la pregunta se resuelven en el email.



Invitaciones de encuesta de email para 300 participantes

Puede enviar invitaciones de encuesta por email a hasta 300 participantes utilizando un nuevo recurso de API de REST de Connect. La API de REST de Connect también le permite asociar registros de objeto compatibles SurveySubject a invitaciones de encuesta.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Performance Edition, Enterprise Edition, Developer Edition y Unlimited Edition donde Encuestas de Salesforce está activada.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de la API de REST de Connect: Recurso de mensajes de email de invitación de encuestas de Salesforce (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

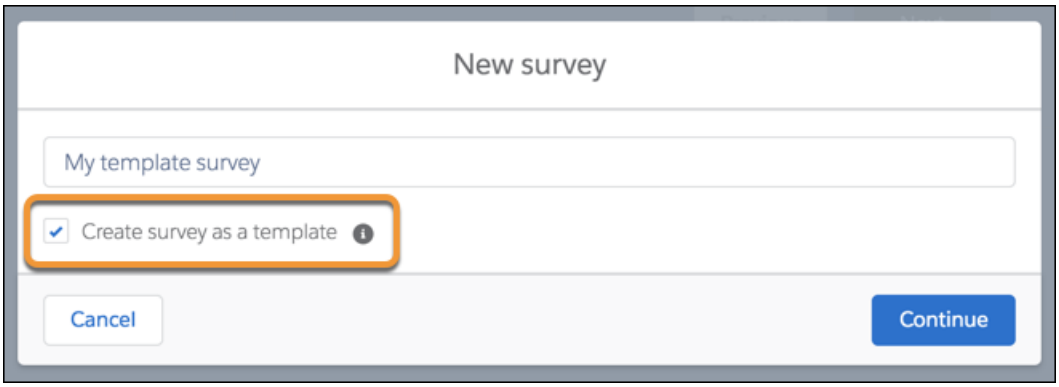
Guía del desarrollador de Apex: Clase de encuesta (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Proporcionar a sus colegas una ventaja inicial con encuestas de plantilla

Los creadores de encuesta pueden ahora apoyarse mutuamente. Cree encuestas de plantilla y compártalas automáticamente con usuarios en su organización de Salesforce. Basándose en su acceso a nivel de registro de encuesta, los usuarios pueden ver o copiar la plantilla. Las encuestas de plantilla no están protegidas por propiedad intelectual, de modo que puede distribuirlas en otras organizaciones, socios y clientes.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Performance Edition, Enterprise Edition, Developer Edition y Unlimited Edition donde Encuestas de Salesforce está activada.

Cómo: En la vista de lista Encuestas, haga clic en **Nuevo**. En el modal Nueva encuesta, seleccione **Crear encuesta como una plantilla**. También puede crear una encuesta de plantilla al copiar una encuesta existente. Para ver si una encuesta es una plantilla busque la palabra Plantilla en el Generador de encuestas.



Mover preguntas por una página

Reordene preguntas en una página de encuesta con el clic de un botón.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Performance Edition, Enterprise Edition, Developer Edition y Unlimited Edition donde Encuestas de Salesforce está activada.

Cómo: Utilice la flechas hacia arriba y hacia abajo por encima del editor de texto enriquecido de una pregunta para mover la pregunta antes o después de otra pregunta.



Mantener traducciones desde una encuesta copiada

Ahorre tiempo y esfuerzo a su traductor Cuando copia una encuesta, las traducciones desde la encuesta copiada se realizan automáticamente en la nueva encuesta.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Performance Edition, Enterprise Edition, Developer Edition y Unlimited Edition donde Encuestas de Salesforce está activada.

Mejorar la experiencia de los participantes al responder en idiomas de derecha a izquierda

Conecte con sus participantes globales mejor con compatibilidad de idiomas de derecha a izquierda mejorada. La encuesta se lee de derecha a izquierda cuando un participante elige responder en un idioma de derecha a izquierda.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Performance Edition, Enterprise Edition, Developer Edition y Unlimited Edition donde Encuestas de Salesforce está activada.

Respetar preferencias de anulación de suscripción a email

Respete las preferencias de sus participantes para no recibir mensajes de email. Los contactos y prospectos que anulan la suscripción para la recepción de email no reciben mensajes de email de invitaciones de encuesta. La anulación de suscripción de email se aplica a invitaciones de encuesta enviadas por email desde el Generador de encuestas o que utilizan procesos automatizados.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Performance Edition, Enterprise Edition, Developer Edition y Unlimited Edition donde Encuestas de Salesforce está activada.

Cómo: Si registros de contacto o prospecto tienen el campo Anulación de suscripción a email seleccionado, los Id. de email asociados con esos registros no reciben mensajes de email de invitaciones de encuesta.

Considerar límites de email de su organización

Los mensajes de email de invitación de encuesta enviados a participantes fuera de su organización de Salesforce ahora cuentan en el total diario de mensajes de email enviados desde su organización. Al enviar invitaciones de encuestas por email, tenga en cuenta el límite de email diario de su organización. Haga contacto con su ejecutivo de cuenta de Salesforce para ampliar el límite de email de su organización.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Performance Edition, Enterprise Edition, Developer Edition y Unlimited Edition donde Encuestas de Salesforce está activada.

CONSULTE TAMBIÉN

Artículo de Salesforce Knowledge: Aumentar su límite de email masivo diario (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Artículo de Salesforce Knowledge: Aumentar el límite de mensajes de email único diario para su organización(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

El aspecto de pregunta de selección única cambió

Cuando los participantes de encuestas responden a o los administradores realizan un avista previa de una pregunta de Selección única, ahora hacen clic en una opción de respuesta para seleccionarla. Anteriormente, utilizaban botones de opción.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Performance Edition, Enterprise Edition, Developer Edition y Unlimited Edition donde Encuestas de Salesforce está activada.

Lightning Scheduler: Interacción directa y controlada con calendarios externos, Flujos incrustados, Mayor flexibilidad de programación y mucho más

Utilice los recursos de desarrollador para los que redactar citas de forma directa y segura, y de los que leer eventos, calendarios externos. Programe citas de una forma completamente nueva incrustando flujos de Lightning Scheduler en páginas de registro. Además, disfrute de mayor flexibilidad de programación asociando políticas de programación personalizadas con flujos de Lightning Scheduler con la nueva variable SchedulingPolicyName.

EN ESTA SECCIÓN:

Redactar citas de Lightning Scheduler directamente en calendarios externos

Agregamos una configuración y recursos para ayudarle a redactar citas de Lightning Scheduler directamente en calendario externos. Cuando activa la nueva configuración Publicar citas como eventos de plataforma, Lightning Scheduler desencadena eventos de plataforma para citas nuevas, modificadas o eliminadas. Puede capturar y redactar esos eventos en calendarios externos utilizando API.

Consultar disponibilidad de recursos directamente desde calendarios externos

Ahora puede consultar eventos de calendario externo para disponibilidad de recursos de servicio sin sincronizar con el calendario de Salesforce. Redacte una clase de Apex implementando la interfaz proporcionada para consultar eventos de calendario externo para plazos y recursos de servicio solicitados y devolver los espacios de tiempo no disponibles. Lightning Scheduler excluye esos espacios de tiempo al mostrar la lista de espacios de tiempo disponibles para esos recursos de servicio.

Programar citas de una forma completamente nueva

Ahora puede incrustar flujos de Lightning Scheduler en páginas de registro. Los usuarios pueden programar, modificar o cancelar citas sin iniciar el flujo en una ventana separada en la página de registro, lo que bloquea el acceso a detalles en la página.

Utilizar políticas de programación con flujos de Lightning Scheduler

Disfrute de mayor flexibilidad de programación asociando una o más políticas de programación personalizadas con flujos de Lightning Scheduler. Por ejemplo, puede crear dos políticas de programación con diferentes intervalos de hora de inicio de cita. A continuación, personalice su flujo para invocar una u otra política de programación dependiendo del tipo de trabajo que los usuarios seleccionan al programar una cita.

Ejecutar flujos de Lightning Scheduler sin preocuparse por permisos de usuario

Ahora puede establecer flujos de Lightning Scheduler para ejecutarse en contexto del sistema. Normalmente, el modo en que se inicia un flujo determina si el flujo se ejecuta en el contexto del usuario o el sistema. Ahora puede omitir los permisos del usuario que ejecuta estableciendo su flujo para ejecutarse en contexto de sistema con colaboración. El flujo aún respeta ajustes predeterminados de toda la organización, jerarquías de funciones, reglas de colaboración, colaboración manual, equipos y territorios, pero ignora permisos de objeto, acceso a nivel de campo u otros permisos del usuario que ejecuta.

Gestionar flujo de clientes

Con Gestión de colas, permita a los clientes unirse a una lista de espera digital y escríbales cuando llegue su turno.

Otros cambios en Lightning Scheduler

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

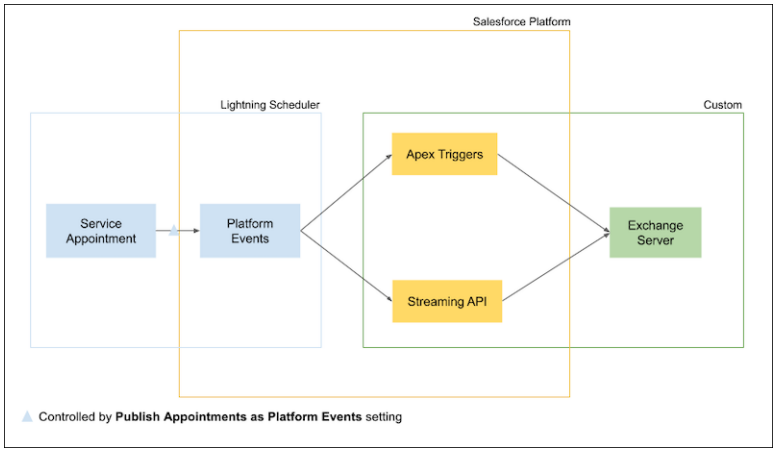
Redactar citas de Lightning Scheduler directamente en calendarios externos

Agregamos una configuración y recursos para ayudarle a redactar citas de Lightning Scheduler directamente en calendario externos. Cuando activa la nueva configuración Publicar citas como eventos de plataforma, Lightning Scheduler desencadena eventos de plataforma para citas nuevas, modificadas o eliminadas. Puede capturar y redactar esos eventos en calendarios externos utilizando API.

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

Por qué: Este método es una alternativa aludo de herramientas de sincronización de calendario, que le permite sincronizar los calendarios de Salesforce de sus recursos de servicio con calendario externos, Una de las ventajas del uso de este método es que puede ejercer un mayor control sobre el proceso al completo.

Cómo: Active la configuración Publicar citas como eventos de plataforma y suscríbase en el nuevo evento de plataforma AppointmentSchedulingEvent para recibir notificaciones de eventos cuando los usuarios crean, modifican o eliminan citas. Utilice una API para redactar los eventos de plataforma directamente en un calendario externo. Por ejemplo, utilice API de REST de Microsoft Graph para publicar los eventos en Microsoft® Outlook®.



CONSULTE TAMBIÉN

Notas de versión de Salesforce: Eventos de plataforma estándar nuevos y modificados

Guía del desarrollador de eventos de plataforma: AppointmentSchedulingEvent (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

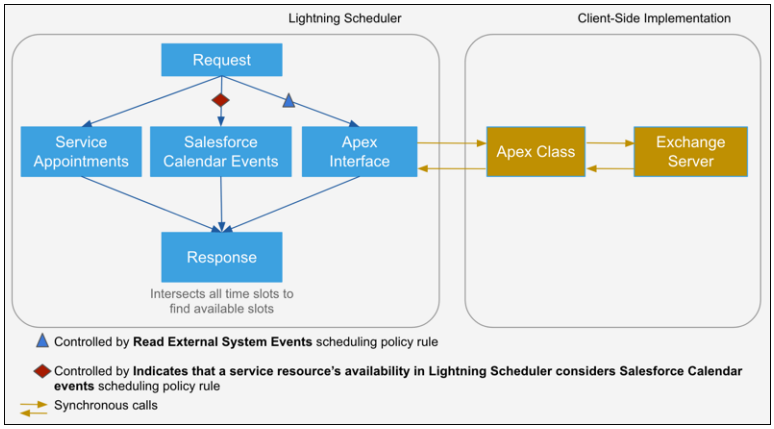
Consultar disponibilidad de recursos directamente desde calendarios externos

Ahora puede consultar eventos de calendario externo para disponibilidad de recursos de servicio sin sincronizar con el calendario de Salesforce. Redacte una clase de Apex implementando la interfaz proporcionada para consultar eventos de calendario externo para plazos y recursos de servicio solicitados y devolver los espacios de tiempo no disponibles. Lightning Scheduler excluye esos espacios de tiempo al mostrar la lista de espacios de tiempo disponibles para esos recursos de servicio.

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

Por qué: Este método centrado en el desarrollo es una alternativa al uso de herramientas de sincronización de calendario, que le permite sincronizar los calendarios de Salesforce de sus recursos de servicio con calendarios externos. Una de las ventajas del uso de este método es que puede ejercer un mayor control sobre el proceso al completo.

Cómo: Utilice la interfaz de Apex LxScheduler.ServiceResourceScheduleHandler para redactar una clase de Apex personalizada para leer eventos de calendario externo. A continuación, asocie la clase de Apex con flujos de Lightning Scheduler o llamadas de API a través de la regla de política de programación Leer eventos de sistema externo.



CONSULTE TAMBIÉN

Notas de versión de Salesforce: Espacio de nombres LxScheduler

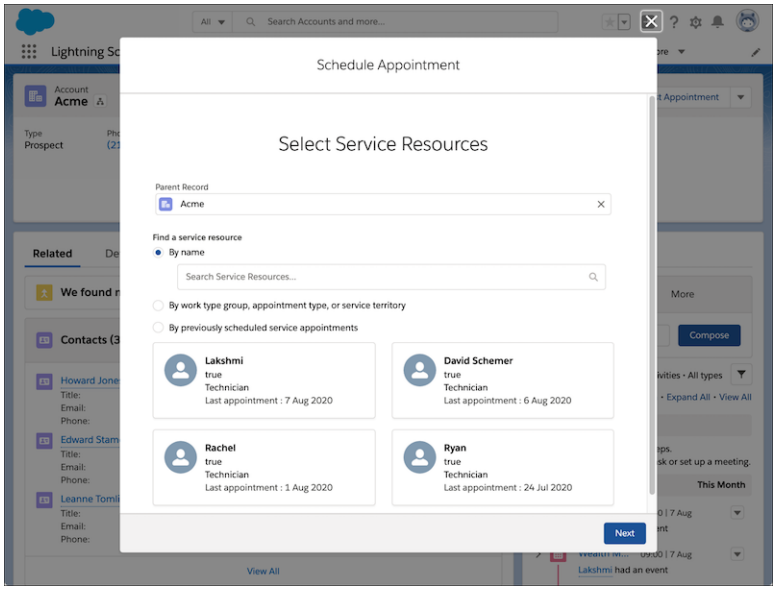
Guía del desarrollador de Apex: Espacio de nombres LxScheduler (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Programar citas de una forma completamente nueva

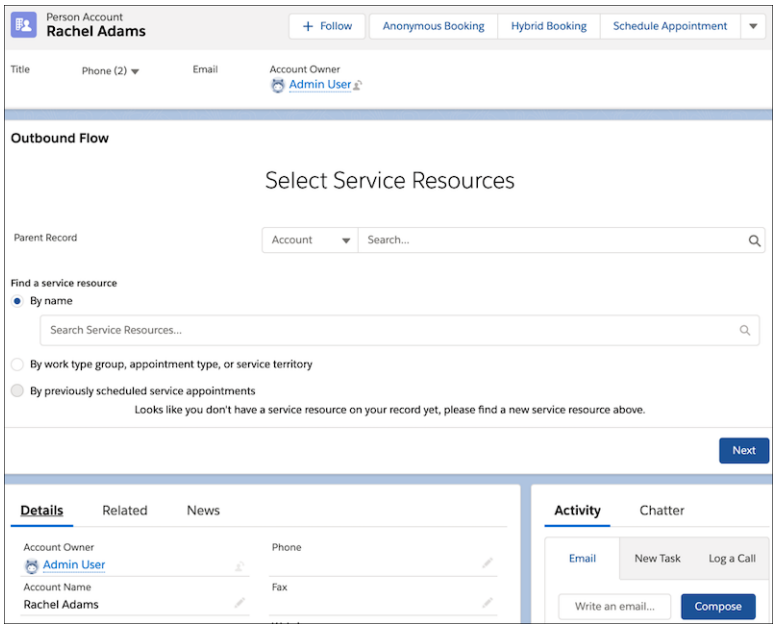
Ahora puede incrustar flujos de Lightning Scheduler en páginas de registro. Los usuarios pueden programar, modificar o cancelar citas sin iniciar el flujo en una ventana separada en la página de registro, lo que bloquea el acceso a detalles en la página.

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

Por qué: Cuando un usuario inicia un flujo de Lightning Scheduler utilizando una acción rápida, el flujo se abre en una ventana separada, bloqueando el acceso a la página subyacente.



Sin embargo, cuando incrusta el flujo en una página de registro, no bloquea la vista del usuario de la página.



Cómo: Modifique una página de cuenta, cuenta personal, oportunidad o prospecto. Arrastre el componente Flujo en la página, y luego seleccione el flujo de Lightning Scheduler que desea agregar a la página.

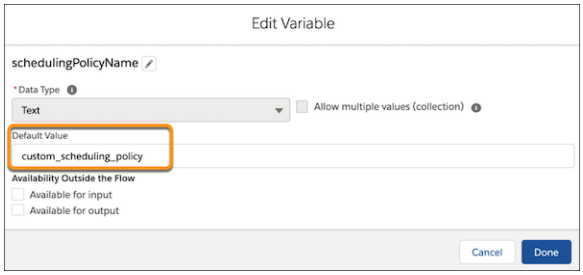
Utilizar políticas de programación con flujos de Lightning Scheduler

Disfrute de mayor flexibilidad de programación asociando una o más políticas de programación personalizadas con flujos de Lightning Scheduler. Por ejemplo, puede crear dos políticas de programación con diferentes intervalos de hora de inicio de cita. A continuación, personalice su flujo para invocar una u otra política de programación dependiendo del tipo de trabajo que los usuarios seleccionan al programar una cita.

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

Por qué: Anteriormente, todos los flujos de Lightning Scheduler utilizaban la Política de programación de citas predeterminada proporcionada. Puede utilizar políticas de programación personalizadas solo con llamadas de API de Lightning Scheduler.

Cómo: Modifique su flujo de Lightning Scheduler. En Flow Builder, en la ficha Gestor, modifique la variable SchedulingPolicyName y establezca su valor predeterminado como el nombre del desarrollador de su política de programación personalizada.



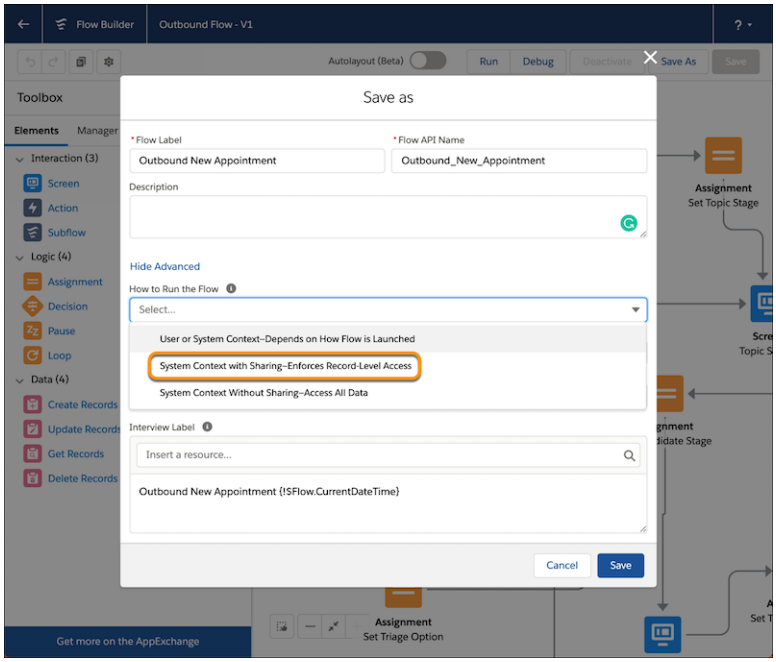
Para asignar diferentes políticas de programación a la variable SchedulingPolicyName en el tiempo de ejecución, agregue un elemento de decisión a su flujo y asígnelo a múltiples elementos de asignación.

Ejecutar flujos de Lightning Scheduler sin preocuparse por permisos de usuario

Ahora puede establecer flujos de Lightning Scheduler para ejecutarse en contexto del sistema. Normalmente, el modo en que se inicia un flujo determina si el flujo se ejecuta en el contexto del usuario o el sistema. Ahora puede omitir los permisos del usuario que ejecuta estableciendo su flujo para ejecutarse en contexto de sistema con colaboración. El flujo aún respeta ajustes predeterminados de toda la organización, jerarquías de funciones, reglas de colaboración, colaboración manual, equipos y territorios, pero ignora permisos de objeto, acceso a nivel de campo u otros permisos del usuario que ejecuta.

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

Cómo: Cuando guarde un flujo, haga clic en **Mostrar avanzado**. Para Cómo ejecutar el flujo, seleccione *Contexto de sistema con acceso a nivel de registro que aplica colaboración*.



Para seleccionar esta opción para una versión de flujo existente, utilice el icono de configuración.

Gestionar flujo de clientes

Con Gestión de colas, permita a los clientes unirse a una lista de espera digital y escríbales cuando llegue su turno.

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

Cómo: Para utilizar Gestión de colas, asigne el conjunto de permisos Gestor de instalaciones o Gestor de colas a usuarios.

CONSULTE TAMBIÉN

Notas de la versión de Work.com

Otros cambios en Lightning Scheduler

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

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

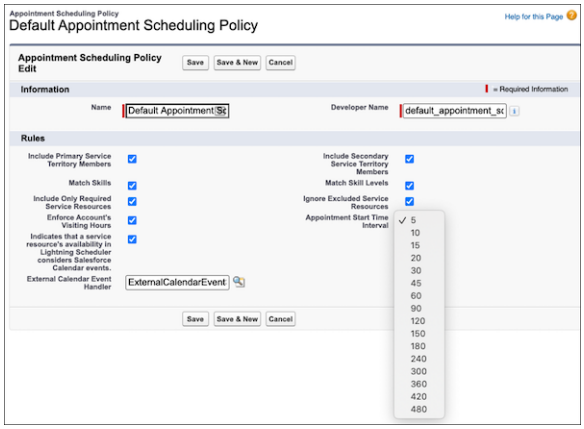
Por qué: Mejoramos la experiencia de programación de citas para los usuarios.

Permitir a los usuarios programar citas durante sus desplazamientos

El flujo Nueva cita de invitado entrante es ahora compatible en dispositivos móviles.

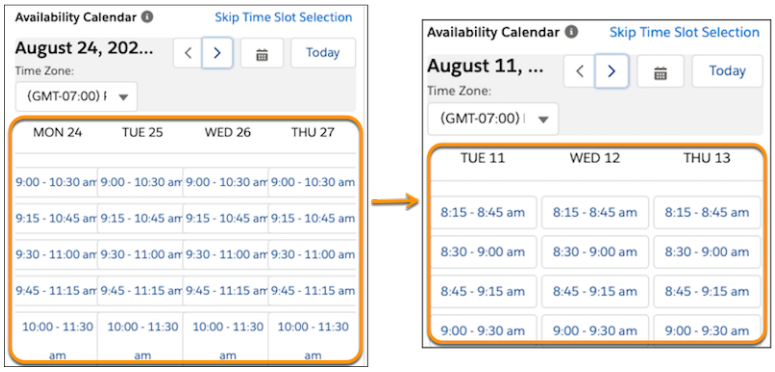
Definir espacios de tiempo de citas de más de una hora

La regla de política de programación Intervalo de hora de inicio de citas tiene nuevos valores que le permiten definir espacios de tiempo que no se solapan de más de 60 minutos. Anteriormente, podía definir espacios de tiempo que no se solapan únicamente de hasta 60 minutos.



Proporcionar mejor experiencia de usuario con una página de espacio de tiempo con capacidad de respuesta

El número de días mostrado en la página de selección de espacios de tiempo varía dependiendo del tamaño de la pantalla. Esta mejora evita la necesidad de una barra de desplazamiento horizontal o columnas de espacio d tiempo superpuestas.



Prepararse para cambios de Microsoft Edge en comportamiento de cookie de SameSite que puede dividir integraciones de Salesforce

Microsoft Edge está cambiando el comportamiento de dominio cruzado predeterminado (`SameSite`) de cookies. Los cambios de SameSite están sucediendo en el proyecto Chromium, en que ser basa Microsoft Edge. Este cambio mejora la seguridad y la privacidad, pero requiere que los clientes y socios probar integraciones de Salesforce personalizadas que se basan en cookies. Respaldamos los esfuerzos continuos para mejorar la privacidad y la seguridad en la web. Actualizamos el atributo `SameSite` en cookies establecidas por Salesforce. Los arreglos están en Winter '21 y se aplican a Microsoft Edge 86 y versiones posteriores.

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

Cuándo: Esta documentación de Microsoft Edge indica que los cambios de SameSite coincidirán con la versión estable de Edge 86 durante la semana del 8 de octubre de 2020. Este cambio está sucediendo en el proyecto Chromium, en que ser basa Microsoft Edge. Para la cronología planificada de Google para los cambios de SameSite, consulte el tema de Proyecto Chromium Actualizaciones de SameSite.

Salesforce está listo para los cambios de SameSite siempre que los implante el proyecto Chromium.

Quién: Este cambio se aplica a usuarios de Salesforce de la versión Microsoft Edge 86 o posterior.

Por qué: Tome nota de estos cambios importantes para Edge.

- Las cookies no funcionan para acceso de navegador no seguro (HTTP), incluyendo cualquier comunidad, portal, sitio o integración de Outlook o Gmail en su organización. Utilice HTTPS en su lugar.
- Algunas integraciones personalizadas que se basan en cookies ya no funcionan en Edge. Este cambio afecta particularmente pero no se limita a la comunicación entre dominios así como las integraciones que utilizan iframes.

El atributo `SameSite` en una cookie controla su comportamiento de dominio cruzado. Este Estado de plataforma de Chrome explica la intención del atributo `SameSite`.

"`SameSite` es una defensa razonablemente robusta contra la falsificación de peticiones en sitios cruzados (CSRF), pero los desarrolladores actualmente necesitan suscribirse a sus protecciones especificando un atributo `SameSite`. En otras palabras, los desarrolladores son vulnerables a ataques de CSRF de forma predeterminada. Este cambio podría permitir a los desarrolladores protegerse de forma predeterminada mientras permite a los sitios que requieren state en solicitudes de sitio cruzado para suscribirse al modelo menos seguro del statu quo"

Si no se especifica ningún atributo `SameSite`, la versión Edge 86 establece cookies como `SameSite=Lax` de forma predeterminada. Hasta la llegada de la versión 80 de Chrome, el valor predeterminado es `SameSite=None`. Después de la versión 86 de Edge, los desarrolladores aún pueden suscribirse al statu quo de uso no restringido estableciendo explícitamente `SameSite=None; Secure`.

Para más información, consulte esta publicación de blog Chromium.

Cómo:

1. **Utilice HTTPS en lugar de HTTP**

   Para requerir el acceso HTTPS en su organización, asegúrese de que la siguiente Configuración de la sesión en Configuración está activada. Estos parámetros están activados de forma predeterminada, pero verifique que se requiere HTTPS en su organización.

   Requerir conexiones seguras (HTTPS)
   Determina si se requiere HTTPS para iniciar sesión o acceder a Salesforce.

   El 1 de mayo de 2020, aplicamos la actualización crítica Requerir conexiones HTTPS seguras que requería conexiones HTTPS para acceder a Salesforce.

   Requerir conexiones seguras (HTTPS) para todos los dominios externos
   Determina si HTTPS es obligatorio para la conexión a dominios externos.

   Si se desactiva alguna de estas configuraciones, los usuarios de Edge pueden experimentar funciones interrumpidas cuando entren en vigor los cambios de SameSite.

   Para requerir acceso HTTPS en comunidades, portales o sitios:

   a. Desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese *`Sitios`* y, a continuación, seleccione **Sitios**.
   b. Haga clic en el sitio que desee modificar y asegúrese de que la casilla de verificación **Requiere conexiones seguras (HTTPS)** está seleccionada.

   En Winter '21, retiramos este parámetro porque las conexiones HTTP ya no están permitidas para solicitudes autenticadas.

   Para comprobar si su aplicación conectada de lienzo de Salesforce Classic funciona con HTTPS:

   a. En Salesforce Classic, desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese *`Previsualizador de aplicación de lienzo`* luego seleccione **Previsualizador de aplicación de lienzo**.
   b. Haga clic en la aplicación que desea comprobar. Si la aplicación carga, significa que las direcciones URL ya están ajustadas para utilizar HTTPS. Si la aplicación no se carga en el previsualizador, actualice la URL de aplicación de lienzo y la URL de devolución de llamada para utilizar HTTPS.

   Para actualizar su aplicación conectada de lienzo a HTTPS:

   a. En Salesforce Classic, desde Configuración, ingrese *`Crear`* y luego haga clic en **Aplicaciones**.
   b. Seleccione la aplicación conectada de lienzo que desea actualizar.

c. En el campo `URL de aplicación de lienzo`, actualice la URL para que utilice HTTPS.

d. En el campo `URL de devolución de llamada`, actualice la URL para que utilice HTTPS.

e. Haga clic en **Guardar**.

f. Vuelva al Previsualizador de aplicación de lienzo y compruebe que la aplicación se abre como se espera.

Nota: La primera vez que navegue a la URL HTTPS, cierre y vuelva a abrir las fichas y borre su historial de navegador.

Actualizar el paquete gestionado de LiveMessage

Al igual que otras funciones, LiveMessage (Classic) requiere que las configuraciones de sesión Requerir conexiones seguras (HTTPS) y Requerir conexiones seguras (HTTPS) para todos los dominios externos en Configuración estén activadas en su organización.

La versión 86 de Edge es compatible en versión 4.46 o posterior del paquete gestionado. Si su organización tiene una versión anterior instalada, actualice a la versión más reciente aquí.

2. Probar integraciones personalizadas de Salesforce que se basan en cookies propiedad y establecidas por su integración

Antes de la versión 86 de Edge, pruebe cualquier integración personalizada de Salesforce que se basa en cookies propiedad y establecidas por su integración. Si encuentra alguna regresión, actualice el atributo `SameSite` en cookies utilizadas para la comunicación de dominio cruzado para establecer de forma explícita `SameSite=None; Secure`. Si establece una cookie en Apex, utilice el nuevo atributo `SameSite` del método constructor `Cookie()`.

Para probar los efectos del comportamiento de SameSite en su sitio o cookies antes de que Edge implemente estos cambios, navegue a `edge://flags`. Active los experimentos "`SameSite by default cookies`" y "`Cookies without SameSite must be secure`". Para más información, consulte esta publicación de blog Chromium. Los arreglos en Winter '21 se aplican a Edge 86 y versiones posteriores.

Nota: Cuando pruebe sus cookies, considere cuál es el valor `SameSite` más seguro que funciona para cada cookie. Si una cookie está pensada para ser accesible solo en un contexto de primera parte, puede aplicar `SameSite=Lax` o `SameSite=Strict` para evitar acceso externo. Establecer `SameSite=Lax` explícitamente significa que no se basa en el comportamiento predeterminado.

CONSULTE TAMBIÉN

Microsoft Edge: Próximos cambios que afectan la compatibilidad de sitio en Microsoft Edge

Proyecto Chromium: Actualizaciones de SameSite

Blog Chromium: Desarrolladores: Prepararse para la nueva configuración de cookie segura SameSite=None;

Estado de plataforma Chrome: Las cookies toman como valor predeterminado SameSite=Lax

Estado de plataforma Chrome: Rechazar las cookies SameSite=None no seguras

web.dev: Cookies SameSite explicadas

textslashplain.com: Cookies Same-Site de forma predeterminada

ietf.org: Cookies mejores de manera incremental

Prepararse para cambios de Firefox en comportamiento de cookie de SameSite que puede dividir integraciones de Salesforce

Firefox está cambiando el comportamiento de dominio cruzado predeterminado (`SameSite`) de cookies. Este cambio mejora la seguridad y la privacidad pero requiere que los clientes y socios prueben integraciones de Salesforce personalizadas que se basan en cookies. Respaldamos los esfuerzos continuos para mejorar la privacidad y la seguridad en la web. Actualizamos el atributo `SameSite` en cookies establecidas por Salesforce. Los arreglos están en Winter '21 y están listo siempre que Firefox implemente los cambios de SameSite.

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

Cuándo: Esta publicación de blog Mozilla Hacks indica que no existe una cronología para el lanzamiento de los cambios de SameSite para todos los usuarios. A partir de Firefox 79 (Junio de 2020), Mozilla implementó los cambios de SameSite en el 50% de sus usuarios de Firefox Beta. Mozilla desea primero monitorear el ámbito de cualquier rotura como un indicador de si se adaptaron los sitios al nuevo comportamiento predeterminado.

El comportamiento de SameSite modificado entró en vigor en Firefox Nightly desde Nightly 75 (Febrero de 2020).

Salesforce está listo para los cambios de SameSite siempre que los implante Firefox.

Quién: Este cambio se aplica a usuarios de Firefox de Salesforce.

Por qué: Tome nota de estos cambios importantes para Firefox.

- Las cookies no funcionan para acceso de navegador no seguro (HTTP), incluyendo cualquier comunidad, portal, sitio o integración de Outlook o Gmail en su organización. Utilice HTTPS en su lugar.
- Algunas integraciones personalizadas que se basan en cookies ya no funcionan en Firefox. Este cambio afecta particularmente pero no se limita a la comunicación entre dominios así como las integraciones que utilizan iframes.

El atributo SameSite en una cookie controla su comportamiento de dominio cruzado. Esta publicación de blog Mozilla Hacks explica la intención de los cambios del atributo `SameSite`.

"Actualmente, la ausencia del atributo SameSite implica que se adjuntarán las cookies a cualquier solicitud para un origen concreto, sin importar quién inició esa solicitud. Este comportamiento es equivalente a establecer SameSite=None. Sin embargo, este comportamiento "abierto de forma predeterminada" deja los usuarios vulnerables a ataques de Falsificación de peticiones en sitios cruzados (CSRF). En un ataque de CSRF, un sitio malicioso intenta utilizar cookies válidas de sitios legítimos para llevar a cabo ataques."

Si no se especifica ningún atributo `SameSite`, Firefox establece cookies como `SameSite=Lax` de forma predeterminada. En versiones anteriores de Firefox, el valor predeterminado es `SameSite=None`. Después de este cambio, los desarrolladores aún pueden suscribirse al statu quo de uso no restringido estableciendo explícitamente `SameSite=None; Secure`.

Para más información, consulte esta publicación de blog Mozilla Hacks.

Cómo:

1. **Utilice HTTPS en lugar de HTTP**

   Para requerir el acceso HTTPS en su organización, asegúrese de que la siguiente Configuración de la sesión en Configuración está activada. Estos parámetros están activados de forma predeterminada, pero verifique que se requiere HTTPS en su organización.

   Requerir conexiones seguras (HTTPS)
   Determina si se requiere HTTPS para iniciar sesión o acceder a Salesforce.

   El 1 de mayo de 2020, aplicamos la actualización crítica Requerir conexiones HTTPS seguras que requería conexiones HTTPS para acceder a Salesforce.

   Requerir conexiones seguras (HTTPS) para todos los dominios externos
   Determina si HTTPS es obligatorio para la conexión a dominios externos.

Si se desactiva alguna de estas configuraciones, los usuarios de Firefox pueden experimentar funciones interrumpidas cuando entren en vigor los cambios de SameSite.

Para requerir acceso HTTPS en comunidades, portales o sitios:

a. Desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese *Sitios* y, a continuación, seleccione **Sitios**.
b. Haga clic en el sitio que desee modificar y asegúrese de que la casilla de verificación **Requiere conexiones seguras (HTTPS)** está seleccionada.

En Winter '21, retiramos este parámetro porque las conexiones HTTP ya no están permitidas para solicitudes autenticadas.

Para comprobar si su aplicación conectada de lienzo de Salesforce Classic funciona con HTTPS:

a. En Salesforce Classic, desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese *Previsualizador de aplicación de lienzo* luego seleccione **Previsualizador de aplicación de lienzo**.
b. Haga clic en la aplicación que desea comprobar. Si la aplicación carga, significa que las direcciones URL ya están ajustadas para utilizar HTTPS. Si la aplicación no se carga en el previsualizador, actualice la URL de aplicación de lienzo y la URL de devolución de llamada para utilizar HTTPS.

Para actualizar su aplicación conectada de lienzo a HTTPS:

a. En Salesforce Classic, desde Configuración, ingrese *Crear* y luego haga clic en **Aplicaciones**.
b. Seleccione la aplicación conectada de lienzo que desea actualizar.
c. En el campo `URL de aplicación de lienzo`, actualice la URL para que utilice HTTPS.
d. En el campo `URL de devolución de llamada`, actualice la URL para que utilice HTTPS.
e. Haga clic en **Guardar**.
f. Vuelva al Previsualizador de aplicación de lienzo y compruebe que la aplicación se abre como se espera.

Nota: La primera vez que navegue a la URL HTTPS, cierre y vuelva a abrir las fichas y borre su historial de navegador.

Actualizar el paquete gestionado de LiveMessage

Al igual que otras funciones, LiveMessage (Classic) requiere que las configuraciones de sesión Requerir conexiones seguras (HTTPS) y Requerir conexiones seguras (HTTPS) para todos los dominios externos en Configuración estén activadas en su organización.

La versión 82 de Firefox es compatible en versión 4.46 o posterior del paquete gestionado. Si su organización tiene una versión anterior instalada, actualice a la versión más reciente aquí.

2. **Probar integraciones personalizadas de Salesforce que se basan en cookies propiedad y establecidas por su integración**

Antes de que Firefox lance los cambios de SameSite para todos los usuarios, pruebe cualquier integración personalizada de Salesforce que se basa en cookies propiedad y establecidas por su integración. Si encuentra alguna regresión, actualice el atributo `SameSite` en cookies utilizadas para la comunicación de dominio cruzado para establecer de forma explícita `SameSite=None; Secure`. Si establece una cookie en Apex, utilice el nuevo atributo `SameSite` del método constructor `Cookie()`.

Esta publicación del blog Mozilla Hacks explica cómo probar el efecto del nuevo comportamiento de Firefox en su sitio o cookies antes de que Firefox implante los cambios de SameSite. Navegue a `about:config` y escriba *SameSite* en la barra Nombre de preferencia de búsqueda. Establezca `network.cookie.sameSite.laxByDefault` y `network.cookie.sameSite.noneRequiresSecure` como `true`. Los arreglos en Winter '21 se aplican a Firefox 82 y versiones posteriores.

Nota: Cuando pruebe sus cookies, considere cuál es el valor `SameSite` más seguro que funciona para cada cookie. Si una cookie está pensada para ser accesible solo en un contexto de primera parte, puede aplicar `SameSite=Lax` o

`SameSite=Strict` para evitar acceso externo. Establecer `SameSite=Lax` explícitamente significa que no se basa en el comportamiento predeterminado.

CONSULTE TAMBIÉN

Blog Mozilla Hacks: Cambios en el comportamiento de cookie de SameSite – Una llamada a la acción para desarrolladores web

Red de desarrolladores Apex: Advertencias comunes y de cookies de SameSite

Rastreador de roturas de Firefox: Roturas para cookie sameSite=lax de forma predeterminada

web.dev: Cookies SameSite explicadas

textslashplain.com: Cookies Same-Site de forma predeterminada

ietf.org: Cookies mejores de manera incremental

Hacer más con la aplicación Optimizer

La aplicación Optimizer ahora tiene más funciones para mejorar la implementación de su organización de Salesforce. Utilice dos nuevas funcione para programar ejecuciones automáticas y ver historial de mediciones de organización y acceder a siete nuevas mediciones para mejorar la seguridad.

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

Quién: Los usuarios deben tener los permisos de usuario Personalizar aplicación, Modificar todos los datos y Gestionar usuarios para acceder a la aplicación Optimizer.

Por qué: Agregamos dos nuevas funciones:

- **Programar ejecución**: Ahórrese tiempo estableciendo la aplicación Optimizer para ejecutarse automáticamente una vez al mes, en segundo plano.
- **Historial de mediciones de organización:** Obtenga una descripción general de alto nivel de cómo las acciones afectaron los límites en el almacenamiento de archivos, los recursos estáticos y el almacenamiento de datos de su organización.

También agregamos siete nuevas mediciones para ayudarle a evaluar y proporcionar recomendaciones de experto acerca de la seguridad de su organización. Asegúrese de que los datos de su organización de Salesforce son seguros siguiendo mejores prácticas de configuración de seguridad.

- Asignaciones de perfil
- Asignaciones de permisos críticos
- Actualizaciones de versión pendientes de revisión
- Configuración de colaboración de comunidad no segura
- Niveles de acceso externo predeterminados no seguros
- Reglas de colaboración para todos los usuarios externos
- Colas y grupos públicos con usuarios invitados

Cómo: Desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese *`Optimizer`*, luego seleccione **Optimizer**.

Ver más información de registro en paneles Aspectos destacados

Pasar el ratón sobre un campo de relación de búsqueda en una página de registro muestra los siete primeros campos desde el formato compacto en un panel de aspectos destacados. Anteriormente, el panel de aspectos destacados solo mostraba los cinco primeros campos.

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

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Formatos compactos (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Cambios de interfaz de usuario para componentes web Lightning

Para mejorar la capacidad de uso y el desempeño, se cambiaron algunos componentes de componentes Aura a componentes web Lightning (LWC). Los objetos personalizados, algunos objetos estándar y algunos elementos de interfaz de usuario como listas relacionadas se actualizaron a LWC. No debe haber ninguna reducción en funciones, pero es posible que observe algunas pequeñas diferencias de interfaz de usuario.

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

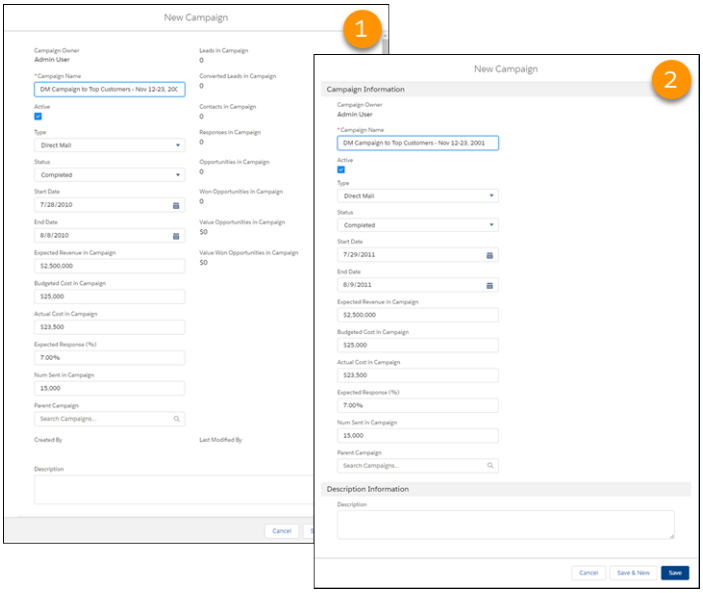
Cómo: Por ejemplo, los objetos personalizados ahora utilizan Componentes web Lightning al mostrar o modificar campos. La función es la misma, con la ventaja agregada de destacar campos modificados y deshacer cambios de campo durante la modificación. Los errores en formularios y páginas de detalles también aparecen en el pie de página en vez de la parte superior de la página.

Cambios de interfaz de usuario para la duplicación de registros

La interfaz de duplicación de registros ahora garantiza que aparecen los detalles de registros correctos. Anteriormente, el diálogo de duplicación de registros también mostrada campos de solo lectura relevantes solo para el registro original cuyos valores no están actualmente duplicados en el nuevo registro. Además, al utilizar la navegación de consola, la acción de duplicación ahora se abre en una subficha en vez de un diálogo.

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

Cómo: Esta imagen muestra el diálogo de duplicación antes (1) y después (2). Junto con un aspecto ligeramente actualizado, los registros ahora solo muestran los campos relevantes para el proceso de duplicación.



La función de búsqueda en la Papelera de reciclaje se va a retirar

Para evitar problemas de desempeño, retiramos la función de búsqueda en la Papelera de reciclaje.

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

Cómo: La Papelera de reciclaje es una vista de lista que le permite ordenar y filtrar los registros que necesita.

CONSULTE TAMBIÉN

Objetos nuevos y modificados

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

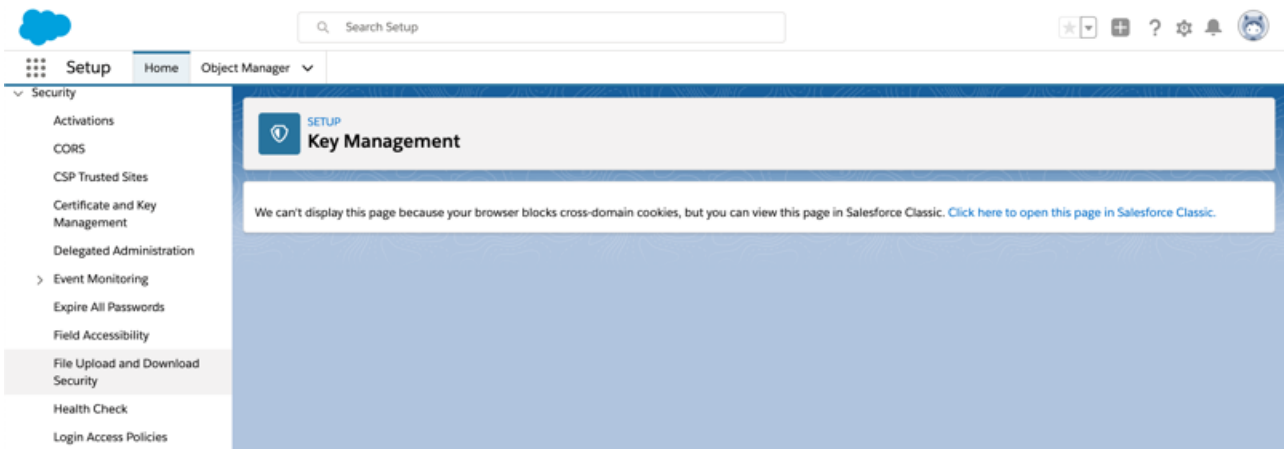
Ayuda de Salesforce: Ver y restaurar su papelera en Lightning Experience (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Acceder a páginas de Visualforce y Configuración en Apple® Safari

Para proteger la privacidad del usuario, la configuración de privacidad Evitar seguimiento de sitio cruzado se activa de forma predeterminada en la versión 13.1 de Apple Safari y posterior. Esta configuración impide que algunas páginas de Configuración y Visualforce se muestren correctamente. En las páginas de Configuración afectadas, un nuevo vínculo y mensaje en pantalla le permite acceder al contenido de la página volviendo a cargar la página en Salesforce Classic. Para páginas de Visualforce, puede cambiar algunos metadatos de organización de modo que esas páginas se muestren correctamente.

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

Cómo: Salesforce está trabajando de forma activa en la actualización de estas páginas de modo que se muestren correctamente. Mientras tanto, agregamos este mensaje a las páginas de Configuración afectadas: "No podemos mostrar esta página porque su navegador bloquea las cookies de dominio cruzado, pero puede ver esta página en Salesforce Classic. " Haga clic en el vínculo en el mensaje para volver a cargar la página en Classic.



Para mostrar contenido para páginas de Visualforce, siga los pasos en el artículo de conocimiento No se pueden cargar imágenes y otro contenido al utilizar Safari para cambiar los metadatos de su organización.

Importante: Algunas páginas de configuración no le permiten volver a cargar la página en Classic desde el mensaje en pantalla y pueden dar como resultado un error.

- **Einstein** > **Búsqueda de Einstein** > **Términos de búsqueda promocionados**
- **Configuración de la compañía** > **Mi dominio**
- **Configuración de la compañía** > **Año fiscal**

- **Seguridad** > **Configuración de la sesión**

Para acceder a estas páginas, en el encabezado de Lightning Experience, haga clic en la imagen de perfil y seleccione **Cambiar a Salesforce Classic**.

Retirada de Cisco Webex

La retirada de Cisco Webex está programada a partir del 9 de octubre de 2020, como parte de la versión Winter '21.

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

CONSULTE TAMBIÉN

Artículo de Knowledge: Retirada de Cisco Webex

Retirada de Skype

La retirada de Skype está programada a partir del 9 de octubre de 2020, como parte de la versión Winter '21.

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

CONSULTE TAMBIÉN

Artículo de Knowledge: Retirada de Skype for Salesforce

Continuar trabajando con diálogos centrados en fichas (Actualización, pospuesta)

Esta actualización, publicada en Winter '20, estaba programada para activarse automáticamente en Winter '21, pero se pospuso a Winter '22. En aplicaciones de consola Lightning, los diálogos ya no le impiden interactuar con el resto de la interfaz de usuario. Esta actualización limita el enfoque de diálogos desencadenados por una ficha o subficha de espacio de trabajo a solo la ficha que lo desencadenó.

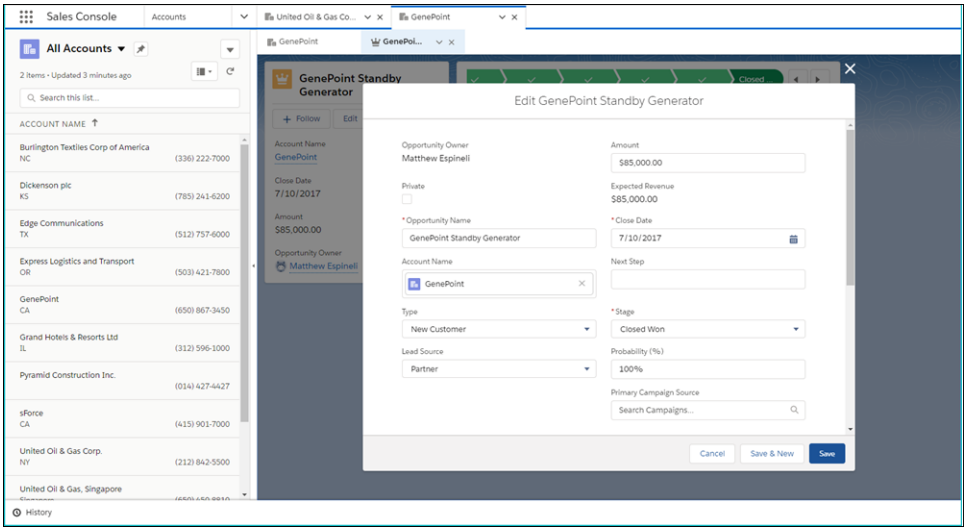
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. Las aplicaciones de la consola Lightning están disponibles por un costo adicional para usuarios con licencias de usuario de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

Cuándo: Puede activar esta actualización ahora. En caso contrario, la activaremos automáticamente en Winter '22.

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

Cómo: Para activar esta actualización de versión antes del 19 de octubre de 2020, desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese `Actualizaciones de versión`, y luego seleccione **Actualizaciones de versión**. Para continuar trabajando con diálogos centrados en fichas, haga clic en **Activar**.

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



CONSULTE TAMBIÉN

Actualizaciones de versión

Reabrir negocios de forma transparente con Tarjetas de negocio digitales

Muestre a sus clientes cómo los mantiene protegidos cuando su negocio reabra durante el COVID. Las tarjetas de confianza digitales son una excelente forma de proporcionar a sus clientes tranquilidad en estos tiempos confusos. Cree una tarjeta de confianza para cada una de sus ubicaciones de negocio y publíquelas en su sitio web. Cada tarjeta de confianza muestra medidas fiables o protocolos de seguridad del COVID que sigue su negocio.

Dónde: Las tarjetas de confianza están disponibles en Lightning Experience en Enterprise Edition, Unlimited Edition y Performance Edition

Quién: Los hoteles, comercios minoristas y lugares de ocio son solo algunos de los negocios de cara al cliente que pueden beneficiarse de una tarjeta de confianza en su sitio web. Su administrador agrega el miniprograma de código de tarjeta de confianza, asigna el conjunto de permisos de Gerente de tarjetas de confianza a gerentes de ubicaciones y crea ubicaciones para cada negocio de cara al cliente. Para publicar medidas de seguridad y crear la tarjeta de confianza de una sola ubicación, debe tener el conjunto de permisos Gerente de tarjetas de confianza. Las medidas de seguridad reflejan directrices gubernamentales locales y nacionales para una reapertura segura durante el COVID.

Para obtener más información, visite las Notas de versión de Work.com.

Work.com

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

Vea las notas de la versión de Work.com con las actualizaciones más recientes: Notas de la versión de Work.com

Servicio: Configuración simplificada de Service Cloud Voice, Supervisor de OmniCanal para llamadas, plantillas de Bots de Einstein y mucho más

Empiece a trabajar con Service Cloud Voice utilizando una configuración simplificada, compatibilidad con Sales Cloud, el Kit de herramientas de la API de Voice (disponible de forma general), entre otras funciones. Permita que los supervisores de OmniCanal vean llamadas cuando se producen para mejorar la capacitación y la incorporación. Construya su Bot de Einstein más rápido con una nueva plantilla guiada y refuerce sus modelos de intención con Recomendador de entradas (beta). Las hojas de horas de Field Service le permiten realizar el seguimiento de las horas de sus empleados directamente desde su solución de servicio de campo. Acelere la configuración de servicio de sus clientes con una configuración sencilla y mejores prácticas incorporadas. Aprenda sobre estas y otras nuevas funciones de Service Cloud.

EN ESTA SECCIÓN:

Einstein for Service: Creación de bot desde una plantilla, Recomendaciones de clasificación de casos más rápidas y mucho más

Empiece a trabajar con un bot cargado completamente desde una plantilla en Configuración guiada. En ambas versiones de Clasificación de casos de Einstein, las recomendaciones ahora aparecen cuando se crea un caso. Todos los usuarios de Lightning Knowledge ahora ven Recomendaciones de artículos de Einstein en la Consola de servicio Lightning. Los agentes pueden anclar el componente Respuestas de Einstein para enviar respuestas recomendadas desde cualquier subficha de consola. Recomendador de entrada faculta a los administrador de bot para encontrar expresiones en sus datos de chat para crear modelos de intención más potentes. Amplíe su alcance global con nueva compatibilidad de idioma para Recomendaciones de respuestas y Bots de Einstein.

Field Service: Un nuevo nombre, Hojas de horarios en cualquier parte y Programación de mantenimiento preventivo complejo

Saque provecho de nuevas funciones bajo el paraguas de Field Service con nuevo nombre. Permita a sus trabajadores enviar hojas de horarios, ahora disponibles de forma general, desde la aplicación móvil de Field Service e incluir zonas horarias locales. Los patrones recurrentes le permiten definir la cadencia correcta para citas de mantenimiento periódicas.

Asistente de Configuración de Servicio: Vaya desde cero a consola en cuestión de minutos

Empiece a trabajar con Service Cloud más rápido que nunca. El asistente de configuración ya preparado hace las tareas tediosas: vincular su email de asistencia y agregar los miembros de su equipo. Este proceso configura todo lo que necesita para empezar a resolver casos el mismo día: la aplicación Consola de servicio Lightning, perfiles personalizados, Email para registro de casos, colas y la página de registro Lightning de casos. También agregamos Texto rápido preconstruido, macros y flujos Lightning para simplificar su flujo de trabajo.

Canales: Configuración de Voice con Amazon Connect para Configuración de código de menú de canal, Plantillas de mensajería y Ventas

Aporte el poder de telefonía integrada a sus organizaciones de asistencia y ventas con configuración de Service Cloud Voice más rápida. Aumente la productividad de agentes con la API de kit de herramientas de Voice, automatización, herramientas de colaboración y mejoras de capacidad de uso. Cree plantillas de mensajería con más flexibilidad utilizando registros Prospecto y Oportunidad. Personalice su Menú de canal con Configuración de código y evite enredarse con HTML en sus páginas web.

Knowledge: Mejoras en la colaboración, Vinculación de artículos

Utilice la colaboración estándar para Knowledge con usuarios invitados y usuarios de comunidad de gran volumen, cambie la propiedad de múltiples artículos a la vez y realice un seguimiento de la propiedad de artículos. Utilice Artículos vinculados con Voice y Listas relacionadas con Voice, Mensajería y publicaciones en redes sociales.

Enrutamiento: Monitoreo de supervisor para Voice, Configuración de supervisor (Disponible de forma general), Cambios de nombres, Enrutamiento basado en habilidades para Chat y Mensajería

Active los supervisores de servicio para asistir a los agentes en tiempo real con las mejoras del Supervisor de OmniCanal más recientes. Los supervisores pueden ver transcripciones de voz mientras la llamada telefónica está en curso de modo que puedan entrar y ayudar a los agentes cuando sea necesario. Controle qué agentes ven los supervisores con Configuraciones de supervisor. Configuración de atributos para Enrutamiento basado en habilidades cambió su nombre y ahora está disponible para Chat y Mensajería

Gestión de casos: Herramientas de productividad con Hilos de email para registro de casos

Nuevas macros preconstruidas, texto rápido y flujos para ayudar a mejorar la productividad de los agentes y hacer que hagan mejor su trabajo, más rápido que antes. La actualización del comportamiento de Hilos de email para registro de casos potencia la seguridad haciendo coincidir emails entrantes con su información de encabezado en vez de a través de un Id. de referencia.

Otros cambios en Service Cloud

Conozca detalles sobre otros cambios que realizamos para mejorar Service Cloud.

Einstein for Service: Creación de bot desde una plantilla, Recomendaciones de clasificación de casos más rápidas y mucho más

Empiece a trabajar con un bot cargado completamente desde una plantilla en Configuración guiada. En ambas versiones de Clasificación de casos de Einstein, las recomendaciones ahora aparecen cuando se crea un caso. Todos los usuarios de Lightning Knowledge ahora ven Recomendaciones de artículos de Einstein en la Consola de servicio Lightning. Los agentes pueden anclar el componente Respuestas de Einstein para enviar respuestas recomendadas desde cualquier subficha de consola. Recomendador de entrada faculta a los administrador de bot para encontrar expresiones en sus datos de chat para crear modelos de intención más potentes. Amplíe su alcance global con nueva compatibilidad de idioma para Recomendaciones de respuestas y Bots de Einstein.

EN ESTA SECCIÓN:

Bots de Einstein: Todo el mundo puede construir con plantilla de introducción, Mejoras de modelo de intención y Nuevos permisos

Esta versión de Bots de Einstein trata sobre aportar más bots a más personas. Empiece a trabajar con Bots con mayor rapidez creando un bot desde una plantilla en Configuración guiada. Cree modelos de intención robustos con Recomendador de entrada e invite más miembros del equipo a crear y gestionar su modelo de intención con permisos mejorados. Estamos agregando tres nuevos idiomas y funciones de accesibilidad innovadoras a Vista de mapa. Además, puede agregar variables de contexto personalizadas a su bot para capturar información entrante importante acerca de sus clientes.

Clasificación de casos de Einstein: Recomendaciones más rápidas, Campos de control opcional y Perspectivas de actualización automática

Si está utilizando la versión Probar Einstein de Clasificación de casos de Einstein, las recomendaciones de valor de campo ahora aparecen justo después de crear el caso en vez de cada hora. El control de campos es opcional de modo que la configuración del modelo se realiza sin contratiempos. Además obtiene detalles para ayudarle a resolver problemas con actualizaciones de casos automáticas.

Recomendaciones de respuesta de Einstein: Nuevo formato flexible y Compatibilidad con varios idiomas

Trabaje de forma más ágil en la Consola de servicio Lightning anclando el componente Respuestas de Einstein, lo que permite a los agentes revisar y enviar respuestas recomendadas mientras revisan otros registros. Amplíe su alcance global con recomendaciones de respuesta en ocho nuevos idiomas.

Recomendaciones de artículos de Einstein: Acceso de agente más sencillo y una nueva comprobación de datos

No más experimentos con permisos de usuario; todos los usuarios de Lightning Knowledge ahora ven Recomendaciones de artículos de Einstein en la Consola de servicio Lightning. Einstein ahora identifica problemas de calidad de datos que pueden afectar a la calidad de las recomendaciones.

Bots de Einstein: Todo el mundo puede construir con plantilla de introducción, Mejoras de modelo de intención y Nuevos permisos

Esta versión de Bots de Einstein trata sobre aportar más bots a más personas. Empiece a trabajar con Bots con mayor rapidez creando un bot desde una plantilla en Configuración guiada. Cree modelos de intención robustos con Recomendador de entrada e invite más miembros del equipo a crear y gestionar su modelo de intención con permisos mejorados. Estamos agregando tres nuevos idiomas y funciones de accesibilidad innovadoras a Vista de mapa. Además, puede agregar variables de contexto personalizadas a su bot para capturar información entrante importante acerca de sus clientes.

EN ESTA SECCIÓN:

Impulsar la creación de bots con actualizaciones de configuración guiada por bots

Las actualizaciones de Flujos de configuración guiada ayudan a generadores de bots nuevos y experimentados. Los nuevos generadores pueden crear un bot desde una plantilla que incluye acciones populares de Salesforce como crear un caso, crear un prospecto, agregar un comentario de caso o buscar un pedido. Este bot también incluye flujos y texto conversacional optimizado de modo que puede personalizarlo y comenzar de forma más rápido. Los generadores experimentados pueden utilizar este flujo para preparar rápidamente un bot desde cero para una personalización rápida.

Fortalecer su modelo de intención con Recomendador de entrada (Beta)

Cree su modelo de intención en tiempo récord con Recomendador de entrada. Utilice recomendaciones en intenciones de diálogo nuevas o existentes para creara datos de aprendizaje realistas basados en frases que sus clientes ya utilizan. Puede utilizar Recomendador de entrada para generar muchas expresiones para una nueva intención o aumentar la calidad de sus intenciones existentes recomendando expresiones de alto valor.

Convertir el desarrollo de bot en un esfuerzo de equipo con permisos mejorados

Comparta el desarrollo de bots con múltiples partes interesadas mientras mantiene sus datos protegidos. Los usuarios con Ver parámetros y configuración pueden acceder al bot en modo de solo lectura. El permiso Gestionar bots le permite crear y mantener bots mientras que Gestionar datos de entrenamiento de bot le proporciona acceso a conjuntos de intenciones y actividades de entrenamiento. Estas actualizaciones le ayudan a mantener el modelo de intención de su bot en un amplio equipo mientras mantiene el desarrollo de bot en un grupo selecto.

Averiguar cómo llegar a nuevas funciones de accesibilidad de Vista de mapa (Disponible de forma general)

Vista de mapa es aún más accesible para administradores de bot gracias a un nuevo marco de trabajo basado en ubicación para lectores de pantalla. Cuando selecciona un diálogo, los lectores de pantalla describen los elementos secundarios e identifican si Einstein está activado. Los administradores pueden utilizar las potentes herramientas de navegación de teclado en Vista de mapa para navegar visualmente por bots.

Obtener aún más idiomas para Bots de Einstein

¡Las funciones de idioma de bots son mejores que nunca! Japonés, chino tradicional y chino simplificado están ahora disponibles de forma general, y ruso, holandés y portugués de Brasil son ahora idiomas beta.

Ser específico con la asignación de variables de contexto personalizadas

Ayude su bot a actuar en contexto entrante desde su cliente asignando variables de contexto personalizadas. Los administradores de chat pueden personalizar el formulario previo al chat para entregar información al bot, y los administradores de Mensajería pueden capturar números de teléfono para vincular a registros existentes. Cada variable de contexto personalizada puede asignar a múltiples canales y campos.

Obtener perspectivas más detalladas con mediciones de sesión de bot mejoradas

Obtenga aún más mejoras para mediciones de bot de modo que pueda compartir perspectivas con su equipo. Los registros de eventos muestran cuándo un bot transfiere a un agente u otro bot. Además, los registros llaman cada acción de regla. Los elementos de regla con condiciones están ahora especificados como eventos exclusivos.

Bots de Einstein: Actualizaciones de tiempo de espera de sesión

Los límites de tiempo de espera de sesiones de bot ahora varían por canal. El tiempo de espera del canal Chat es 30 minutos y el tiempo de espera del canal Mensajería es 8 horas.

Bots de Einstein: Actualizaciones de enrutamiento

Los Bots de Einstein que utilizan enrutamiento basado en cola y enrutamiento basado en habilidades ahora admiten posición de cola para sustituciones.

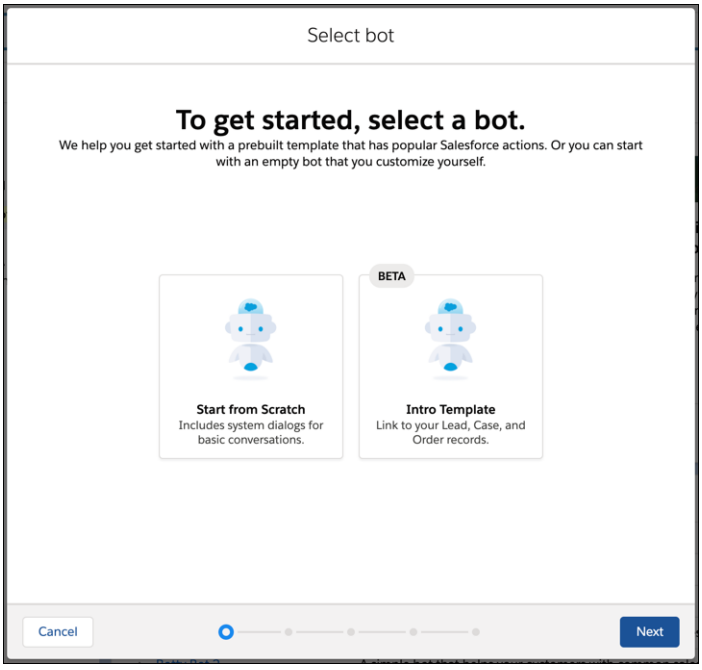
Impulsar la creación de bots con actualizaciones de configuración guiada por bots

Las actualizaciones de Flujos de configuración guiada ayudan a generadores de bots nuevos y experimentados. Los nuevos generadores pueden crear un bot desde una plantilla que incluye acciones populares de Salesforce como crear un caso, crear un prospecto, agregar un comentario de caso o buscar un pedido. Este bot también incluye flujos y texto conversacional optimizado de modo que puede personalizarlo y comenzar de forma más rápido. Los generadores experimentados pueden utilizar este flujo para preparar rápidamente un bot desde cero para una personalización rápida.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. La configuración de los Bots de Einstein solo está disponible en Lightning Experience.

Quién: Los Bots de Einstein están disponibles para organizaciones de Salesforce con licencias de usuario de Service Cloud y de usuario de chat o para organizaciones con licencias de usuario de Participación digital. Cada organización que proceda recibe 25 pláticas de Bots de Einstein al mes para cada usuario de chat o de Participación digital con una suscripción activa. Esta función requiere los siguientes permisos: Personalizar aplicación O Modificar metadatos O Gestionar bots. Para crear un bot utilizando la plantilla de introducción, los clientes deben tener Mensajería y Chat activados en su organización.

Cómo: Los nuevos usuarios de bot pueden hacer clic en Crear un nuevo bot en la página principal de Bot para iniciar Configuración guiada. Los usuarios con bots existentes pueden hacer clic en Nuevo en la página principal de Bot.



Fortalecer su modelo de intención con Recomendador de entrada (Beta)

Cree su modelo de intención en tiempo récord con Recomendador de entrada. Utilice recomendaciones en intenciones de diálogo nuevas o existentes para creara datos de aprendizaje realistas basados en frases que sus clientes ya utilizan. Puede utilizar Recomendador de entrada para generar muchas expresiones para una nueva intención o aumentar la calidad de sus intenciones existentes recomendando expresiones de alto valor.

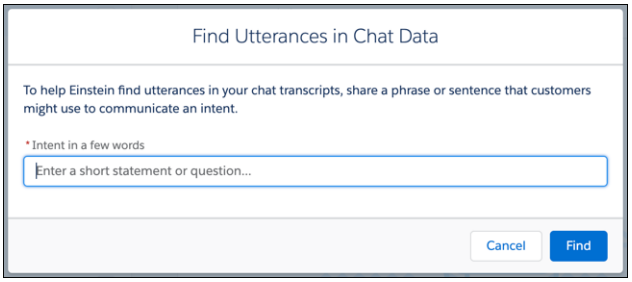
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. La configuración de los Bots de Einstein solo está disponible en Lightning Experience.

Quién: Los Bots de Einstein están disponibles para organizaciones de Salesforce con licencias de usuario de Service Cloud y de usuario de chat o para organizaciones con licencias de usuario de Participación digital. Cada organización que proceda recibe 25 pláticas de Bots de Einstein al mes para cada usuario de chat o de Participación digital con una suscripción activa. Esta función requiere los siguientes permisos: Personalizar aplicación O Modificar metadatos O Gestionar bots O Gestionar datos de entrenamiento de bot.

Cómo: Puede activar Recomendador de entrada en la página principal Bots de Einstein. Para iniciar Recomendador de entrada, haga clic en Obtener recomendaciones desde una nueva intención o haga clic en Buscar similar junto a cualquier expresión.

Para activar Recomendador de entrada, su perfil debe tener acceso Ver todo en el objeto Transcripción de chat. Recomendador de entrada requiere al menos 10.000 registros de Transcripción de chat para crear un modelo de alta calidad.

Cualquier uso de esta función beta está sujeto a las condiciones de Servicios Beta.



Convertir el desarrollo de bot en un esfuerzo de equipo con permisos mejorados

Comparta el desarrollo de bots con múltiples partes interesadas mientras mantiene sus datos protegidos. Los usuarios con Ver parámetros y configuración pueden acceder al bot en modo de solo lectura. El permiso Gestionar bots le permite crear y mantener bots mientras que Gestionar datos de entrenamiento de bot le proporciona acceso a conjuntos de intenciones y actividades de entrenamiento. Estas actualizaciones le ayudan a mantener el modelo de intención de su bot en un amplio equipo mientras mantiene el desarrollo de bot en un grupo selecto.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. La configuración de los Bots de Einstein solo está disponible en Lightning Experience.

Quién: Los Bots de Einstein están disponibles para organizaciones de Salesforce con licencias de usuario de Service Cloud y de usuario de chat o para organizaciones con licencias de usuario de Participación digital. Cada organización que proceda recibe 25 pláticas de Bots de Einstein al mes para cada usuario de chat o de Participación digital con una suscripción activa.

Cómo: Gestionar bots y Gestionar datos de entrenamiento de bots son permisos personalizados en conjuntos de permisos que se pueden asignar a un perfil. Obtenga más información acerca de cómo asignar conjuntos de permisos con este artículo de ayuda.

Averiguar cómo llegar a nuevas funciones de accesibilidad de Vista de mapa (Disponible de forma general)

Vista de mapa es aún más accesible para administradores de bot gracias a un nuevo marco de trabajo basado en ubicación para lectores de pantalla. Cuando selecciona un diálogo, los lectores de pantalla describen los elementos secundarios e identifican si Einstein está activado. Los administradores pueden utilizar las potentes herramientas de navegación de teclado en Vista de mapa para navegar visualmente por bots.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. La configuración de los Bots de Einstein solo está disponible en Lightning Experience.

Quién: Los Bots de Einstein están disponibles para organizaciones de Salesforce con licencias de usuario de Service Cloud y de usuario de chat o para organizaciones con licencias de usuario de Participación digital. Cada organización que proceda recibe 25 pláticas de Bots de Einstein al mes para cada usuario de chat o de Participación digital con una suscripción activa. Esta función requiere los siguientes permisos: Personalizar aplicación O Modificar metadatos O Gestionar bots.

Cómo: Puede acceder a Vista de mapa en la página de diálogo en el Generador de bots.

Obtener aún más idiomas para Bots de Einstein

¡Las funciones de idioma de bots son mejores que nunca! Japonés, chino tradicional y chino simplificado están ahora disponibles de forma general, y ruso, holandés y portugués de Brasil son ahora idiomas beta.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. La configuración de los Bots de Einstein solo está disponible en Lightning Experience.

Quién: Los Bots de Einstein están disponibles para organizaciones de Salesforce con licencias de usuario de Service Cloud y de usuario de chat o para organizaciones con licencias de usuario de Participación digital. Cada organización que proceda recibe 25 pláticas de Bots de Einstein al mes para cada usuario de chat o de Participación digital con una suscripción activa. Esta función requiere los siguientes permisos: Personalizar aplicación O Modificar metadatos O Gestionar bots.

Cómo: Definir un idioma para el bot es obligatorio. Puede seleccionar un idioma para un nuevo bot durante el Nuevo flujo de configuración de bot. Puede asignar un idioma a bots creados previamente modificando la sección Información de bot de la página Descripción general de bot.

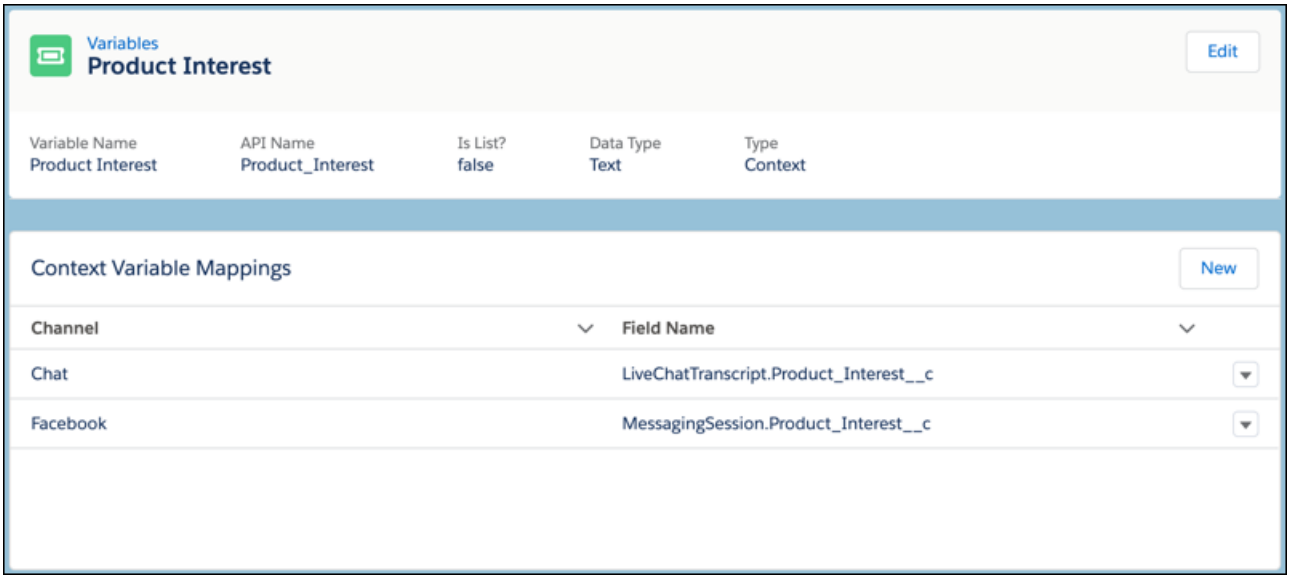
Ser específico con la asignación de variables de contexto personalizadas

Ayude su bot a actuar en contexto entrante desde su cliente asignando variables de contexto personalizadas. Los administradores de chat pueden personalizar el formulario previo al chat para entregar información al bot, y los administradores de Mensajería pueden capturar números de teléfono para vincular a registros existentes. Cada variable de contexto personalizada puede asignar a múltiples canales y campos.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. La configuración de los Bots de Einstein solo está disponible en Lightning Experience.

Quién: Los Bots de Einstein están disponibles para organizaciones de Salesforce con licencias de usuario de Service Cloud y de usuario de chat o para organizaciones con licencias de usuario de Participación digital. Cada organización que proceda recibe 25 pláticas de Bots de Einstein al mes para cada usuario de chat o de Participación digital con una suscripción activa. Esta función requiere los siguientes permisos: Personalizar aplicación O Modificar metadatos O Gestionar bots.

Cómo: Para crear una nueva variable, haga clic en Nuevo en la página Variables del Generador de bots. Cambie el campo Tipo a Contexto. Guarde su trabajo y luego haga clic en el nombre Variable para agregar asignaciones por canal. El canal Chat puede asignar al objeto LiveChatTranscript y los Canales de mensajería pueden asignar desde los objetos MessagingSession o MessagingUser.



Obtener perspectivas más detalladas con mediciones de sesión de bot mejoradas

Obtenga aún más mejoras para mediciones de bot de modo que pueda compartir perspectivas con su equipo. Los registros de eventos muestran cuándo un bot transfiere a un agente u otro bot. Además, los registros llaman cada acción de regla. Los elementos de regla con condiciones están ahora especificados como eventos exclusivos.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. La configuración de los Bots de Einstein solo está disponible en Lightning Experience.

Quién: Los Bots de Einstein están disponibles para organizaciones de Salesforce con licencias de usuario de Service Cloud y de usuario de chat o para organizaciones con licencias de usuario de Participación digital. Cada organización que proceda recibe 25 pláticas de Bots de Einstein al mes para cada usuario de chat o de Participación digital con una suscripción activa. Esta función requiere los siguientes permisos: Personalizar aplicación O Modificar metadatos O Gestionar bots.

Cómo: Puede acceder a Registros de evento en la ficha Desempeño en el Generador de bots. Los reportes sobre transferencias utilizan el nuevo campo en el objeto ConversationDefinitionSession: Tipo de destino de transferencia de sesión.

Bots de Einstein: Actualizaciones de tiempo de espera de sesión

Los límites de tiempo de espera de sesiones de bot ahora varían por canal. El tiempo de espera del canal Chat es 30 minutos y el tiempo de espera del canal Mensajería es 8 horas.

Bots de Einstein: Actualizaciones de enrutamiento

Los Bots de Einstein que utilizan enrutamiento basado en cola y enrutamiento basado en habilidades ahora admiten posición de cola para sustituciones.

Clasificación de casos de Einstein: Recomendaciones más rápidas, Campos de control opcional y Perspectivas de actualización automática

Si está utilizando la versión Probar Einstein de Clasificación de casos de Einstein, las recomendaciones de valor de campo ahora aparecen justo después de crear el caso en vez de cada hora. El control de campos es opcional de modo que la configuración del modelo se realiza sin contratiempos. Además obtiene detalles para ayudarle a resolver problemas con actualizaciones de casos automáticas.

EN ESTA SECCIÓN:

Probar Einstein, ahora con recomendaciones más rápidas

Sabemos que cada minuto cuenta. Si tiene la versión Probar Einstein de Clasificación de casos de Einstein, Einstein ahora recomienda valores de campo solo una vez al agente, justo después de crear el caso. Anteriormente, las recomendaciones se actualizaban cada hora en todos los casos abiertos y actualizados, lo que significaba que no siempre estaban disponibles cuando se creó un caso.

Los campos de control son opcionales

Un campo de control determina qué valores están disponibles en otro campo, lo que se conoce como campo dependiente. Si desea que Clasificación de casos de Einstein prediga un campo dependiente, ahora puede activar su modelo sin incluir el campo de control.

Obtener perspectivas sobre problemas de actualización automática

Si Clasificación de casos de Einstein intenta y falla en actualizar un campo de caso, le indicamos la razón del fallo de modo que puede solucionarlo.

Obtener más información con campos de predicción en Clasificación de casos de Einstein

Precisar el campo para el que Clasificación de casos de Einstein está realizando predicciones. Anteriormente, podía obtener recomendaciones para casos pero no podía identificar el campo relacionado. Puede utilizar el campo de predicción, por ejemplo, para crear reportes que comparan predicciones con valores de caso real.

Probar Einstein, ahora con recomendaciones más rápidas

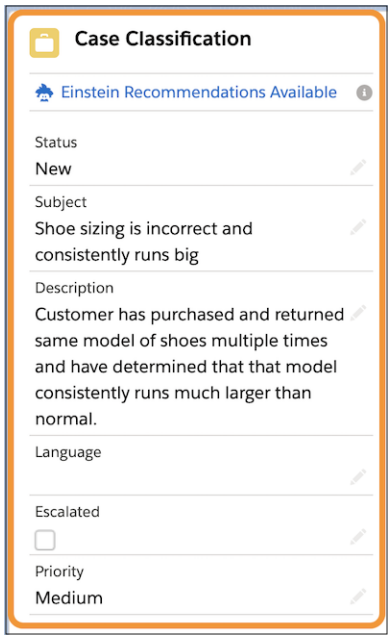
Sabemos que cada minuto cuenta. Si tiene la versión Probar Einstein de Clasificación de casos de Einstein, Einstein ahora recomienda valores de campo solo una vez al agente, justo después de crear el caso. Anteriormente, las recomendaciones se actualizaban cada hora en todos los casos abiertos y actualizados, lo que significaba que no siempre estaban disponibles cuando se creó un caso.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition. La configuración de Clasificación de casos de Einstein solo está disponible en Lightning Experience.

Quién: La versión Probar Einstein de Clasificación de casos de Einstein no requiere la licencia complementaria Service Cloud Einstein.

Cómo: Para ver recomendaciones de Einstein en un caso, haga clic en **Obtener recomendaciones de Einstein** en la Consola de servicio Lightning. Dependiendo de cómo configura Clasificación de casos de Einstein, este vínculo aparece en:

- El componente de registro relacionado Detalles de caso, o
- El componente Recomendaciones de campo de Einstein, cuyo encabezado estándar en Clasificación de casos



Las recomendaciones aparecen normalmente justo después de crear el caso, aunque puede haber un ligero retraso durante tiempos de mucho tráfico. Es posible que tenga que actualizar la página para verlas.

Los campos de control son opcionales

Un campo de control determina qué valores están disponibles en otro campo, lo que se conoce como campo dependiente. Si desea que Clasificación de casos de Einstein prediga un campo dependiente, ahora puede activar su modelo sin incluir el campo de control.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition. La configuración de Clasificación de casos de Einstein solo está disponible en Lightning Experience.

Por qué: Por ejemplo, suponga que el campo de caso `Motivo` depende del campo `Origen de caso`. Agrega `Motivo` a su modelo de modo que Einstein pueda predecirlo, pero `Origen de caso` no se admite en Clasificación de casos de Einstein. Ahora puede activar su modelo sin eliminar `Motivo`.

La inclusión del campo de control en su modelo da a Einstein contexto para las predicciones. No obstante, no se preocupe si no está disponible para incorporarlo, Einstein seguirá prediciendo el campo dependiente. Si el valor predicho por Einstein para el campo dependiente no es compatible con el valor del campo de control en un caso, la predicción se oculta para preservar la calidad de los datos.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Consideraciones para elegir campos para predecir (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Obtener perspectivas sobre problemas de actualización automática

Si Clasificación de casos de Einstein intenta y falla en actualizar un campo de caso, le indicamos la razón del fallo de modo que puede solucionarlo.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition. La configuración de Clasificación de casos de Einstein solo está disponible en Lightning Experience.

Por qué: Cuando se selecciona **Automatizar valor** en un campo en su modelo, Clasificación de casos de Einstein actualiza automáticamente el campo en un caso siempre que la predicción esté más allá de su umbral de confianza. Anteriormente, si un caso que cumplía estos requisitos no se actualizaba automáticamente, no estaba claro por qué. Ahora, el campo de lista de selección `Código de error` en el evento de plataforma AIUpdateRecordEvent le indica por qué no se completó una actualización automática. El campo tiene estos valores, que no se pueden actualizar:

- `none`: No se produjo ningún error.
- `entity_locked`: El caso está bloqueado para la modificación por un proceso de aprobación.
- `no_access`: El usuario de Einstein seleccionado o usuario de proceso automático no tiene permiso para actualizar el caso.
- `validation_rule`: La actualización infringe una regla de validación de casos.
- `other`: Se produjo un error diferente.

Cómo: Utilice el nuevo campo para captar y solucionar problemas de cualquier actualización automática que falle. Por ejemplo, cree un proceso o flujo para agregar casos a una cola para revisar si su Código de error no es igual a `ninguno`.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: AIUpdateRecordEvent (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Obtener más información con campos de predicción en Clasificación de casos de Einstein

Precisar el campo para el que Clasificación de casos de Einstein está realizando predicciones. Anteriormente, podía obtener recomendaciones para casos pero no podía identificar el campo relacionado. Puede utilizar el campo de predicción, por ejemplo, para crear reportes que comparan predicciones con valores de caso real.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition. La configuración de Clasificación de casos de Einstein solo está disponible en Lightning Experience.

Quién: La versión Probar Einstein de Clasificación de casos de Einstein no requiere la licencia complementaria Service Cloud Einstein.

Cómo: Utilice el nuevo campo PredictionField en el objeto AIRecordInsight para identificar el campo para sus perspectivas. Para incluir PredictionField en tipos de reporte personalizado, agréguelo al formato de reporte en la página Tipos de reporte en Configuración.

Recomendaciones de respuesta de Einstein: Nuevo formato flexible y Compatibilidad con varios idiomas

Trabaje de forma más ágil en la Consola de servicio Lightning anclando el componente Respuestas de Einstein, lo que permite a los agentes revisar y enviar respuestas recomendadas mientras revisan otros registros. Amplíe su alcance global con recomendaciones de respuesta en ocho nuevos idiomas.

EN ESTA SECCIÓN:

Hacer que la plática continúe con el nuevo formato acoplado

Acople o ancle el componente Respuestas de Einstein para enviar respuestas desde cualquier subficha en la Consola de servicio Lightning. Cuando un componente está acoplado, muestra respuestas para la sesión de chat o mensajería abierta en la ficha actual. Los agentes pueden minimizarla y ampliarla mientras exploran registros relacionados con la plática.

Ampliar su alcance global con Recomendaciones de respuestas en ocho idiomas (Piloto)

Recomendaciones de respuestas de Einstein sugiere respuestas habituales a agentes de asistencia durante sesiones de chat y mensajería. Las recomendaciones de respuestas se basan en transcripciones de chats pasados y provienen de una lista de respuestas generadas por Einstein y aprobadas por usted. Esta función antes solo estaba disponible en inglés. Las recomendaciones de respuestas en español, francés, holandés, alemán, italiano, danés, sueco y turco están ahora en fase piloto.

Hacer que la plática continúe con el nuevo formato acoplado

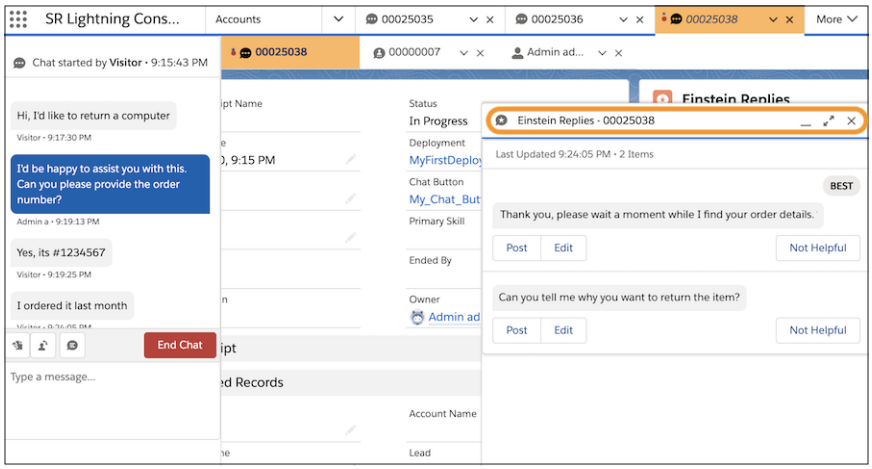
Acople o ancle el componente Respuestas de Einstein para enviar respuestas desde cualquier subficha en la Consola de servicio Lightning. Cuando un componente está acoplado, muestra respuestas para la sesión de chat o mensajería abierta en la ficha actual. Los agentes pueden minimizarla y ampliarla mientras exploran registros relacionados con la plática.

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

Cómo: La opción de acoplamiento está disponible automáticamente para todos los agentes que pueden ver el componente Respuestas de Einstein. Haga clic en el icono superior derecho para acoplar el componente.



Utilice las acciones de la barra de encabezado para minimizar, maximizar o cerrar el componente acoplado. La barra de encabezado también muestra el número de transcripción del la sesión de chat o mensajería abierta para la ficha de la consola actual.



Los agentes pueden interactuar con respuestas recomendadas incluso si la plática no está visible desde su subficha actual. Por ejemplo, haga clic en **Publicar** o **No es útil** en una respuesta recomendada mientras explora un artículo de conocimiento relacionado. Al hacer clic en **Modificar** pega la respuesta en el campo de mensaje de la plática para su modificación, pero mantiene el foco en la subficha actual. El agente puede luego navegar a la plática para pulir y publicar la respuesta.

Nota: Puede elegir cambiar el foco a la plática activa cuando los usuarios hacen clic en **Modificar** en respuestas en modo acoplado. Abra páginas de consola de Chat o Mensajería en el Generador de aplicaciones Lightning. Luego haga clic en el componente Respuestas de Einstein y seleccione **Ir a plática activa para modificaciones acopladas**.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Utilizar Recomendaciones de respuestas en la Consola de servicio Lightning (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Otorgar acceso a agentes a Recomendaciones de respuestas (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ampliar su alcance global con Recomendaciones de respuestas en ocho idiomas (Piloto)

Recomendaciones de respuestas de Einstein sugiere respuestas habituales a agentes de asistencia durante sesiones de chat y mensajería. Las recomendaciones de respuestas se basan en transcripciones de chats pasados y provienen de una lista de respuestas generadas por Einstein y aprobadas por usted. Esta función antes solo estaba disponible en inglés. Las recomendaciones de respuestas en español, francés, holandés, alemán, italiano, danés, sueco y turco están ahora en fase piloto.

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

Cómo: Para conocer más detalles sobre el piloto de varios idiomas de Recomendaciones de respuestas de Einstein, haga contacto con su ejecutivo de cuenta de Salesforce. El piloto está disponible para organizaciones en las que la mayoría de las transcripciones de chat están en un idioma piloto que no sea el inglés. Por ejemplo, si el 90% de sus transcripciones de chat cerradas están en español, puede unirse al piloto para recomendaciones de respuestas en español. El piloto no está disponible para organizaciones que ya utilizan Recomendaciones de respuestas de Einstein en inglés.

Para entregar recomendaciones de respuestas en su idioma, Einstein necesita analizar al menos 10.000 transcripciones de chat cerradas en ese idioma. Si no tiene chats cerrados suficientes o si los chats son demasiado cortos, se lo haremos saber cuando intente construir su modelo predictivo.

Recomendaciones de artículos de Einstein: Acceso de agente más sencillo y una nueva comprobación de datos

No más experimentos con permisos de usuario; todos los usuarios de Lightning Knowledge ahora ven Recomendaciones de artículos de Einstein en la Consola de servicio Lightning. Einstein ahora identifica problemas de calidad de datos que pueden afectar a la calidad de las recomendaciones.

EN ESTA SECCIÓN:

Mostrar recomendaciones de artículos de Einstein a usuarios de Lightning Knowledge (Actualización)
Todos los usuarios de Lightning Knowledge ahora ven Recomendaciones de artículos de Einstein en el componente Knowledge. Anteriormente, los usuarios necesitaban un permiso de usuario para ver recomendaciones de artículos.

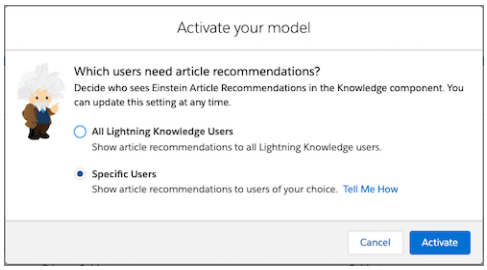
Encontrar y solucionar fallos de datos antes
Sin buenos y abundantes datos de los que aprender, Einstein no puede realizar recomendaciones de artículos precisos. Ahora se le notifica si no tiene suficientes datos de alta calidad para activar su modelo de Recomendaciones de artículos de Einstein. Además, obtiene sugerencias para ayudarle a solucionar el problema.

Mostrar recomendaciones de artículos de Einstein a usuarios de Lightning Knowledge (Actualización)

Todos los usuarios de Lightning Knowledge ahora ven Recomendaciones de artículos de Einstein en el componente Knowledge. Anteriormente, los usuarios necesitaban un permiso de usuario para ver recomendaciones de artículos.

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

Cómo: Si aún no configuró Recomendaciones de artículos de Einstein, se le solicita indicar su preferencia de acceso de usuario cuando activa su modelo.



Seleccione entre dos opciones:

- **Todos los usuarios de Lightning Knowledge:** Esta opción está seleccionada para usted de modo que ya no necesita gestionar manualmente la asignación de permiso de usuario. Si su modelo de Recomendaciones de artículos de Einstein ya es activo, algunos usuarios podrían ver recomendaciones de artículos por primera vez.
- **Usuarios específicos:** Seleccione esta opción para utilizar el permiso de usuario Ver y actuar en Recomendaciones de artículos de Einstein para controlar el acceso a recomendaciones de artículos.

Actualice la nueva configuración en cualquier momento desde la página Recomendaciones de artículos de Einstein en Configuración.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Otorgar acceso a agentes a Recomendaciones de artículos de Einstein (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Preguntas más frecuentes sobre Recomendaciones de respuestas de Einstein (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Encontrar y solucionar fallos de datos antes

Sin buenos y abundantes datos de los que aprender, Einstein no puede realizar recomendaciones de artículos precisos. Ahora se le notifica si no tiene suficientes datos de alta calidad para activar su modelo de Recomendaciones de artículos de Einstein. Además, obtiene sugerencias para ayudarle a solucionar el problema.

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

Cómo: Tras crear su modelo, se le notifica si sus casos y artículos no contienen suficientes datos de alta calidad para permitir la activación del modelo. Demasiados campos en blanco, incompletos o rellenados incorrectamente en sus casos pueden causar esta advertencia de datos.

La advertencia le indica con qué frecuencia los campos incluidos en su modelo se quedaron en blanco. Utilice esta información como un punto de partida para dirigir una revisión de calidad de su base de conocimiento y casos recientes. O bien, potencie la calidad de datos de su modelo seleccionando campos de conocimiento y caso diferentes para Einstein delos que obtener información. A continuación vuelva a crear y activar su modelo.

Field Service: Un nuevo nombre, Hojas de horarios en cualquier parte y Programación de mantenimiento preventivo complejo

Saque provecho de nuevas funciones bajo el paraguas de Field Service con nuevo nombre. Permita a sus trabajadores enviar hojas de horarios, ahora disponibles de forma general, desde la aplicación móvil de Field Service e incluir zonas horarias locales. Los patrones recurrentes le permiten definir la cadencia correcta para citas de mantenimiento periódicas.

EN ESTA SECCIÓN:

Field Service tiene ahora un nuevo nombre

Aún tiene velocidad de rayo, pero Field Service Lightning es ahora Field Service. Nombres de campo, mensajes y Ayuda de Salesforce reflejan el nuevo nombre. El espacio de nombres de API, los nombres de campo de desarrollador, los conjuntos de permisos y los permisos personalizados no cambian, de modo que no hay que preocuparse por actualizaciones en su código personalizado.

Mantener la noción del tiempo en el trabajo con hojas de horarios (Disponible de forma general)

Obtener visibilidad sobre las horas que sus empleados móviles están trabajando. Permita a los gestores crear, revisar y realizar acciones en hojas de horarios de empleados. Defina plantillas de modo que pueda generar hojas de horarios automáticamente.

Registrar garantías de producto

Proporcione a sus trabajadores móviles acceso a detalles de garantía de producto de modo que puedan iniciar reclamaciones para productos defectuosos. Registre detalles de condiciones de garantía y asígnelos a productos o familias de productos para crear garantías estándar. A continuación cree activos y, además de la garantía estándar, ingrese garantías adicionales o ampliadas junto con exclusiones y condiciones de anulación.

Mejorar el mantenimiento preventivo con recurrencia avanzada (Beta)

Mantenga los activos en plena forma gestionando el mantenimiento que se ejecuta en diferentes programaciones. Defina programaciones de mantenimiento con reglas recurrentes y especifique la prioridad de cada programación. A continuación, deje que las órdenes de trabajo generadas guíen a sus técnico de servicio de campo para realizar el mantenimiento correcto en el momento correcto.

Obtener el precio total en partidas de contrato de servicio

No hay necesidad de sacar la calculadora. Ahora puede ver el precio total de todas las partidas para un contrato de servicio.

Encontrar el día hábil previa correcto con BusinessHours.add

Cuando desea encontrar el día hábil previo utilizando BusinessHours.add, la fecha y hora devueltas ahora cuentan como vacaciones antes de un día sin horario de oficina. Por ejemplo, donde un viernes se toma como vacaciones cuando sábado no tiene horario de oficina, el día hábil anterior se devuelve ahora correctamente como jueves.

Obtener asuntos de órdenes de trabajo traducidos

Es más sencillo comunicarse con trabajadores móviles en su propio idioma. Si el asunto de órdenes de trabajo generadas desde planes de mantenimiento, la palabra mantenimiento se traduce correctamente en idiomas compatibles con Salesforce.

Programación de Field Service: Enrutamiento a nivel de calle y Citas priorizadas

Predecir tiempos de desplazamiento más precisos con enrutamiento a nivel de calle. Permitir a programación y optimización asignar citas de alta prioridad a divisiones de tiempo y superponer visitas menos urgentes.

Field Service Mobile: Hojas de horarios, Mejoras de notificación y Paridad de Iniciador de acciones

Los trabajadores pueden hacer más en la aplicación móvil Field Service. Pueden enviar hojas de horarios pasadas y presentes, enviar notificaciones relevantes y ver cuándo llegan nuevos mensajes. La paridad del iniciador de acciones entre Android e iOS facilita aún más a los equipos en ambas plataformas el uso de la aplicación.

Field Service tiene ahora un nuevo nombre

Aún tiene velocidad de rayo, pero Field Service Lightning es ahora Field Service. Nombres de campo, mensajes y Ayuda de Salesforce reflejan el nuevo nombre. El espacio de nombres de API, los nombres de campo de desarrollador, los conjuntos de permisos y los permisos personalizados no cambian, de modo que no hay que preocuparse por actualizaciones en su código personalizado.

Dónde: Esta función se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y la aplicación móvil Salesforce para iOS y Android en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Mantener la noción del tiempo en el trabajo con hojas de horarios (Disponible de forma general)

Obtener visibilidad sobre las horas que sus empleados móviles están trabajando. Permita a los gestores crear, revisar y realizar acciones en hojas de horarios de empleados. Defina plantillas de modo que pueda generar hojas de horarios automáticamente.

Dónde: Esta función se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y la aplicación móvil Salesforce para iOS y Android en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

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

Registrar garantías de producto

Proporcione a sus trabajadores móviles acceso a detalles de garantía de producto de modo que puedan iniciar reclamaciones para productos defectuosos. Registre detalles de condiciones de garantía y asígnelos a productos o familias de productos para crear garantías estándar. A continuación cree activos y, además de la garantía estándar, ingrese garantías adicionales o ampliadas junto con exclusiones y condiciones de anulación.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic y la aplicación móvil Salesforce para iOS y Android en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Garantías de productos de registros (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Mejorar el mantenimiento preventivo con recurrencia avanzada (Beta)

Mantenga los activos en plena forma gestionando el mantenimiento que se ejecuta en diferentes programaciones. Defina programaciones de mantenimiento con reglas recurrentes y especifique la prioridad de cada programación. A continuación, deje que las órdenes de trabajo generadas guíen a sus técnico de servicio de campo para realizar el mantenimiento correcto en el momento correcto.

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

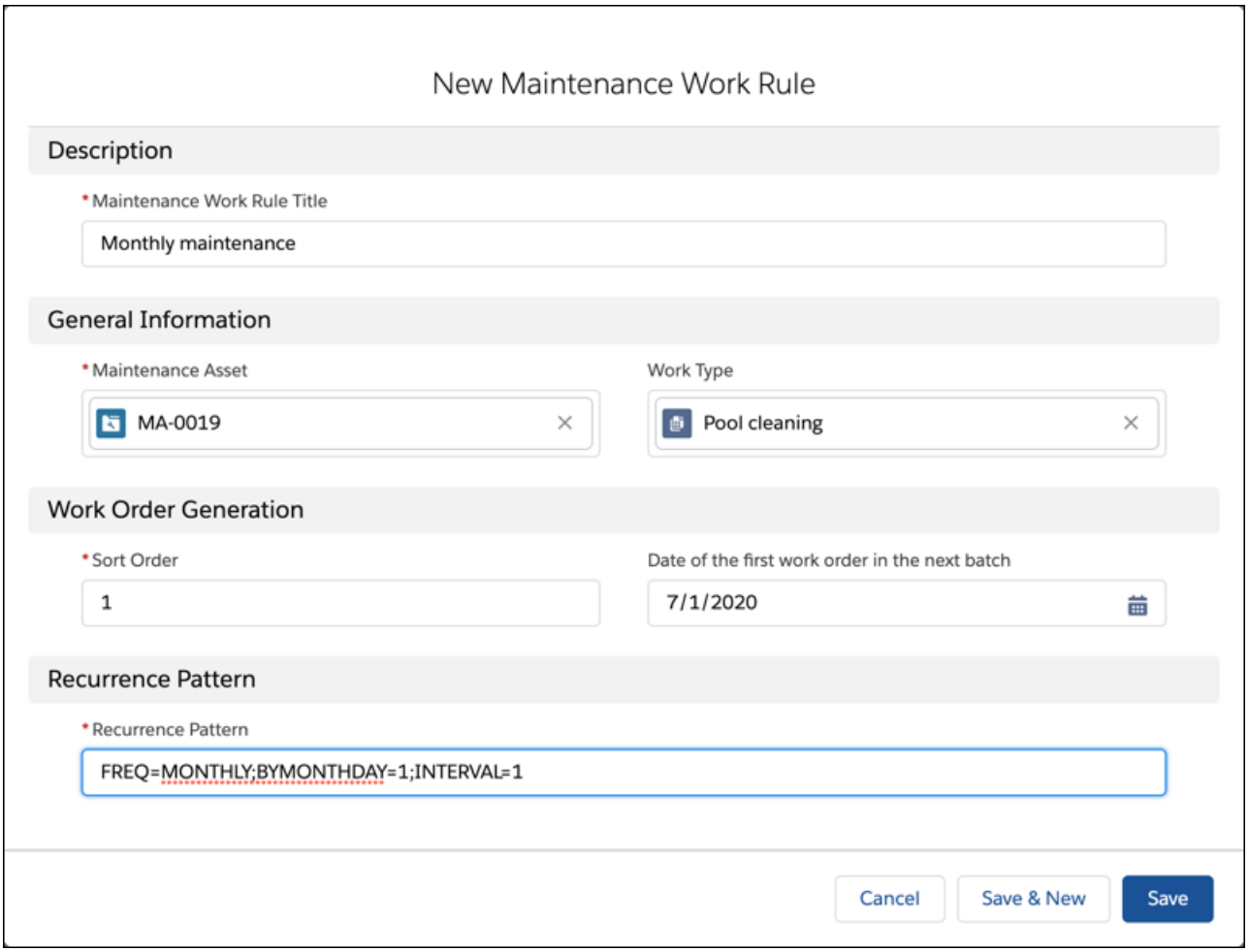
Como una función beta, Recurrencia avanzada de plan de mantenimiento es una vista previa y no forma parte de los "Servicios" bajo su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones que no son de Salesforce relacionadas y Contenido se aplican por igual a su uso de esta función. Para obtener información sobre cómo activar esta función en su organización, haga contacto con Salesforce.

Por qué: Los activos pueden tener requisitos para múltiples programaciones de mantenimiento, con cada programación en diferentes frecuencias. Cuando las tareas de mantenimiento coinciden, es posible que desee realizarlas todas o solo realizar algunas.

Por ejemplo, una compañía de mantenimiento de edificios realiza pequeñas tareas de mantenimiento en un sistema de aire acondicionado cada 3 meses y un servicio más amplio anualmente. Cuando se genera una orden de trabajo para servicio anual, el gestor de servicio no desea una orden de trabajo generada para servicio de 3 meses.

O bien, considere, una compañía de mantenimiento de piscinas que limpia una piscina cada mes y aplica un tratamiento químico cada 3 meses. En este caso, cuando se crea la orden de trabajo de tratamiento, el gestor de servicio desde una orden de trabajo de limpieza de piscina también.

Cómo: Cree una regla de trabajo de mantenimiento para un activo, y utilice orden de clasificación para establecer la prioridad para múltiples reglas. Cuando el proceso de generación de órdenes de trabajo encuentra varias reglas para generar el mismo día, solo se generan las órdenes de trabajo para las reglas con el menor valor de orden de clasificación. Si existen reglas con el mismo orden de clasificación, cada regla genera una orden de trabajo.



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Recurrencia avanzada de plan de mantenimiento (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Obtener el precio total en partidas de contrato de servicio

No hay necesidad de sacar la calculadora. Ahora puede ver el precio total de todas las partidas para un contrato de servicio.

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

Encontrar el día hábil previa correcto con BusinessHours.add

Cuando desea encontrar el día hábil previo utilizando BusinessHours.add, la fecha y hora devueltas ahora cuentan como vacaciones antes de un día sin horario de oficina. Por ejemplo, donde un viernes se toma como vacaciones cuando sábado no tiene horario de oficina, el día hábil anterior se devuelve ahora correctamente como jueves.

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

CONSULTE TAMBIÉN

BusinessHours.add para un valor negativo no funciona como se espera cuando un festivo puntual cae antes de un día sin horas laborables

Obtener asuntos de órdenes de trabajo traducidos

Es más sencillo comunicarse con trabajadores móviles en su propio idioma. Si el asunto de órdenes de trabajo generadas desde planes de mantenimiento, la palabra mantenimiento se traduce correctamente en idiomas compatibles con Salesforce.

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

Programación de Field Service: Enrutamiento a nivel de calle y Citas priorizadas

Predecir tiempos de desplazamiento más precisos con enrutamiento a nivel de calle. Permitir a programación y optimización asignar citas de alta prioridad a divisiones de tiempo y superponer visitas menos urgentes.

EN ESTA SECCIÓN:

Estimar tiempos de desplazamiento con enrutamiento a nivel de calle (Disponible de forma general)

Como el enrutamiento a nivel de calle (SLR) utiliza datos de velocidades comprendidas y turno por turno, calcula tiempos de desplazamiento con mayor precisión que el enrutamiento aéreo. Las proyecciones de desplazamiento más precisas pueden ayudar sus trabajadores a ser más productivos y manejar menos.

Dirigir prioridades de trabajo utilizando citas de servicio

Cuando la disponibilidad de su equipo está limitada, priorice citas de servicio urgentes ante trabajos menos urgentes. Puede asignar valores de prioridad directamente a citas. Anteriormente, podía especificarlos solo en órdenes de trabajo principales o partidas de órdenes de trabajo.

Dar forma con nuevas pruebas en Comprobación de estado

Mantenga su configuración de servicio de campo saneada. Las pruebas agregadas le ayudan a detectar si un territorio de servicio carece de recursos con las habilidades necesarias o si un plazo de llegada se produce después de la fecha de vencimiento de una cita. Además, un solo clic puede indicarle si el enrutamiento a nivel de calle (SLR) está configurado correctamente.

Descargar servicios de sandbox para enrutamiento y optimización

Configure sus organizaciones sandbox de Salesforce para utilizar sitios remotos independientes para servicios de enrutamiento a nivel de calle (SLR) y de optimización. Para mantener sus organizaciones de producción funcionando sin problemas, agregamos sitios remotos exclusivos para entornos de sandbox. En una versión futura, requeriremos que los entornos de sandbox utilizar estos sitios para servicios de SLR y optimización.

Estimar tiempos de desplazamiento con enrutamiento a nivel de calle (Disponible de forma general)

Como el enrutamiento a nivel de calle (SLR) utiliza datos de velocidades comprendidas y turno por turno, calcula tiempos de desplazamiento con mayor precisión que el enrutamiento aéreo. Las proyecciones de desplazamiento más precisas pueden ayudar sus trabajadores a ser más productivos y manejar menos.

Dónde: Esta función se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition con el paquete gestionado de Field Service instalado.

Cómo: En la aplicación Field Service Admin, active el enrutamiento a nivel de calle en **Configuración de Field Service** > **Programación** > **Enrutamiento**. Los cálculos de SLR tardan un poco más que el enrutamiento aéreo.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Configurar el enrutamiento para cálculos de tiempo de desplazamiento (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Dirigir prioridades de trabajo utilizando citas de servicio

Cuando la disponibilidad de su equipo está limitada, priorice citas de servicio urgentes ante trabajos menos urgentes. Puede asignar valores de prioridad directamente a citas. Anteriormente, podía especificarlos solo en órdenes de trabajo principales o partidas de órdenes de trabajo.

Dónde: Esta función se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition con el paquete gestionado de Field Service instalado.

Por qué: Utilice una fórmula personalizada para asignar valores de prioridad. Por ejemplo, cree un campo de prioridad basado en fechas de vencimiento de citas. Cuando no hay divisiones de tiempo disponibles y la fecha de vencimiento es cercana, la optimización desplaza citas con menos prioridades. La programación proporciona prioridad a citas de alta prioridad y solapa asignaciones de menor prioridad.

Cómo: Seleccione un campo de prioridad en citas de servicio, órdenes de trabajo o partidas de órdenes de trabajo. Las prioridades predeterminadas oscilan entre 1, la más crítica, a 10, la menos urgente. Si necesita pequeños incrementos entre valores de prioridad, utilice el intervalo opcional de 1 a 100. Tras acciones de programación u optimización, vuelva a programar citas o resuelva superposiciones.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Programar citas de alta prioridad (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Dar forma con nuevas pruebas en Comprobación de estado

Mantenga su configuración de servicio de campo saneada. Las pruebas agregadas le ayudan a detectar si un territorio de servicio carece de recursos con las habilidades necesarias o si un plazo de llegada se produce después de la fecha de vencimiento de una cita. Además, un solo clic puede indicarle si el enrutamiento a nivel de calle (SLR) está configurado correctamente.

Dónde: Esta función se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition con el paquete gestionado de Field Service instalado.

Cómo: En la aplicación Field Service Admin, seleccione **Comprobación de estado** en Configuración de Field Service.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Probar su configuración de Field Service con Comprobación de estado (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Descargar servicios de sandbox para enrutamiento y optimización

Configure sus organizaciones sandbox de Salesforce para utilizar sitios remotos independientes para servicios de enrutamiento a nivel de calle (SLR) y de optimización. Para mantener sus organizaciones de producción funcionando sin problemas, agregamos sitios remotos exclusivos para entornos de sandbox. En una versión futura, requeriremos que los entornos de sandbox utilizar estos sitios para servicios de SLR y optimización.

Dónde: Esta función se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. Se aplica a organizaciones de sandbox instaladas con el paquete gestionado de Field Service antes de Winter '21.

Cómo: En Configuración en la organización de sandbox, vaya a **Configuración de sitio remoto** y active los sitios FSL_GIS_SB y FSL_Optimize_SB.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Configuración parámetros de sitio remoto (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Field Service Mobile: Hojas de horarios, Mejoras de notificación y Paridad de Iniciador de acciones

Los trabajadores pueden hacer más en la aplicación móvil Field Service. Pueden enviar hojas de horarios pasadas y presentes, enviar notificaciones relevantes y ver cuándo llegan nuevos mensajes. La paridad del iniciador de acciones entre Android e iOS facilita aún más a los equipos en ambas plataformas el uso de la aplicación.

EN ESTA SECCIÓN:

Enviar mensajes importantes utilizando notificaciones personalizadas

Personalice los mensajes que envía a sus trabajadores móviles basándose en sus necesidades de negocio. Puede ampliar o sustituir las notificaciones predeterminadas con información importante relacionada con cualquier parte de su flujo de trabajo. Por ejemplo, puede permitir a los trabajadores saber cuándo el inventario es bajo o si existe una cita de servicio urgente a la que deben acudir.

Registrar horas de trabajo con hojas de horarios (Disponible de forma general)

Para trabajadores que cruzan zonas horarias, puede capturar automáticamente la zona horaria donde se produce el trabajo. En un dispositivo móvil, los trabajadores pueden enviar hojas de horarios pasadas con correcciones.

Nunca perderse un mensaje en Notificaciones

Los trabajadores móviles en Android pueden ver cuándo obtienen notificaciones de modo que no se pierden un evento importante como cambios en citas de servicio. Los trabajadores tocan una alerta para ver la lista de mensajes y también pueden ver mensajes abiertos sin conexión. Anteriormente, las alertas de notificaciones solo estaban disponibles en iOS.

Ser más eficiente con el nuevo diseño del Iniciador de acciones

Trabajar en iOS y Android es más sencillo con el Iniciador de acciones actualizado. El aspecto del Iniciador de acciones es ahora el mismo en las plataformas, proporcionando a los usuarios una experiencia coherente, sin importar su dispositivo. Los encabezados de sección hacen que la tarea de encontrar lo que está buscando cuando navegue por listas de acciones sea más rápida.

Enviar mensajes importantes utilizando notificaciones personalizadas

Personalice los mensajes que envía a sus trabajadores móviles basándose en sus necesidades de negocio. Puede ampliar o sustituir las notificaciones predeterminadas con información importante relacionada con cualquier parte de su flujo de trabajo. Por ejemplo, puede permitir a los trabajadores saber cuándo el inventario es bajo o si existe una cita de servicio urgente a la que deben acudir.

Dónde: Este cambio se aplica a la aplicación móvil Field Service en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Cree notificaciones personalizadas utilizando el Generador de notificaciones. A continuación puede agregar notificaciones personalizadas desde un proceso, un flujo o API de REST.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Enviar notificaciones personalizadas (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Registrar horas de trabajo con hojas de horarios (Disponible de forma general)

Para trabajadores que cruzan zonas horarias, puede capturar automáticamente la zona horaria donde se produce el trabajo. En un dispositivo móvil, los trabajadores pueden enviar hojas de horarios pasadas con correcciones.

Dónde: Esta función se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y la aplicación móvil Salesforce para iOS y Android en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

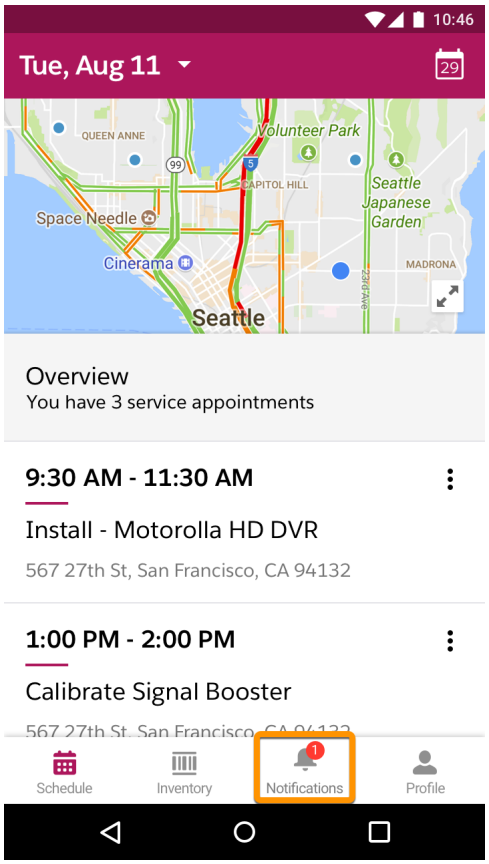
Ayuda de Salesforce: Primeros pasos con hojas de horas (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Nunca perderse un mensaje en Notificaciones

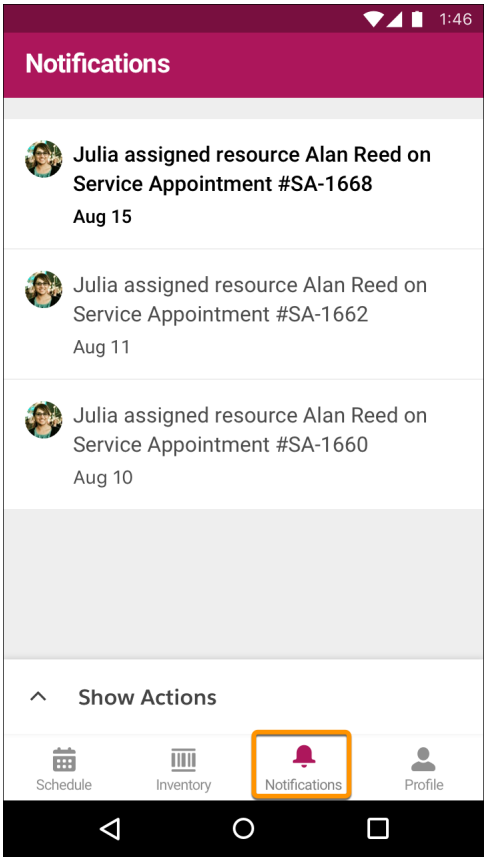
Los trabajadores móviles en Android pueden ver cuándo obtienen notificaciones de modo que no se pierden un evento importante como cambios en citas de servicio. Los trabajadores tocan una alerta para ver la lista de mensajes y también pueden ver mensajes abiertos sin conexión. Anteriormente, las alertas de notificaciones solo estaban disponibles en iOS.

Dónde: Este cambio se aplica a Field Service para Android.

Cómo: Una alerta en la ficha de notificación muestra a los trabajadores el número de mensajes no vistos.



Abrir la lista de notificaciones hace desaparecer la alerta. Si un administrador elimina una notificación antes de que un trabajador la vea, ven un mensaje de error cuando abren el mensaje. Si obtienen una notificación tras abrir la ficha de notificaciones, pueden deslizar hacia abajo en la pantalla para actualizar la lista de notificaciones.



CONSULTE TAMBIÉN

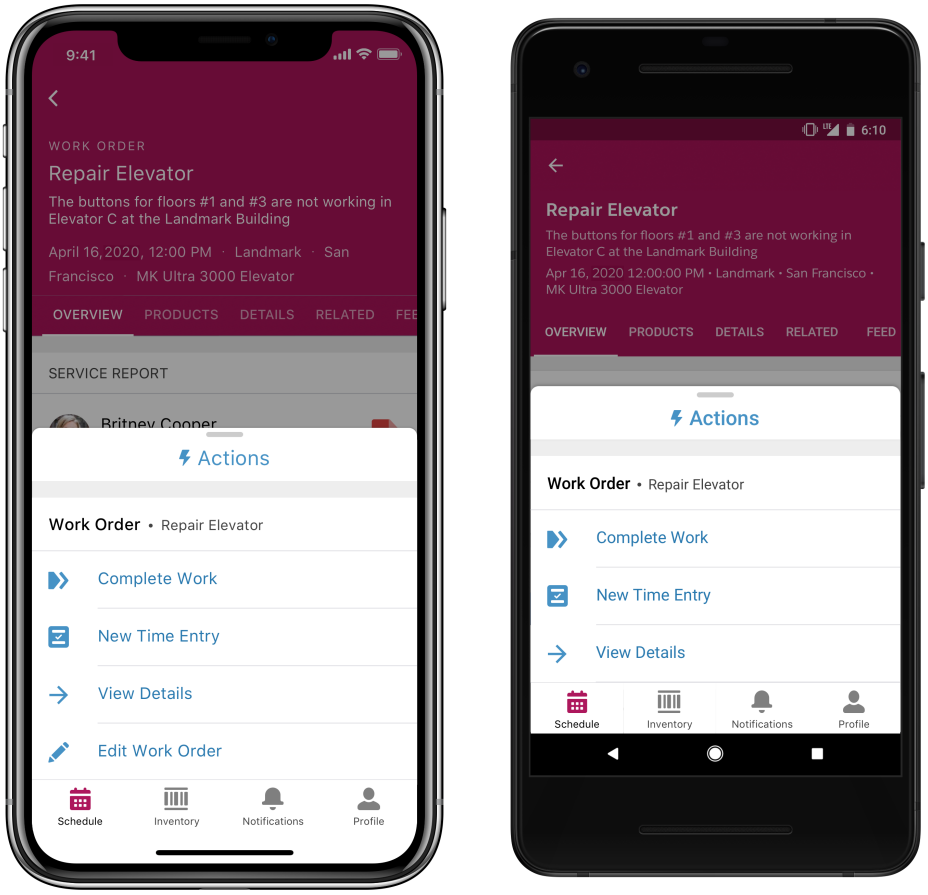
Ayuda de Salesforce: Personalizar notificaciones distribuidas para la aplicación Field Service Mobile (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ser más eficiente con el nuevo diseño del Iniciador de acciones

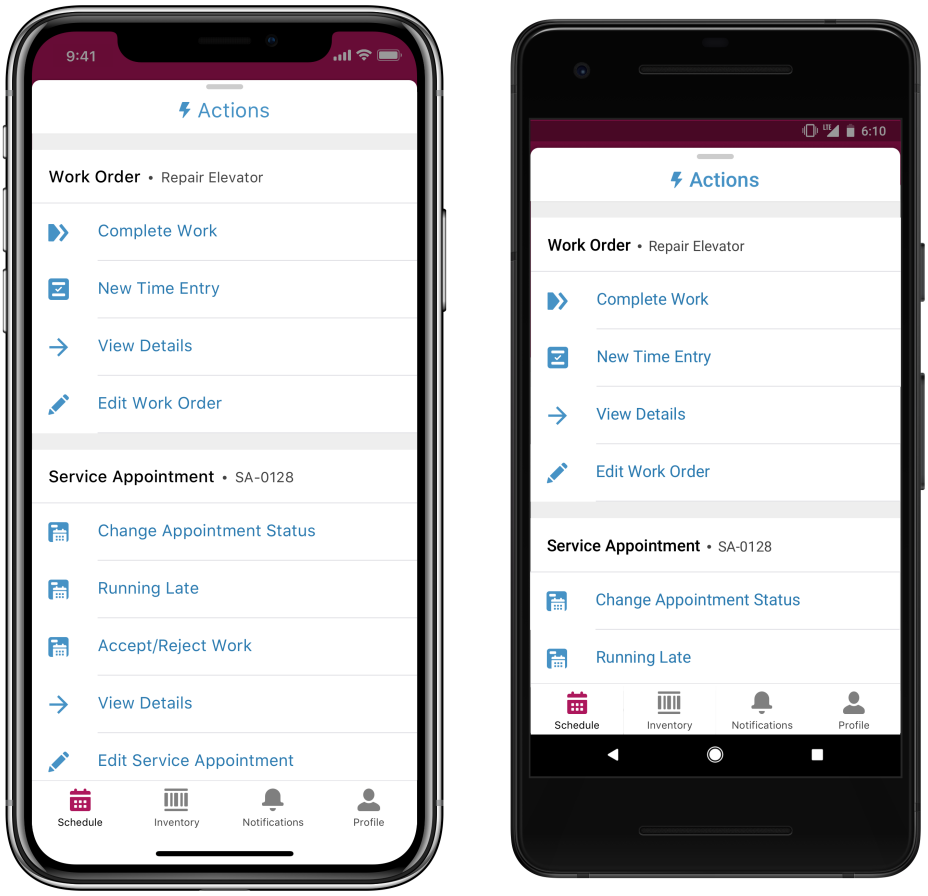
Trabajar en iOS y Android es más sencillo con el Iniciador de acciones actualizado. El aspecto del Iniciador de acciones es ahora el mismo en las plataformas, proporcionando a los usuarios una experiencia coherente, sin importar su dispositivo. Los encabezados de sección hacen que la tarea de encontrar lo que está buscando cuando navegue por listas de acciones sea más rápida.

Dónde: Este cambio se aplica a Field Service para iOS y Android.

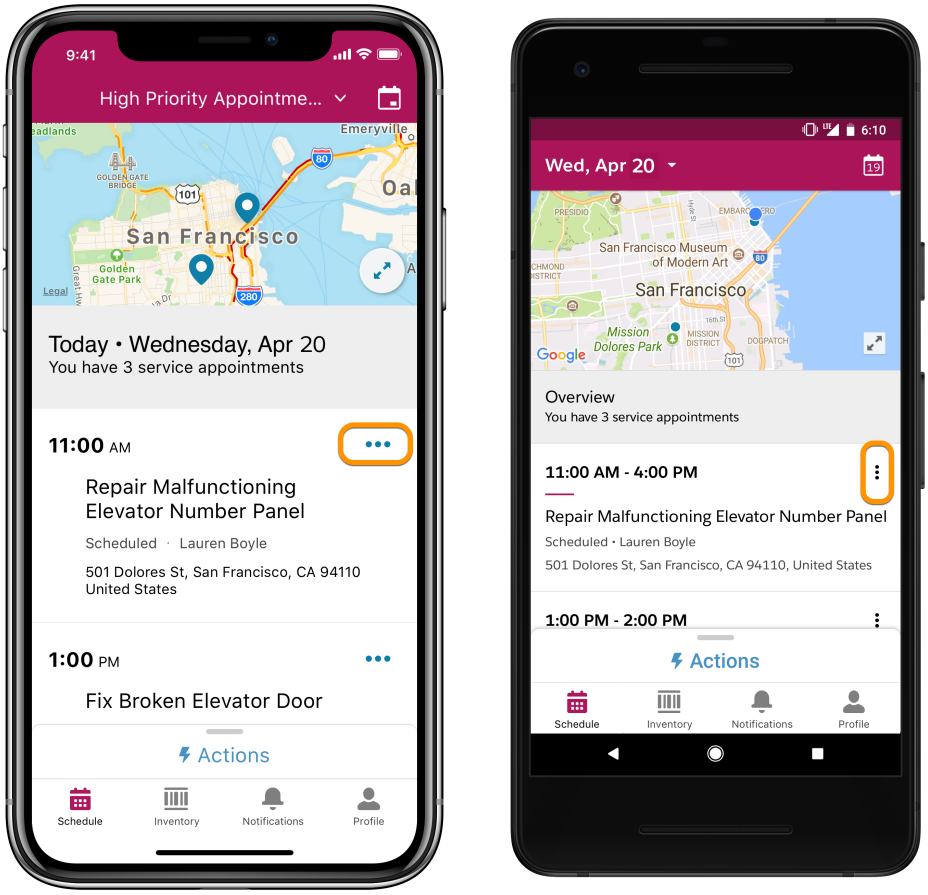
Cómo: Toque o deslice el Iniciador de acciones para abrir a media pantalla.



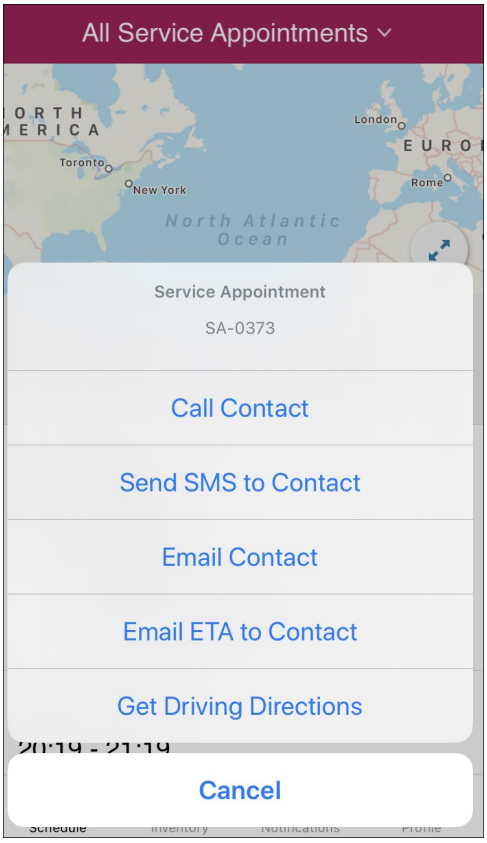
Repita el gesto de ampliar a pantalla completa.



También puede tocar el icono de menú de opciones para abrir un menú para tareas relacionadas con un elemento de acción.



Los encabezados de sección organizan acciones por tipo de objeto, por ejemplo, citas de servicio u órdenes de trabajo. Más acciones de listas de Acciones no asociadas con un tipo de objeto.



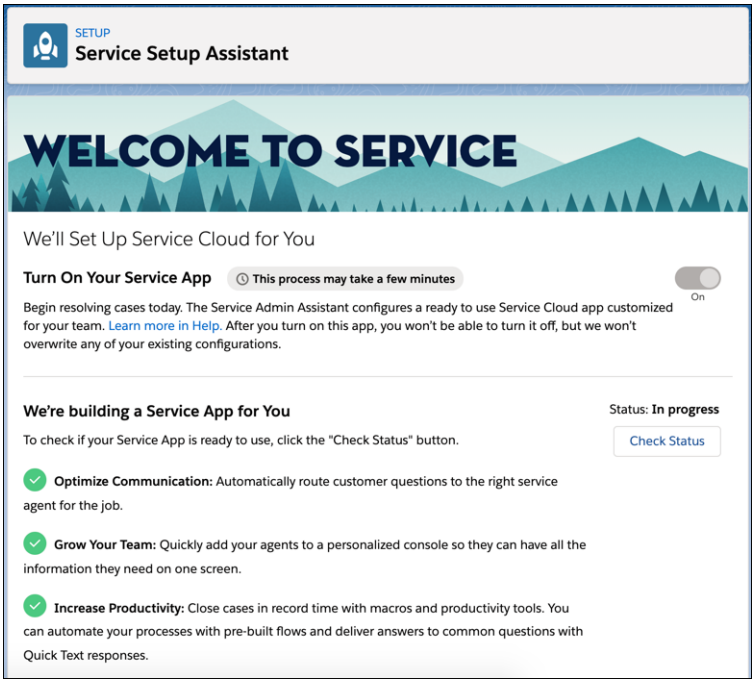
Asistente de Configuración de Servicio: Vaya desde cero a consola en cuestión de minutos

Empiece a trabajar con Service Cloud más rápido que nunca. El asistente de configuración ya preparado hace las tareas tediosas: vincular su email de asistencia y agregar los miembros de su equipo. Este proceso configura todo lo que necesita para empezar a resolver casos el mismo día: la aplicación Consola de servicio Lightning, perfiles personalizados, Email para registro de casos, colas y la página de registro Lightning de casos. También agregamos Texto rápido preconstruido, macros y flujos Lightning para simplificar su flujo de trabajo.

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

Quién: Asistente de Configuración de Servicio está disponible para organizaciones de Salesforce con licencias de Service Cloud.

Cómo: Para empezar a trabajar en Servicio, haga clic en **Asistente de Configuración de Servicio** en el menú Configuración.



Canales: Configuración de Voice con Amazon Connect para Configuración de código de menú de canal, Plantillas de mensajería y Ventas

Aporte el poder de telefonía integrada a sus organizaciones de asistencia y ventas con configuración de Service Cloud Voice más rápida. Aumente la productividad de agentes con la API de kit de herramientas de Voice, automatización, herramientas de colaboración y mejoras de capacidad de uso. Cree plantillas de mensajería con más flexibilidad utilizando registros Prospecto y Oportunidad. Personalice su Menú de canal con Configuración de código y evite enredarse con HTML en sus páginas web.

EN ESTA SECCIÓN:

Voice: Ahora disponible en Sales Cloud, Kit de herramientas de la API, Herramientas de automatización de procesos y mejoras en la colaboración y capacidad de uso

Lleve el poder de la telefonía de Voice integrada de forma nativa a Sales Cloud. Construya soluciones para su negocio con la API del Kit de herramientas de Voice para Service Cloud y campos personalizados empaquetables. Aumente la eficiencia de su centro de contacto con herramientas de automatización de procesos como macros, acciones rápidas, flujos Lightning, procesos y flujos de trabajo. Aumente la productividad de los agentes con una configuración más rápida, herramientas de colaboración como Chatter y mejoras en la capacidad de uso en la interfaz de transferencia de llamadas, el componente de grabación de llamadas, el reproductor de grabaciones de llamadas y la página de registros de llamadas de voz. Permita a sus agentes poner en pausa las grabaciones de llamadas para proteger la información privada de los clientes.

Mensajería: Mejoras en plantillas y permisos de objetos

Agregamos más flexibilidad al crear plantillas de Mensajería y proporcionamos más control sobre permisos de objeto de Mensajería. Además, ahora puede utilizar reglas de enrutamiento basadas en habilidades de OmniCanal para Mensajería.

Chat: Cambio de nombre de tipos de enrutamiento, Reglas de enrutamiento basadas en habilidades

Tome nota de algunos cambios en la terminología en Invitaciones y Botones de chat. Consulte reglas de enrutamiento basadas en habilidades que ahora admiten chat.

Servicio integrado para web: Configuración de código de menú de canal, Invitaciones de chat de comunidad y Icono Nuevo mensaje para chat

Implemente ajustes de Código de menú de canal con recursos estáticos de JavaScript en Configuración de servicio para más flexibilidad. Envíe invitaciones de clientes para chatear en comunidades con configuración de código. Utilice un elegante icono de nuevo mensaje en Chat para pláticas simplificadas.

Voice: Ahora disponible en Sales Cloud, Kit de herramientas de la API, Herramientas de automatización de procesos y mejoras en la colaboración y capacidad de uso

Lleve el poder de la telefonía de Voice integrada de forma nativa a Sales Cloud. Construya soluciones para su negocio con la API del Kit de herramientas de Voice para Service Cloud y campos personalizados empaquetables. Aumente la eficiencia de su centro de contacto con herramientas de automatización de procesos como macros, acciones rápidas, flujos Lightning, procesos y flujos de trabajo. Aumente la productividad de los agentes con una configuración más rápida, herramientas de colaboración como Chatter y mejoras en la capacidad de uso en la interfaz de transferencia de llamadas, el componente de grabación de llamadas, el reproductor de grabaciones de llamadas y la página de registros de llamadas de voz. Permita a sus agentes poner en pausa las grabaciones de llamadas para proteger la información privada de los clientes.

EN ESTA SECCIÓN:

Amplificar Sales Cloud con Voice

Amplifique sus equipos de ventas con Voice, la solución de telefonía nativa inteligente de Salesforce. Los agentes de ventas pueden platicar con sus clientes utilizando un softphone intuitivo que combina el poder de Amazon Connect, incluyendo transcripción de llamadas en tiempo real. Reúna llamadas de voz y sus canales digitales de modo que sus representantes de ventas puedan llegar a los clientes en el momento correcto utilizando el canal que prefieren los clientes.

Emplear menos tiempo configurando Voice con la configuración mejorada

Ponga en marcha su centro de llamadas incluso más rápido gracias a la experiencia de configuración mejorada en Service Cloud Voice. La página Configuración de Voice actualizada le guiará por los pasos de configuración. También varios pasos anteriormente requeridos para configurar Amazon Connect ahora están automatizados.

Recomendar la Next Best Action para agentes con la API del Kit de herramientas de Service Cloud Voice (Disponible de forma general)

Aproveche los conocimientos sobre los clientes de su compañía para sugerir la mejor acción que debe tomar un agente de modo que pueda retener a los clientes y aumentar su satisfacción. Empodere a sus agentes con recomendaciones inteligentes en el componente Einstein Next Best Action y el componente Acciones y recomendaciones basado en información en registros de Llamada de Voice y transcripciones de llamadas. Utilice los eventos para cambios de estado de llamadas, como inicio de llamada, fin de llamada, silenciamiento y retención, para construir soluciones dirigidas por eventos. Utilice las API en el Kit de herramientas de Service Cloud Voice para enviar recomendaciones sensibles al contexto basándose en valores de campo en el registro de llamadas y las palabras clave en la transcripción de llamada.

Lanzar flujos, procesos y flujos de trabajo Lightning en base a registros de Llamada de Voice

Desate el poder de las herramientas de automatización de Salesforce para aplicar los procesos de negocio de su compañía cuando se crea o se modifica un registro de Llamada de Voice. Por ejemplo, utilice un flujo de trabajo para enviar automáticamente un email cuando se actualice un campo de Llamada de Voice, o cambie automáticamente un campo de Llamada de Voice cuando se actualiza un campo en un registro relacionado. También puede crear registros basados en registros de Llamada de Voice. Por ejemplo, puede crear un caso o un prospecto cuando se crea o se actualiza un registro de Llamada de Voice. Los registros de Llamada de Voice se admiten en procesos, flujos y flujos de trabajo Lightning.

Trabajar de forma más eficiente en registros de Llamada de Voice con macros y acciones rápidas

Los agentes pueden ejecutar macros y acciones rápidas en registros de Llamada de Voice de modo que puedan trabajar de forma más eficiente. Por ejemplo, los agentes pueden ejecutar una macro que actualice el campo Disposición de llamada a Resuelta y envíe al cliente un email de seguimiento. Se admiten las macros masivas y las acciones rápidas en el objeto Llamada de Voice y registros de Llamada de Voice.

Permitir a los agentes poner en pausa y reanudar grabaciones de llamadas

Ayude a sus agentes a proteger la información privada de sus clientes como los números de la seguridad social permitiendo a los agentes poner en pausa y reanudar la grabación de llamadas.

Escuchar grabaciones de llamadas en el reproductor de grabaciones de llamadas

El reproductor de grabaciones de llamadas tiene un aspecto actualizado y mejoras de capacidad de utilización, incluyendo un indicador de progreso, un indicador de tipo de llamada y marca de tiempo.

Transferir llamantes al agente correcto con una interfaz de usuario más intuitiva

Es más fácil para los agentes transferir llamadas a otro agente e incorporar llamantes a una llamada en la ficha Controles de llamada de OmniCanal actualizada. Los agentes pueden presentar al nuevo agente al cliente combinando dos llamadas en una sola llamada. "Estoy incorporando a Juan López a nuestra llamada". Pueden cambiar de una llamada a otra, de modo que los clientes no tengan que repetir: "Permítame que le ponga en espera durante un minuto mientras pongo al día a nuestro especialista de facturación sobre su situación". Los agentes pueden abandonar la llamada después de que se transfiera el cliente al segundo agente, de modo que estén disponibles para ayudar a otros clientes: "Ahora que está hablando con la persona adecuada, saldré de la llamada".

Marcar extensiones telefónicas con el teclado incorporado

Los agentes pueden utilizar el teclado incorporado en la utilidad OmniCanal para marcar extensiones y árboles telefónicos IVR de modo que puedan llamar a clientes con menor cambio de contexto.

Colaborar mejor con Chatter en registros de llamadas de Voice

El componente Chatter está ahora disponible de forma predeterminada en el registro Llamada de Voice, de modo que es más fácil para los agentes colaborar con sus colegas de trabajo en llamadas.

Recibir advertencias para evitar terminar llamadas de forma accidental

Cuando un agente intenta cerrar una página de Llamada de Voice mientras está en una llamada, una ventana emergente solicita al agente que confirme si desea colgar para evitar terminar las llamadas de forma no intencionada.

Facilitar la capacitación con el monitoreo de transcripciones de Service Cloud Voice

Ahora los supervisores pueden ver transcripciones de llamadas de Voice cuando se producen para facilitar la capacitación y la incorporación. Los supervisores pueden monitorear hasta cinco transcripciones y chats de Service Cloud Voice en Supervisor de OmniCanal. Anteriormente solo se podían monitorear los chats.

Realizar el seguimiento de cargos de Amazon Connect en reportes estándar

Monitoree los cargos de facturación mensuales de Amazon Connect de su organización en un reporte estándar de Salesforce. Consulte una lista desglosada de los cargos de cada cuenta de AWS y región asociadas con su organización de Salesforce. Filtre el reporte empleando herramientas de creación de reportes estándar de Salesforce y exporte el reporte como un archivo .csv.

Agregar campos personalizados de llamadas de Voice a paquetes

Los socios y los ISV pueden construir soluciones de telefonía para sus clientes agregando campos personalizados el objeto Llamada de Voice a un paquete. Utilice campos personalizados para almacenar datos procedentes de un flujo de contacto de Connect o para pasar datos desde un registro de Llamada de Voice a otro objeto. Los ISV pueden crear un paquete que sus clientes puedan instalar fácilmente y distribuir actualizaciones al paquete de modo que los clientes tengan lo último y lo mejor.

Permanecer seguro con la API de REST de Integración de telefonía revisada

Al utilizar Crear API de REST de transcripción, modificamos la URI y la carga ligeramente para una seguridad mejorada. De manera específica, movemos el Id. de participante de la URI a la carga. Ambas versiones de la API funcionan en la versión Winter '21, pero debe pasarse a la nueva API en cuanto pueda.

Amplificar Sales Cloud con Voice

Amplifique sus equipos de ventas con Voice, la solución de telefonía nativa inteligente de Salesforce. Los agentes de ventas pueden platicar con sus clientes utilizando un softphone intuitivo que combina el poder de Amazon Connect, incluyendo transcripción de llamadas en tiempo real. Reúna llamadas de voz y sus canales digitales de modo que sus representantes de ventas puedan llegar a los clientes en el momento correcto utilizando el canal que prefieren los clientes.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition. Service Cloud Voice está disponible por un costo adicional como licencia complementaria en Sales Cloud y Service Cloud.

Quién: Los usuarios con permiso Administrador de centro de contacto pueden crear y gestionar centros de contacto de Voice. Los usuarios con el conjunto de permisos Agente de centro de contacto pueden acceder al centro de contacto y realizar y recibir llamadas.

Cómo: Desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese `Configuración de Voice`, y luego seleccione **Configuración de Voice**. Siga las instrucciones de la página de configuración para activar Voice, cree un centro de contacto y configure Amazon Connect. Cuando configura Salesforce para utilizar Voice, agregue la utilidad OmniCanal a la Consola de ventas Lightning de modo que sus comerciales de ventas puedan utilizarla para responder y realizar llamadas.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Service Cloud Voice (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Configurar Service Cloud Voice (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Emplear menos tiempo configurando Voice con la configuración mejorada

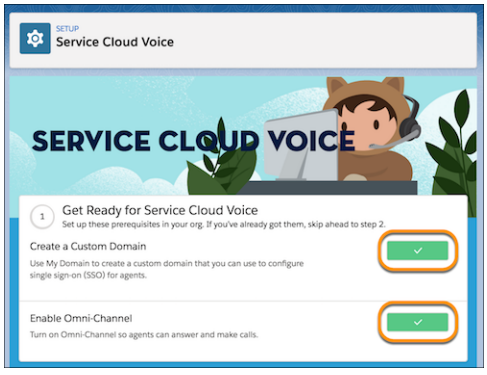
Ponga en marcha su centro de llamadas incluso más rápido gracias a la experiencia de configuración mejorada en Service Cloud Voice. La página Configuración de Voice actualizada le guiará por los pasos de configuración. También varios pasos anteriormente requeridos para configurar Amazon Connect ahora están automatizados.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition. Service Cloud Voice está disponible por un costo adicional como licencia complementaria en Sales Cloud y Service Cloud.

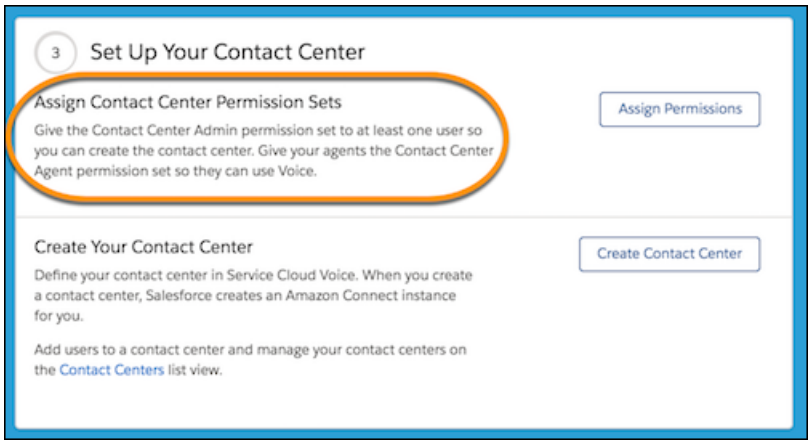
Quién: Los usuarios necesitan el permiso Personalizar aplicación y el conjunto de permisos Administrador de centro de contacto para configurar Service Cloud Voice. El administrador de Amazon Connect puede configurar la instancia de Amazon Connect.

Por qué: Emplee menos tiempo en configurar Voice y más tiempo ayudando a sus clientes.

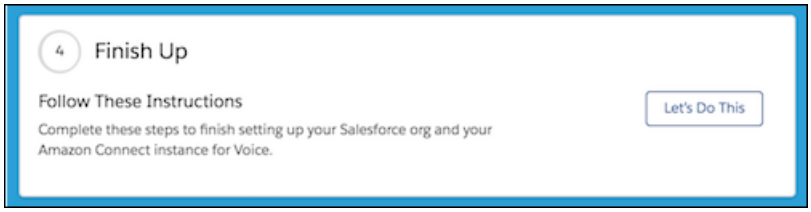
Los términos actualizados y una marca de verificación visual incorporada indican cuándo satisface su organización los requisitos previos de Voice para Mi dominio y OmniCanal.



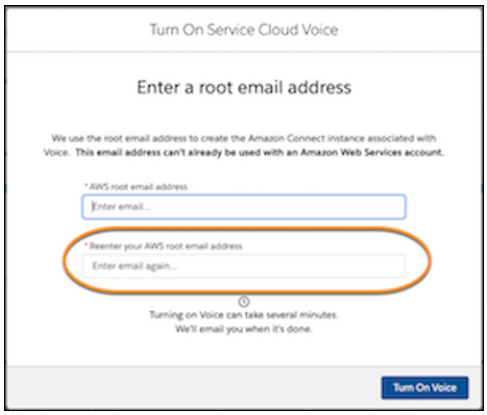
Los términos actualizados en el paso Configurar centro de contacto le indican qué conjuntos de permisos dar a sus agentes de modo que puedan empezar a ayudar a sus clientes.



Un nuevo paso Finalizar proporciona un vínculo a la documentación de la configuración de modo que pueda encontrar rápidamente la información correcta para terminar de configurar Voice.



La ventana de modo Activar Service Cloud Voice actualizada le solicita que ingrese su dirección de email dos veces de modo que pueda estar seguro de que el email del usuario raíz de Amazon Web Services es correcto.



Cuando Salesforce crea su centro de contacto, activa automáticamente la grabación de llamadas, la transmisión de audio de llamadas, la transmisión de datos para las transcripciones y configura el inicio de sesión único (SSO), lo que le ahora tiempo. Anteriormente, esas funciones requerían configuración manual.

Cómo: Desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese `Configuración de Voice`, y luego seleccione **Configuración de Voice**. Siga las instrucciones de la página de configuración para activar Voice, cree un centro de contacto y configure Amazon Connect.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Configurar Service Cloud Voice (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Configurar su instancia de Amazon Connect (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Recomendar la Next Best Action para agentes con la API del Kit de herramientas de Service Cloud Voice (Disponible de forma general)

Aproveche los conocimientos sobre los clientes de su compañía para sugerir la mejor acción que debe tomar un agente de modo que pueda retener a los clientes y aumentar su satisfacción. Empodere a sus agentes con recomendaciones inteligentes en el componente Einstein Next Best Action y el componente Acciones y recomendaciones basado en información en registros de Llamada de Voice y transcripciones de llamadas. Utilice los eventos para cambios de estado de llamadas, como inicio de llamada, fin de llamada, silenciamiento y retención, para construir soluciones dirigidas por eventos. Utilice las API en el Kit de herramientas de Service Cloud Voice para enviar recomendaciones sensibles al contexto basándose en valores de campo en el registro de llamadas y las palabras clave en la transcripción de llamada.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition. Service Cloud Voice está disponible por un costo adicional como licencia complementaria en Sales Cloud y Service Cloud.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Asignaciones de Einstein Next Best Action Asignaciones(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Primeros pasos con Einstein Next Best Action (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Guía del desarrollador de Service Cloud Voice: API del kit de herramientas de Service Cloud Voice API(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Lanzar flujos, procesos y flujos de trabajo Lightning en base a registros de Llamada de Voice

Desate el poder de las herramientas de automatización de Salesforce para aplicar los procesos de negocio de su compañía cuando se crea o se modifica un registro de Llamada de Voice. Por ejemplo, utilice un flujo de trabajo para enviar automáticamente un email cuando se actualice un campo de Llamada de Voice, o cambie automáticamente un campo de Llamada de Voice cuando se actualiza un campo en un registro relacionado. También puede crear registros basados en registros de Llamada de Voice. Por ejemplo, puede crear un caso o un prospecto cuando se crea o se actualiza un registro de Llamada de Voice. Los registros de Llamada de Voice se admiten en procesos, flujos y flujos de trabajo Lightning.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition. Service Cloud Voice está disponible por un costo adicional como licencia complementaria en Sales Cloud y Service Cloud.

Cómo: Utilice Flow Builder para iniciar automáticamente un flujo cuando se crea o se modifica un registro de Llamada de Voice. Utilice el Generador de procesos para iniciar procesos cuando se crea o se modifica un registro de Llamada de Voice. Utilice reglas de flujos de trabajo para desencadenar procedimientos internos estándar cuando se crea o se modifica un registro de Llamada de Voice.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Lightning Process Builder (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Flujos (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Flujo de trabajo (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Trabajar de forma más eficiente en registros de Llamada de Voice con macros y acciones rápidas

Los agentes pueden ejecutar macros y acciones rápidas en registros de Llamada de Voice de modo que puedan trabajar de forma más eficiente. Por ejemplo, los agentes pueden ejecutar una macro que actualice el campo Disposición de llamada a Resuelta y envíe al cliente un email de seguimiento. Se admiten las macros masivas y las acciones rápidas en el objeto Llamada de Voice y registros de Llamada de Voice.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition. Service Cloud Voice está disponible por un costo adicional como licencia complementaria en Sales Cloud y Service Cloud.

Quién: Para crear acciones, los usuarios necesitan el permiso Personalizar aplicación. Para ver, crear y modificar macros, los usuarios necesitan los permisos, Leer, Crear y Modificar en macros. Para crear y ejecutar macros irreversibles, los usuarios necesitan el permiso Gestionar macros que los usuarios no pueden deshacer. Para ejecutar macros, los usuarios necesitan el permiso Ejecutar macros en varios registros.

Cómo: Para crear una macro, utilice el Generador de macros para construir una macro y seleccione Llamada de Voice como objeto al que aplicar la macro. Especifique las acciones de la macro y luego ejecute la macro.

Para crear una acción específica de objeto, vaya a la configuración de gestión para el objeto Llamada de Voice y luego vaya a Botones, Vínculos y Acciones y cree su acción. Los agentes pueden ejecutar la acción en registros de Llamada de Voice.

CONSULTE TAMBIÉN

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

Ayuda de Salesforce: Crear acciones rápidas específicas de objetos (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Permitir a los agentes poner en pausa y reanudar grabaciones de llamadas

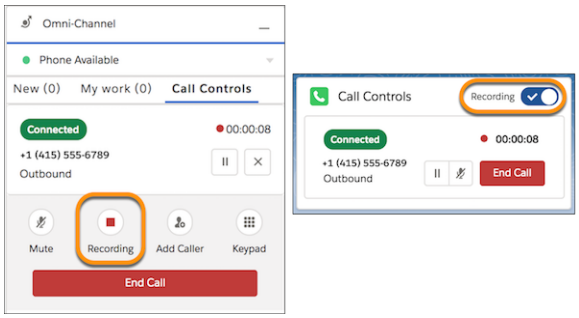
Ayude a sus agentes a proteger la información privada de sus clientes como los números de la seguridad social permitiendo a los agentes poner en pausa y reanudar la grabación de llamadas.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition. Service Cloud Voice está disponible por un costo adicional como licencia complementaria en Sales Cloud y Service Cloud.

Quién: Los usuarios con el conjunto de permisos Agente de centro de contacto pueden acceder al centro de contacto y realizar y recibir llamadas. Los usuarios con el permiso Controlar grabación de llamadas pueden poner en pausa y reanudar grabaciones.

Por qué: Para poner en pausa temporalmente la grabación, haga clic en **Grabación** en la utilidad OmniCanal o el botón de opción Grabación en el componente Controles de llamada. Para reanudar la grabación, haga clic en el botón de nuevo.

Anteriormente, si la grabación de llamada estaba activada, la plática al completo se grababa y los agentes no podían poner en pausa la grabación.



Cómo: En nuevos centros de contacto, agregue el componente Controles de llamada a su página de registro Lightning. Luego dé a sus agentes el permiso de usuario Controlar grabación de llamada de modo que puedan poner en pausa y reanudar grabaciones.

Si ya tiene un centro de contacto de Voice, siga los pasos de actualización para activar la grabación y puesta en pausa de llamadas en su instancia de Amazon Connect.

CONSULTE TAMBIÉN

- *Artículo de Knowledge*: Actualizaciones de Centro de contacto de Service Cloud Voice
- *Ayuda de Salesforce*: Configurar Salesforce para Service Cloud Voice (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)
- *Ayuda de Salesforce*: Configurar su instancia de Amazon Connect (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)
- *Ayuda de Salesforce*: Respetar la privacidad del cliente al grabar llamadas (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

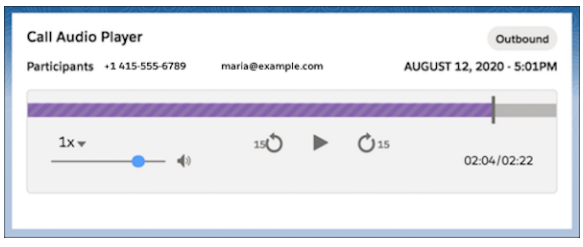
Escuchar grabaciones de llamadas en el reproductor de grabaciones de llamadas

El reproductor de grabaciones de llamadas tiene un aspecto actualizado y mejoras de capacidad de utilización, incluyendo un indicador de progreso, un indicador de tipo de llamada y marca de tiempo.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition. Service Cloud Voice está disponible por un costo adicional como licencia complementaria en Sales Cloud y Service Cloud.

Quién: Los usuarios con el conjunto de permisos Agente de centro de contacto pueden acceder al centro de contacto y realizar y recibir llamadas. Los usuarios con el permiso Ver grabaciones de llamadas pueden escuchar llamadas grabadas.

Por qué: El título del componente, Reproductor de audio de llamadas, se muestra, de modo que los lectores de pantalla puedan indicar en qué componente se encuentran. Un cuadro alargado indica si la llamada era entrante, saliente o transferida, de modo que los agentes puedan determinar qué tipo de llamada era. La hora de inicio y fecha de la llamada se muestran, de modo que los agentes puedan determinar fácilmente cuándo se produjo la llamada. Un indicador de progreso muestra dónde está el oyente en la llamada.



Cómo: Para permitir que los agentes escuchen grabaciones de llamadas, agregue el componente Reproductor de grabaciones de llamadas a la página de registro Llamada de Voice. Los agentes podrán hacer clic en el botón de reproducción para escuchar la grabación.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Configurar Salesforce para Service Cloud Voice (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Componentes de páginas Lightning estándar (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

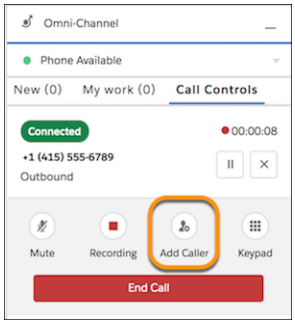
Transferir llamantes al agente correcto con una interfaz de usuario más intuitiva

Es más fácil para los agentes transferir llamadas a otro agente e incorporar llamantes a una llamada en la ficha Controles de llamada de OmniCanal actualizada. Los agentes pueden presentar al nuevo agente al cliente combinando dos llamadas en una sola llamada. "Estoy incorporando a Juan López a nuestra llamada". Pueden cambiar de una llamada a otra, de modo que los clientes no tengan que repetir: "Permítame que le ponga en espera durante un minuto mientras pongo al día a nuestro especialista de facturación sobre su situación". Los agentes pueden abandonar la llamada después de que se transfiera el cliente al segundo agente, de modo que estén disponibles para ayudar a otros clientes: "Ahora que está hablando con la persona adecuada, saldré de la llamada".

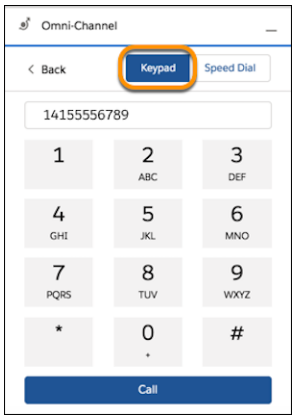
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition. Service Cloud Voice está disponible por un costo adicional como licencia complementaria en Sales Cloud y Service Cloud.

Quién: Los usuarios con el conjunto de permisos Agente de centro de contacto pueden realizar y recibir llamadas telefónicas en Service Cloud Voice.

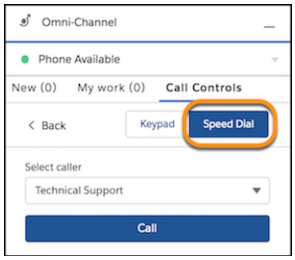
Cómo: Para incorporar a otra persona a una llamada o para transferir una llamada a otro agente o cola, haga clic en **Agregar llamante** en la ficha Controles de llamada de OmniCanal.



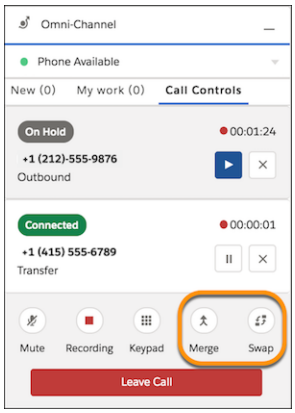
Para utilizar el teclado para marcar una llamada externa, haga clic en **Teclado** e ingrese el número. Los agentes también pueden utilizar el teclado para seleccionar en un árbol telefónico o marcar una extensión.



Para utilizar la marcación rápida o llamar a los número de Amazon Connect Quick Connect, haga clic en **Marcación rápida** y seleccione el llamante.



Después de unos segundos se conecta el segundo llamante, y se muestran los botones Intercambiar y combinar en la ficha Controles de llamada de OmniCanal.



Anteriormente, los botones para Marcación rápida, Transferir, Intercambiar y Combinar llamadas aparecían en la ficha principal Controles de llamada de OmniCanal.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Ayudar clientes al teléfono (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

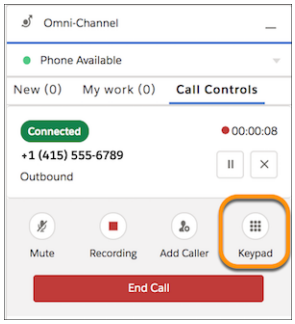
Marcar extensiones telefónicas con el teclado incorporado

Los agentes pueden utilizar el teclado incorporado en la utilidad OmniCanal para marcar extensiones y árboles telefónicos IVR de modo que puedan llamar a clientes con menor cambio de contexto.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition. Service Cloud Voice está disponible por un costo adicional como licencia complementaria en Sales Cloud y Service Cloud.

Quién: Los usuarios con el conjunto de permisos Agente de centro de contacto pueden realizar y recibir llamadas telefónicas en Service Cloud Voice.

Cómo: Cuando un agente esté en una llamada, haga clic en **Teclado** en la utilidad OmniCanal para marcar números, extensiones y árboles telefónicos.



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Ayudar clientes al teléfono (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Colaborar mejor con Chatter en registros de llamadas de Voice

El componente Chatter está ahora disponible de forma predeterminada en el registro Llamada de Voice, de modo que es más fácil para los agentes colaborar con sus colegas de trabajo en llamadas.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition. Service Cloud Voice está disponible por un costo adicional como licencia complementaria en Sales Cloud y Service Cloud.

Cómo: Abra un registro de Llamada de Voice para ver las noticias en tiempo real de Chatter, publicar, @mencionar colegas, crear tareas a partir de elementos de noticias en tiempo real, vincular a registros, entre otras funciones.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Ayudar clientes al teléfono (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Trabajar con noticias en tiempo real (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Trabajar con publicaciones (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

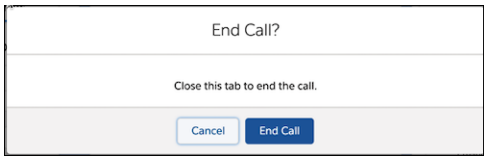
Recibir advertencias para evitar terminar llamadas de forma accidental

Cuando un agente intenta cerrar una página de Llamada de Voice mientras está en una llamada, una ventana emergente solicita al agente que confirme si desea colgar para evitar terminar las llamadas de forma no intencionada.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition. Service Cloud Voice está disponible por un costo adicional como licencia complementaria en Sales Cloud y Service Cloud.

Quién: Los usuarios con el conjunto de permisos Agente de centro de contacto pueden acceder al centro de contacto y realizar y recibir llamadas. Los usuarios con el permiso Ver grabaciones de llamadas pueden escuchar llamadas grabadas.

Por qué: La ventana de confirmación se muestra únicamente para registros de Llamada de Voice que tienen el componente Controles de llamada agregado al formato de página. Anteriormente, los agentes no podían cerrar un registro de Llamada de Voice durante una llamada activa.



CONSULTE TAMBIÉN

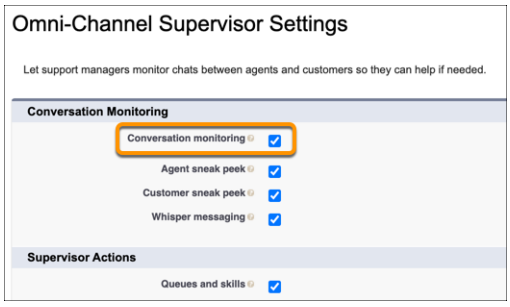
Ayuda de Salesforce: Ayudar clientes al teléfono (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Facilitar la capacitación con el monitoreo de transcripciones de Service Cloud Voice

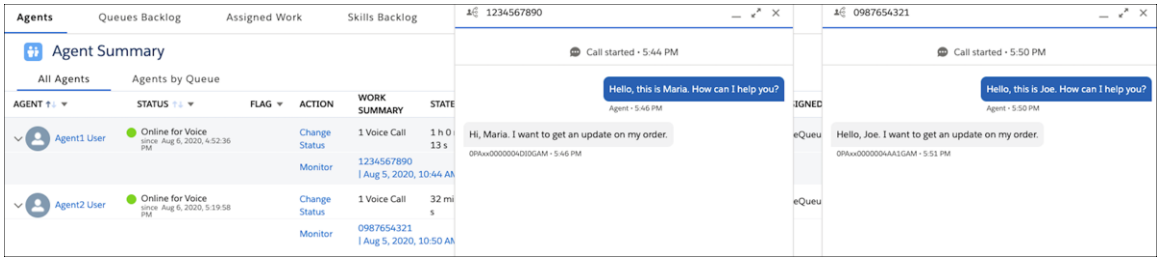
Ahora los supervisores pueden ver transcripciones de llamadas de Voice cuando se producen para facilitar la capacitación y la incorporación. Los supervisores pueden monitorear hasta cinco transcripciones y chats de Service Cloud Voice en Supervisor de OmniCanal. Anteriormente solo se podían monitorear los chats.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition. Service Cloud Voice está disponible por un costo adicional como licencia complementaria en Sales Cloud y Service Cloud.

Cómo: Active **Monitoreo de pláticas** en Configuración de supervisor de OmniCanal.



Vea transcripciones en el Supervisor de OmniCanal.



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Monitorear y apoyar a agentes en Supervisor de OmniCanal (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

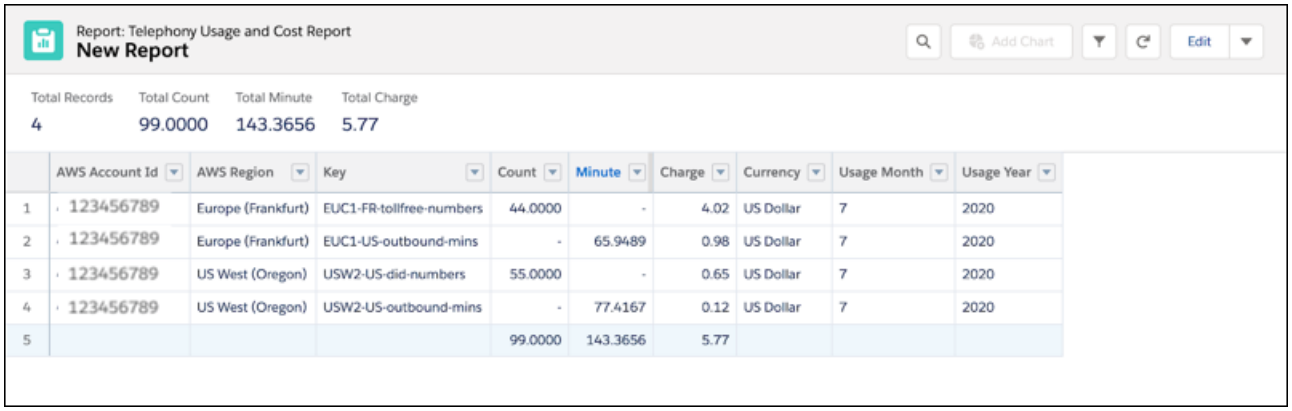
Realizar el seguimiento de cargos de Amazon Connect en reportes estándar

Monitoree los cargos de facturación mensuales de Amazon Connect de su organización en un reporte estándar de Salesforce. Consulte una lista desglosada de los cargos de cada cuenta de AWS y región asociadas con su organización de Salesforce. Filtre el reporte empleando herramientas de creación de reportes estándar de Salesforce y exporte el reporte como un archivo .csv.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition. Service Cloud Voice está disponible por un costo adicional como licencia complementaria en Sales Cloud y Service Cloud.

Quién: Los usuarios con el permiso Crear y personalizar reportes pueden crear, modificar y eliminar reportes en carpetas privadas. Los usuarios con el permiso Generador de reportes pueden crear, modificar y eliminar reportes en carpetas públicas y privadas.

Por qué: El reporte Uso y costo de telefonía le muestra el uso de su organización de cada cuenta de AWS, región de AWS, mes, año, número de minutos, número de expresiones y los cargos asociados. Los datos de facturación agregados para el mes anterior están disponibles día cinco del mes siguiente. Por ejemplo, los datos de facturación de junio están disponibles el 5 de julio.


Report: Telephony Usage and Cost Report
New Report

Add Chart | Edit

Total Records	Total Count	Total Minute	Total Charge
4	99.0000	143.3656	5.77

	AWS Account Id	AWS Region	Key	Count	Minute	Charge	Currency	Usage Month	Usage Year
1	123456789	Europe (Frankfurt)	EUC1-FR-tollfree-numbers	44.0000	-	4.02	US Dollar	7	2020
2	123456789	Europe (Frankfurt)	EUC1-US-outbound-mins	-	65.9489	0.98	US Dollar	7	2020
3	123456789	US West (Oregon)	USW2-US-did-numbers	55.0000	-	0.65	US Dollar	7	2020
4	123456789	US West (Oregon)	USW2-US-outbound-mins	-	77.4167	0.12	US Dollar	7	2020
5				99.0000	143.3656	5.77			

Cómo: Cree un tipo de reporte personalizado donde Mediciones de uso y costo de Voice sean el objeto principal, e implemente el tipo de reporte. Luego cree un reporte, agregue las columnas en el orden que prefiera y filtre el reporte por mes y año, y ejecute su reporte.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Crear un reporte para el seguimiento de su uso de Amazon Connect (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Agregar campos personalizados de llamadas de Voice a paquetes

Los socios y los ISV pueden construir soluciones de telefonía para sus clientes agregando campos personalizados el objeto Llamada de Voice a un paquete. Utilice campos personalizados para almacenar datos procedentes de un flujo de contacto de Connect o para pasar datos desde un registro de Llamada de Voice a otro objeto. Los ISV pueden crear un paquete que sus clientes puedan instalar fácilmente y distribuir actualizaciones al paquete de modo que los clientes tengan lo último y lo mejor.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition. Service Cloud Voice está disponible por un costo adicional como licencia complementaria en Sales Cloud y Service Cloud.

Quién: Los usuarios con el permiso Crear paquetes de AppExchange pueden crear paquetes y agregarles componentes.

Cómo: Cree campos personalizados en el objeto Llamada de Voice. Luego cree un paquete y agregue los campos personalizados de Llamada de Voice como un componente al paquete.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Crear campos personalizados (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Trabajar con paquetes (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Agregar componentes a su paquete (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Permanecer seguro con la API de REST de Integración de telefonía revisada

Al utilizar Crear API de REST de transcripción, modificamos la URI y la carga ligeramente para una seguridad mejorada. De manera específica, movemos el Id. de participante de la URI a la carga. Ambas versiones de la API funcionan en la versión Winter '21, pero debe pasarse a la nueva API en cuanto pueda.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition. Service Cloud Voice está disponible por un costo adicional como licencia complementaria en Sales Cloud y Service Cloud.

Quién: Cualquier usuario que acceda a la API de REST de Integración de telefonía de Service Cloud Voice debe actualizar a esta nueva API.

Cuándo: Este cambio está disponible en la versión de API 50.0. La antigua API está disponible hasta el 15 de febrero de 2021.

Cómo: Actualice su URI para cumplir con la sintaxis actualizada que ya no contiene el Id. de participante.

- URI antigua: `/telephony/v1/voiceCalls/{voiceCallId}/participants/{participantId}/messages`
- Nueva URI: `/telephony/v1/voiceCalls/{voiceCallId}/messages`

A continuación actualice su carga para cumplir con la sintaxis actualizada que ahora contiene un Id. de participante.

Ejemplo de carga anterior:

```
{
  "messageId": "57904eb6-5352-4c5e-adf6-5f100572cf5d116",
  "startTime": 1573503300,
  "endTime": 1573503320,
  "content": "Hello All",
  "senderType": "VIRTUAL_AGENT"
}
```

Ejemplo de carga nueva:

```
{
  "participantId": "5324881f-1e84-4367-8930-f69a74b30ca6",
  "messageId": "57904eb6-5352-4c5e-adf6-5f100572cf5d116",
  "startTime": 1573503300,
  "endTime": 1573503320,
  "content": "Hello All",
  "senderType": "VIRTUAL_AGENT"
}
```

CONSULTE TAMBIÉN

Guía de implementación de Service Cloud Voice: Crear API de REST de transcripción (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Mensajería: Mejoras en plantillas y permisos de objetos

Agregamos más flexibilidad al crear plantillas de Mensajería y proporcionamos más control sobre permisos de objeto de Mensajería. Además, ahora puede utilizar reglas de enrutamiento basadas en habilidades de OmniCanal para Mensajería.

EN ESTA SECCIÓN:

Crear plantillas de Mensajería utilizando prospectos y oportunidades

Cree plantilla automatizadas para mantener clientes y posibles clientes al día cuando se cumplen condiciones específicas. Las plantillas de Mensajería ahora le permiten utilizar campos desde registros Prospecto y Oportunidad. Anteriormente, esta función solo admitía los siguientes objetos de Salesforce: Cuenta, Activo, Caso, Contacto, Ubicación, Organización, Usuario.

Especificar permisos para objetos de sesión de mensajería

Aporte más flexibilidad y control a su política de permisos. Los administradores pueden ahora establecer los permisos para usuarios de Mensajería y sesiones de Mensajería.

Cambio de nombre de tipos de enrutamiento de OmniCanal

Cambiamos el nombre del tipo de enrutamiento de Cola de OmniCanal, OmniCanal. Además, cambiamos el nombre del tipo de enrutamiento Habilidades de OmniCanal por Habilidades de canal.

Utilizar reglas de enrutamiento basadas en habilidades para dirigir mensajes a los agentes correctos

Las reglas de enrutamiento basadas en habilidades pueden ayudarle a enrutar una sesión de Mensajería al agente correcto con las habilidades correctas. Consulte las nuevas reglas de enrutamiento basadas en habilidades para canales enrutables de OmniCanal.

Enviar mensajes de uno a muchos con Mensajería de difusión

Envíe mensajes de uno a muchos mediante SMS a contactos, cuentas personales y usuarios de mensajería. También agregamos compatibilidad de Mensajería para el objeto Empleado, de modo que puede enviar mensajes uno a uno y uno a varios a sus empleados con Work.com.

Crear plantillas de Mensajería utilizando prospectos y oportunidades

Cree plantilla automatizadas para mantener clientes y posibles clientes al día cuando se cumplen condiciones específicas. Las plantillas de Mensajería ahora le permiten utilizar campos desde registros Prospecto y Oportunidad. Anteriormente, esta función solo admitía los siguientes objetos de Salesforce: Cuenta, Activo, Caso, Contacto, Ubicación, Organización, Usuario.

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

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Crear plantillas de mensajería para Notificaciones de mensajes automáticas (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Especificar permisos para objetos de sesión de mensajería

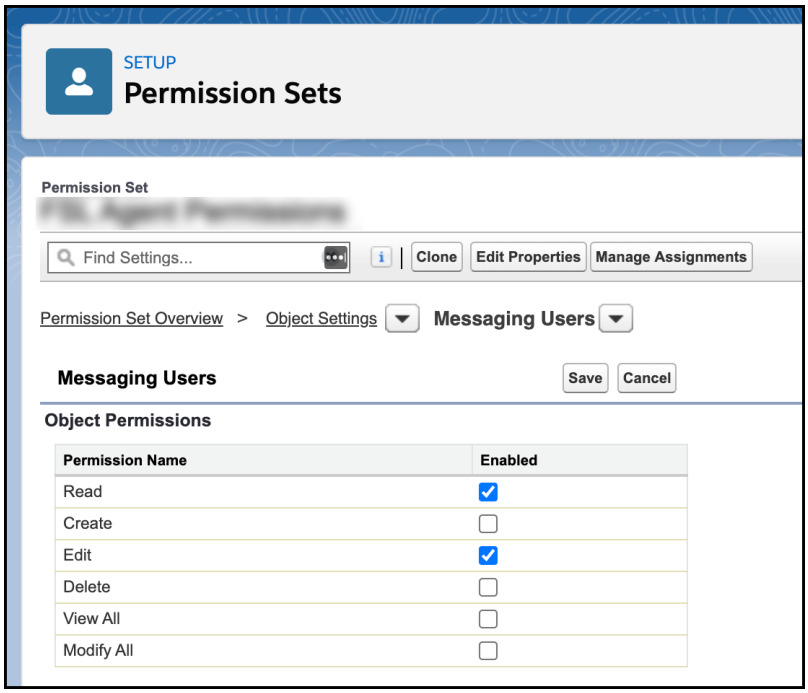
Aporte más flexibilidad y control a su política de permisos. Los administradores pueden ahora establecer los permisos para usuarios de Mensajería y sesiones de Mensajería.

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

Cómo: Para comprobar los permisos de Mensajería, siga estas instrucciones.

1. Desde Configuración, ingrese `Conjuntos de permisos` en el cuadro Búsqueda rápida y luego seleccione **Conjuntos de permisos**.

2. Seleccione el conjunto de permisos para sus agentes.
3. Desde las opciones del conjunto de permisos, haga clic en **Configuración de objeto**.
4. Desplácese hasta "Usuarios de mensajería" y "Sesiones de mensajería". Haga clic en cada opción.
5. Revise los permisos del objeto.



6. Si realiza cambios, haga clic en **Guardar**.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía de seguridad de Salesforce: Controlar quién ve qué (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Guía de seguridad de Salesforce: Permisos de objetos (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Cambio de nombre de tipos de enrutamiento de OmniCanal

Cambiamos el nombre del tipo de enrutamiento de Cola de OmniCanal, OmniCanal. Además, cambiamos el nombre del tipo de enrutamiento Habilidades de OmniCanal por Habilidades de canal.

Nota: ¿Interesado en un método más potente de trabajo de enrutamiento para agentes basado en habilidades? Consulte reglas de enrutamiento basadas en habilidades.

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

CONSULTE TAMBIÉN

Cambio de nombre de Tipos de enrutamiento para Chat y Mensajería

Ayuda de Salesforce: Configurar enrutamiento basado en habilidades (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Utilizar reglas de enrutamiento basadas en habilidades para dirigir mensajes a los agentes correctos

Las reglas de enrutamiento basadas en habilidades pueden ayudarle a enrutar una sesión de Mensajería al agente correcto con las habilidades correctas. Consulte las nuevas reglas de enrutamiento basadas en habilidades para canales enrutables de OmniCanal.

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

CONSULTE TAMBIÉN

Utilizar reglas de Enrutamiento basado en habilidades de OmniCanal para enrutar chats y mensajes a agentes con las habilidades correctas

Ayuda de Salesforce: Configurar enrutamiento basado en habilidades (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Enviar mensajes de uno a muchos con Mensajería de difusión

Envíe mensajes de uno a muchos mediante SMS a contactos, cuentas personales y usuarios de mensajería. También agregamos compatibilidad de Mensajería para el objeto Empleado, de modo que puede enviar mensajes uno a uno y uno a varios a sus empleados con Work.com.

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

Cómo: Configure Mensajería y cree al menos un canal Mensajería SMS. A continuación, asigne el permiso `Enviar mensajes uno a varios` a usuarios.

CONSULTE TAMBIÉN

Notas de versión de Work.com: (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Mensajería de difusión (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Chat: Cambio de nombre de tipos de enrutamiento, Reglas de enrutamiento basadas en habilidades

Tome nota de algunos cambios en la terminología en Invitaciones y Botones de chat. Consulte reglas de enrutamiento basadas en habilidades que ahora admiten chat.

EN ESTA SECCIÓN:

Cambio de nombre de tipos de enrutamiento de OmniCanal

Cambiamos el nombre del tipo de enrutamiento de Cola de OmniCanal, OmniCanal. Además cambiamos el nombre del tipo de enrutamiento de Habilidades de OmniCanal, Habilidades de botón.

Utilizar reglas de enrutamiento basadas en habilidades para dirigir sesiones de chat a los agentes correctos

Las reglas de enrutamiento basadas en habilidades pueden ayudarle a enrutador una sesión de Chat al agente correcto con las habilidades correctas. Consulte las nuevas reglas de enrutamiento basadas en habilidades para canales enrutables de OmniCanal.

Cambio de nombre de tipos de enrutamiento de OmniCanal

Cambiamos el nombre del tipo de enrutamiento de Cola de OmniCanal, OmniCanal. Además cambiamos el nombre del tipo de enrutamiento de Habilidades de OmniCanal, Habilidades de botón.

Nota: ¿Interesado en un método más potente de trabajo de enrutamiento para agentes basado en habilidades? Consulte reglas de enrutamiento basadas en habilidades.

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

CONSULTE TAMBIÉN

Cambio de nombre de Tipos de enrutamiento para Chat y Mensajería

Ayuda de Salesforce: Configurar enrutamiento basado en habilidades (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Utilizar reglas de enrutamiento basadas en habilidades para dirigir sesiones de chat a los agentes correctos

Las reglas de enrutamiento basadas en habilidades pueden ayudarle a enrutador una sesión de Chat al agente correcto con las habilidades correctas. Consulte las nuevas reglas de enrutamiento basadas en habilidades para canales enrutables de OmniCanal.

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

CONSULTE TAMBIÉN

Utilizar reglas de Enrutamiento basado en habilidades de OmniCanal para enrutar chats y mensajes a agentes con las habilidades correctas

Ayuda de Salesforce: Configurar enrutamiento basado en habilidades (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Servicio integrado para web: Configuración de código de menú de canal, Invitaciones de chat de comunidad y Icono Nuevo mensaje para chat

Implemente ajustes de Código de menú de canal con recursos estáticos de JavaScript en Configuración de servicio para más flexibilidad. Envíe invitaciones de clientes para chatear en comunidades con configuración de código. Utilice un elegante icono de nuevo mensaje en Chat para pláticas simplificadas.

EN ESTA SECCIÓN:

Reimaginar interacciones del cliente con Configuración de código de menú de canal

Evite enredarse con código HTML en cada página web, y cree ajustes a nivel de página exclusivos con sus recursos estáticos en Configuración de Salesforce. Es libre de imaginar y cambiar cómo conecta con clientes utilizando el Menú de canal en su sitio web o en una comunidad de Salesforce.

Personalizar comunidades con configuración de código para Chat integrado y Menú de canal

Invite los clientes a chatear en su comunidad de Salesforce para una experiencia más personalizada. Una propiedad Nombre de configuración de código agregada en Experience Builder le permite cargar JavaScript personalizado que aparece como invitaciones emergentes para visitantes cuando navegan.

Realizar seguimiento de pláticas de chat con un icono de nuevo mensaje

Proporcione una experiencia moderna para sus usuarios de Chat integrado con una elegante notificación y flecha de nuevo mensaje. El icono, mostrando el número de mensajes no leídos, aparece en la ventana de chat encima de esos mensajes. El usuario puede desplazarse hacia abajo para leer y saber cuándo un usuario está escribiendo.

Simplificar respuestas de bot para lectores de pantalla

Entregue un resumen condensado de opciones en la ventana de chat para usuarios de lector de pantalla que interactúan con Bots de Einstein. Esta actualización hace que los lectores de pantalla tengan automáticamente capacidad de respuesta y proporciona una experiencia más accesible.

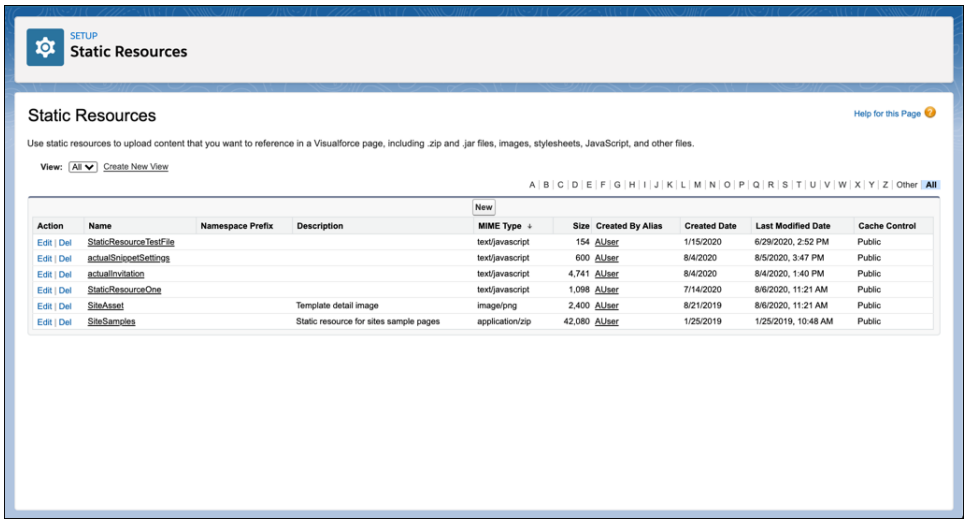
Reimaginar interacciones del cliente con Configuración de código de menú de canal

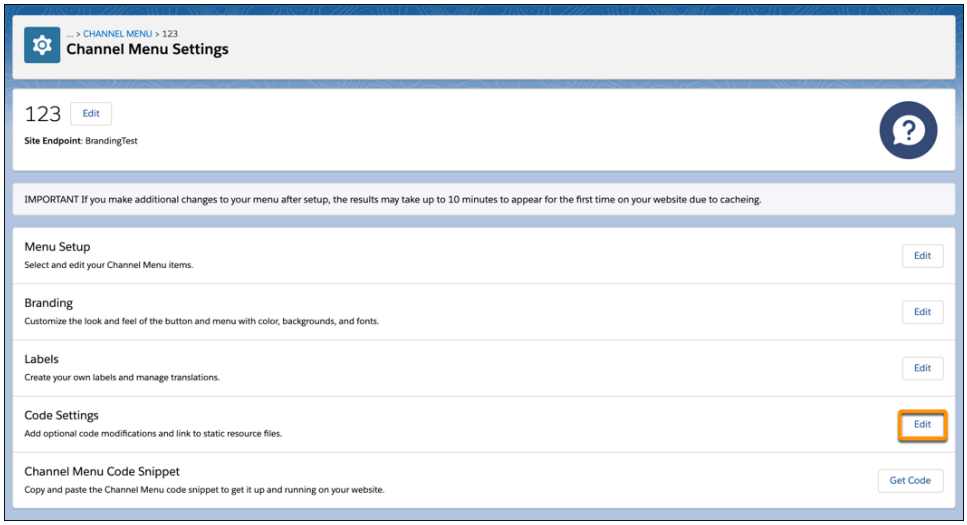
Evite enredarse con código HTML en cada página web, y cree ajustes a nivel de página exclusivos con sus recursos estáticos en Configuración de Salesforce. Es libre de imaginar y cambiar cómo conecta con clientes utilizando el Menú de canal en su sitio web o en una comunidad de Salesforce.

Dónde: Este cambio se aplica a Participación digital para Lightning Experience en Professional Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Essential Edition.

Por qué: Agregar código JavaScript como un recurso estático a su organización de Salesforce proporciona la flexibilidad de cambiar sus puntos de contacto del cliente como agregar chat previo adicional u otra configuración. Con algunos clics, este proceso evita personalizaciones de código de página web engorrosas.

Cómo: Para agregar su archivo de JavaScript, busque Recursos estáticos en el cuadro Búsqueda rápida en Configuración. En la página Configuración de menú de canal, modifique su Configuración de código para aplicar modificación a nivel de implementación. Cree uno o varios archivos de configuración con sus recursos estáticos para cargar con cada página. Esta personalización opcional requiere agregar el nombre de configuración de código a su Miniprograma de código del menú de canal. Los administradores deben acceder y activar el permiso de usuario Apex de autor para utilizar Configuración de código.





CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Agregar parámetros de código de menú de canal (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

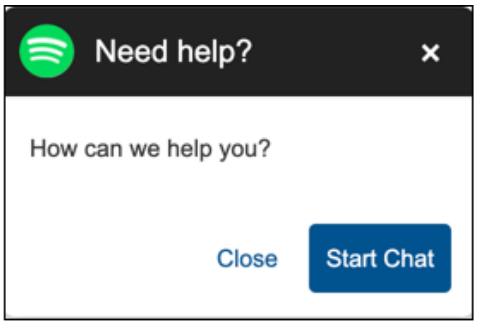
Ayuda de Salesforce: Crear recursos estáticos integrados (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Personalizar comunidades con configuración de código para Chat integrado y Menú de canal

Invite los clientes a chatear en su comunidad de Salesforce para una experiencia más personalizada. Una propiedad Nombre de configuración de código agregada en Experience Builder le permite cargar JavaScript personalizado que aparece como invitaciones emergentes para visitantes cuando navegan.

Dónde: Este cambio se aplica a Participación digital para Lightning Experience en Professional Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Essential Edition.

Cómo: Los administradores cargan archivos de recursos estáticos en su organización de Salesforce y los asocian con un objeto personalizado en Configuración de menú de canal o Configuración de chat integrado bajo Configuración de código. En el generador de propiedades, cargue el Nombre de configuración de código para su comunidad en una página específica. El archivo agrega personalizaciones, incluyendo invitaciones de chat para visitantes y desencadenadores cuando la página se carga en su dispositivo.



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Agregar configuración de código de chat a una comunidad (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

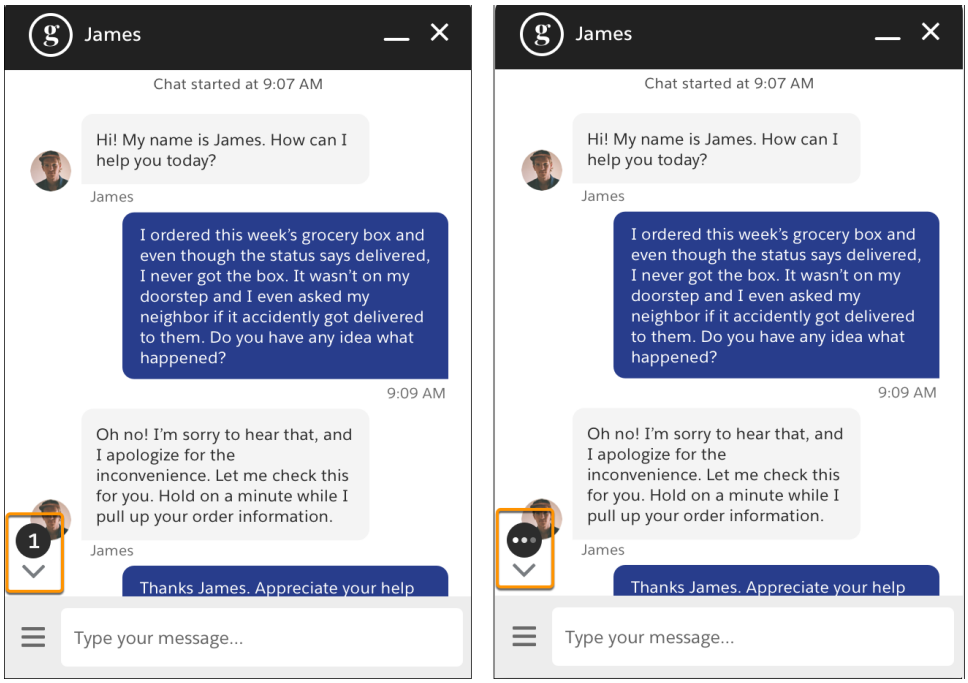
Ayuda de Salesforce: Crear recursos estáticos integrados (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Realizar seguimiento de pláticas de chat con un icono de nuevo mensaje

Proporcione una experiencia moderna para sus usuarios de Chat integrado con una elegante notificación y flecha de nuevo mensaje. El icono, mostrando el número de mensajes no leídos, aparece en la ventana de chat encima de esos mensajes. El usuario puede desplazarse hacia abajo para leer y saber cuándo un usuario está escribiendo.

Dónde: Este cambio se aplica a Participación digital para Lightning Experience en Professional Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Essential Edition.

Cómo: El icono sustituye el botón de píldora de nuevos mensajes en la ventana de chat. Se agregó el indicador de escritura del agente al icono y aparece como una animación. Las actualizaciones son automáticas en Chat integrada. No se requiere ninguna configuración adicional.

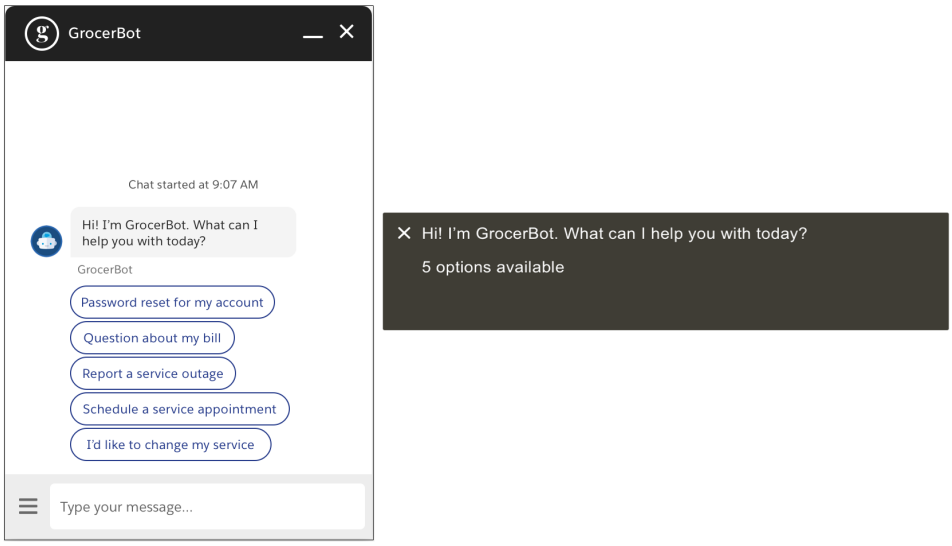


Simplificar respuestas de bot para lectores de pantalla

Entregue un resumen condensado de opciones en la ventana de chat para usuarios de lector de pantalla que interactúan con Bots de Einstein. Esta actualización hace que los lectores de pantalla tengan automáticamente capacidad de respuesta y proporciona una experiencia más accesible.

Dónde: Este cambio se aplica a Participación digital para Lightning Experience en Professional Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Essential Edition.

Cómo: En vez de repetir cada elección en la ventana Chat integrado para lectores de pantalla, un agente de Bot responde con un resumen de opciones. La actualización resume el número de opciones disponibles y solicita al usuario decidir si desea oírlas.



CONSULTE TAMBIÉN

https://developer.salesforce.com/docs/atlas.en-us.snapins_web_dev.meta/snapins_web_dev/embedded_web_mobile_access.htm

https://help.salesforce.com/articleView?id=accessibility_overview.htm

Knowledge: Mejoras en la colaboración, Vinculación de artículos

Utilice la colaboración estándar para Knowledge con usuarios invitados y usuarios de comunidad de gran volumen, cambie la propiedad de múltiples artículos a la vez y realice un seguimiento de la propiedad de artículos. Utilice Artículos vinculados con Voice y Listas relacionadas con Voice, Mensajería y publicaciones en redes sociales.

EN ESTA SECCIÓN:

Mejoras en la colaboración para Lightning Knowledge (Disponible de forma general)

La colaboración estándar de Salesforce para Lightning Knowledge, ahora disponible de forma general, incluye algunos cambios desde la última versión.

Mejoras de conocimientos para canales

La versión Summer '20 agregó Artículos vinculados a Chat, Mensajería y Pláticas de redes sociales. La versión Winter '21 amplía esa función a Voice y agrega la capacidad de utilizar Listas relacionadas para todos los cuatro canales. Además, ahora puede adjuntar y desvincular artículos de canales.

Permisos modificados para artículos vinculados

El acceso a artículos vinculados en la API está limitado a usuarios con acceso al artículo de Knowledge.

Mejoras en la colaboración para Lightning Knowledge (Disponible de forma general)

La colaboración estándar de Salesforce para Lightning Knowledge, ahora disponible de forma general, incluye algunos cambios desde la última versión.

EN ESTA SECCIÓN:

Utilizar Colaboración de Knowledge con usuarios invitados y usuarios de comunidad de gran volumen

Mejoramos al colaboración estándar para Knowledge con el fin de hacer que la colaboración funcione del mismo modo que para otros objetos de Salesforce. Utilice reglas de colaboración de registro basadas en criterios para controlar qué artículos están expuestos a usuarios invitados de su comunidad. Utilice grupos de colaboración y conjuntos de colaboración para compartir artículos propiedad de usuarios de comunidad de gran volumen y usuarios de portal. Solo Lightning Knowledge.

Transferir propiedad de artículos publicados y archivados

La versión Spring '20 presentó la capacidad de cambiar el propietario de un artículo borrador en Salesforce Lightning. Puede cambiar la propiedad de versiones publicadas y archivadas al mismo tiempo que cambia el propietario de una versión borrador.

Realizar cambios de propiedad masivos en artículos borrador

Ahora puede cambiar la propiedad de múltiples artículos borrador de forma simultánea, incluyendo traducciones.

Realizar seguimiento de cambios de propiedad

Ahora que Knowledge para Lightning Experience incluye la capacidad de cambiar la propiedad de artículos, puede realizar un seguimiento de esa propiedad. Agregamos un campo Propietario al Historial de campo de Knowledge para todas las versiones de artículo.

Utilizar Colaboración de Knowledge con usuarios invitados y usuarios de comunidad de gran volumen

Mejoramos al colaboración estándar para Knowledge con el fin de hacer que la colaboración funcione del mismo modo que para otros objetos de Salesforce. Utilice reglas de colaboración de registro basadas en criterios para controlar qué artículos están expuestos a usuarios invitados de su comunidad. Utilice grupos de colaboración y conjuntos de colaboración para compartir artículos propiedad de usuarios de comunidad de gran volumen y usuarios de portal. Solo Lightning Knowledge.

Dónde: Este cambio se aplica a Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Developer Edition y Unlimited Edition de Knowledge con Lightning Knowledge activado. No disponible en Salesforce Classic.

Por qué: Colaboración para usuarios de comunidad de gran volumen es nueva para Knowledge for Summer '20.

Aunque la colaboración de Usuario invitado estaba disponible con Knowledge en la versión Summer '20, la colaboración en Knowledge seguía reglas de colaboración externas. Ahora, las políticas de seguridad normales de Usuario invitado se aplican a Knowledge.

Cómo: En Configuración de Knowledge, active Lightning Knowledge y colaboración estándar de Salesforce. Para colaboración de Usuario invitado, vaya a Configuración->Configuración de colaboración, y defina Proteger acceso de registro de usuario invitado.

Para colaboración con Usuarios de comunidad de gran volumen, utilice grupos de colaboración y conjuntos de colaboración.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Colaboración para Lightning Knowledge (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Consideraciones sobre la colaboración para Lightning Knowledge (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Utilizar grupos de colaboración para compartir registros propiedad de usuarios de la comunidad de alto volumen (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Configurar los conjuntos de colaboración (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Cronología y políticas de seguridad de usuario invitado (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

IdeaExchange: Permitir asignaciones de reglas de colaboración a artículos de Knowledge

IdeaExchange: Configuración de colaboración para el objeto Knowledge__kav

Transferir propiedad de artículos publicados y archivados

La versión Spring '20 presentó la capacidad de cambiar el propietario de un artículo borrador en Salesforce Lightning. Puede cambiar la propiedad de versiones publicadas y archivadas al mismo tiempo que cambia el propietario de una versión borrador.

Dónde: Este cambio se aplica a Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Developer Edition y Unlimited Edition de Knowledge con Lightning Knowledge activado. No disponible en Salesforce Classic.

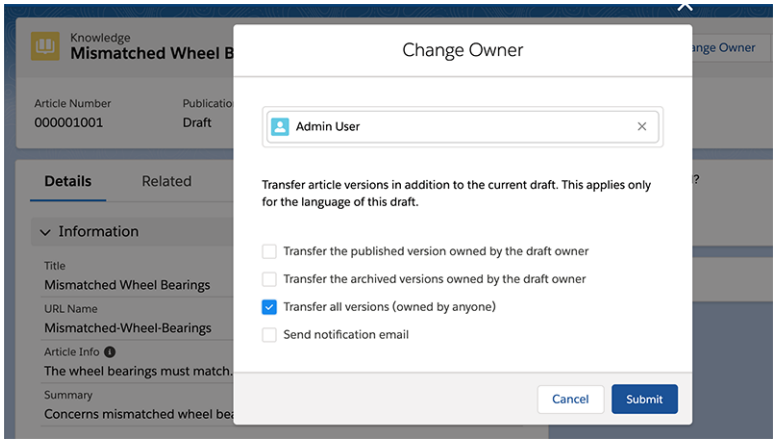
Quién: Para cambiar la propiedad de un artículo, debe:

- Ser un usuario de Knowledge.
- Tener el permiso de usuario Gestionar artículo.
- Tener permisos Leer y Modificar para el artículo.

Por qué: Con esta mejora, puede cambiar la propiedad de cualquier versión de cualquier artículo. Por ejemplo, esto es útil si el propietario de un artículo publicado ya no trabaja en su compañía.

Cómo: Con un artículo borrador que también tiene versiones archivadas y publicadas, el botón Cambiar propietario en el inicio del registro le permite cambiar las otras versiones.

- Para transferir la versión publicada del propietario del artículo para el idioma del borrador actual. seleccione **Transferir la versión publicada propiedad del propietario del borrador**.
- Para transferir versiones archivadas del propietario del artículo para el idioma del borrador actual. seleccione **Transferir las versiones archivadas propiedad del propietario del borrador**.
- Para transferir todas las versiones publicadas y archivadas propiedad de cualquiera para el idioma del borrador actual, seleccione **Transferir todas las versiones (propiedad de cualquiera)**.



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Consideraciones para cambiar propietario de un registro (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Acceso de usuarios de Lightning Knowledge (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Realizar cambios de propiedad masivos en artículos borrador

Ahora puede cambiar la propiedad de múltiples artículos borrador de forma simultánea, incluyendo traducciones.

Dónde: Este cambio se aplica a Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Developer Edition y Unlimited Edition de Knowledge con Lightning Knowledge activado. No disponible en Salesforce Classic.

Quién: Para utilizar la acción Cambiar propietario de forma masiva, los usuarios deben tener permiso para transferir registros, gestionar artículos y tener el permiso de objeto de Knowledge para crear, leer y modificar artículos. Para ser el propietario de un artículo, el usuario o la cola debe tener permiso para ver artículos de borrador. Cuando utiliza categorías de datos para controlar acceso de registro, el propietario necesita acceso basado en categoría.

Por qué: La versión Summer '20 presentó la capacidad de cambiar el propietario de un artículo borrador en Lightning Knowledge. Si embargo, solo le permitía trabajar en un artículo a la vez.

Cómo: En una vista de lista de artículos de Knowledge, seleccione los artículos que desea cambiar y seleccione Cambiar propietario.

Tenga en cuenta que:

- Debe tener Cambiar propietario en el formato de página de Knowledge.
- Si selecciona artículos publicados y archivados junto con artículos borrador, los artículos borrador cambian. Los artículos publicados y archivados no. Pero aún se pueden cambiar individualmente.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: ¿Cuándo están disponibles las acciones de creación de Lightning? (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Realizar seguimiento de cambios de propiedad

Ahora que Knowledge para Lightning Experience incluye la capacidad de cambiar la propiedad de artículos, puede realizar un seguimiento de esa propiedad. Agregamos un campo Propietario al Historial de campo de Knowledge para todas las versiones de artículo.

Dónde: Este cambio se aplica a Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Developer Edition y Unlimited Edition de Knowledge con Lightning Knowledge activado. No disponible en Salesforce Classic.

Quién: Historial de artículos respeta la seguridad a nivel de registro, entidad y campo. Debe tener al menos un permiso Lectura en el tipo de artículo o el campo para acceder a su historial.

Cómo: Para realizar un seguimiento de cambios de propiedad de artículos de Knowledge, asegúrese de que:

- Lightning Knowledge está activado.
- Seguimiento de campo está activado para la base de conocimientos.
- El campo Propietario está activado para el seguimiento de campo.

Los cambios de propiedad se muestran para todas las versiones de artículo actualizadas, incluyendo artículos online y archivados y artículos borrador. Una consulta SOQL en **KnowledgeArticleVersionHistory** devuelve dos filas para cada actualización de cambio de propietario:

- Etiqueta de usuario (antigua y nueva) almacenada en los campos `oldval_first_name` y `oldval_last_name`
- Id. de usuario (antiguo y nuevo) almacenado en los campos `oldval_string` y `newval_string`.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Seguimiento historial de campos (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

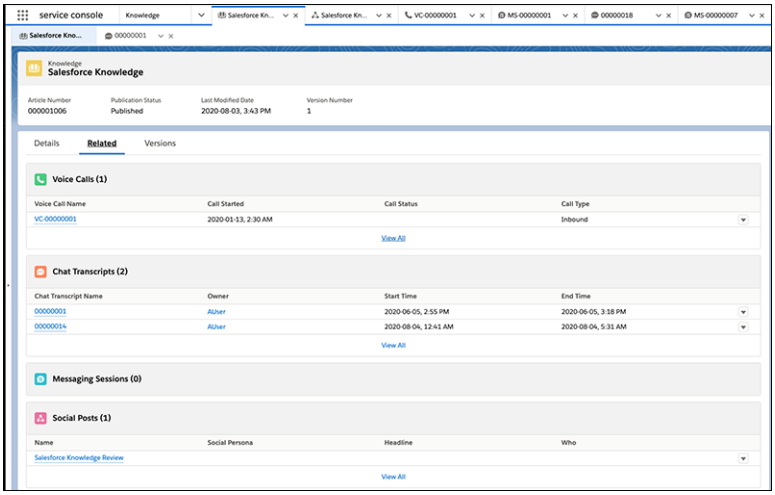
Mejoras de conocimientos para canales

La versión Summer '20 agregó Artículos vinculados a Chat, Mensajería y Pláticas de redes sociales. La versión Winter '21 amplía esa función a Voice y agrega la capacidad de utilizar Listas relacionadas para todos los cuatro canales. Además, ahora puede adjuntar y desvincular artículos de canales.

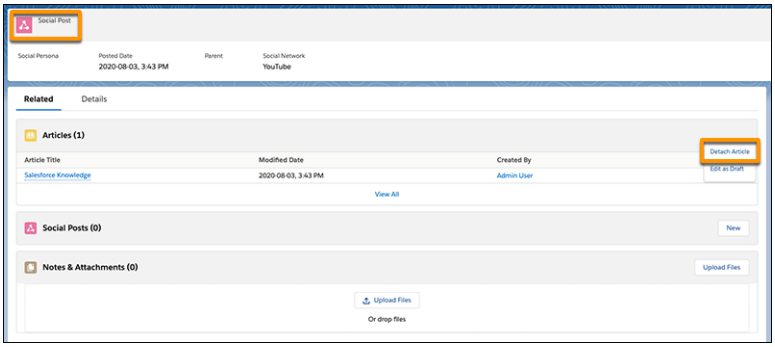
Dónde: Este cambio se aplica a Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Developer Edition y Unlimited Edition de Knowledge con Lightning Knowledge activado. No disponible en Salesforce Classic.

Quién: Además de tener Lightning Knowledge activado, debe tener Service Cloud y los canales que desea utilizar configurados. Además, también debe configurar formatos de página que muestran artículos y listas relacionadas en sus canales.

Por qué: En un canal, puede ver artículos en Listas relacionadas del canal. A la inversa, desde Knowledge, puede ver canales que vinculan a artículos. Este es un ejemplo de una Lista relacionada mostrando canales vinculados a artículos.



Ahora puede adjuntar y desvincular artículos manualmente:



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Compartir artículos en canales en Lightning Knowledge (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Canales de Service Cloud (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Permisos modificados para artículos vinculados

El acceso a artículos vinculados en la API está limitado a usuarios con acceso al artículo de Knowledge.

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

Enrutamiento: Monitoreo de supervisor para Voice, Configuración de supervisor (Disponible de forma general), Cambios de nombres, Enrutamiento basado en habilidades para Chat y Mensajería

Active los supervisores de servicio para asistir a los agentes en tiempo real con las mejoras del Supervisor de OmniCanal más recientes. Los supervisores pueden ver transcripciones de voz mientras la llamada telefónica está en curso de modo que puedan entrar y ayudar a los agentes cuando sea necesario. Controle qué agentes ven los supervisores con Configuraciones de supervisor. Configuración de atributos para Enrutamiento basado en habilidades cambió su nombre y ahora está disponible para Chat y Mensajería

EN ESTA SECCIÓN:

Cambio de nombre de Configuración de atributos para Enrutamiento basado en habilidades

Cambiamos el nombre de Configuración de atributos para Enrutamiento basado en habilidades a Reglas de enrutamiento basado en habilidades. Es la misma excelente función con un nombre más intuitivo. Reglas de enrutamiento basado en habilidades le permite configurar el enrutamiento basado en habilidades con clics, no con código.

Utilizar reglas de Enrutamiento basado en habilidades de OmniCanal para enrutar chats y mensajes a agentes con las habilidades correctas

Ahora puede utilizar la información procedente de un chat o mensaje para determinar qué habilidades se requieren para enrutar la plática al mejor agente.

Cambio de nombre de Tipos de enrutamiento para Chat y Mensajería

Cambiamos el nombre del tipo de enrutamiento de Cola de OmniCanal. El tipo de enrutamiento Habilidades de OmniCanal cambió su nombre a Habilidades de canal para canales de Mensajería y Habilidades de botón para botones de Chat.

Transferir sesiones de chat a otros agentes, colas y habilidades

Un agente que recibe un chat que se enrutó con reglas de enrutamiento basadas en habilidades puede transferirlo a otro agente, otra cola u otra habilidad. Anteriormente, los agentes podían transferir sesiones de chat que estaban enrutadas por colas pero no enrutadas por habilidades.

Mostrar a los supervisores solo los agentes en sus equipos (Disponible de forma general)

Cree configuraciones de supervisor para determinar qué agentes puede ver un supervisor o grupo de supervisores cuando utilizan Supervisor de OmniCanal.

Monitorear transcripciones de Voice en el Supervisor de OmniCanal en Service Cloud

Ahora los supervisores pueden ver transcripciones de llamadas de Voice cuando se producen para facilitar la capacitación y la incorporación. Los supervisores pueden monitorear hasta cinco transcripciones y chats de Service Cloud Voice en Supervisor de OmniCanal. Anteriormente solo se podían monitorear los chats.

Cambio de nombre de Configuración de atributos para Enrutamiento basado en habilidades

Cambiamos el nombre de Configuración de atributos para Enrutamiento basado en habilidades a Reglas de enrutamiento basado en habilidades. Es la misma excelente función con un nombre más intuitivo. Reglas de enrutamiento basado en habilidades le permite configurar el enrutamiento basado en habilidades con clics, no con código.

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

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Configurar enrutamiento basado en habilidades (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

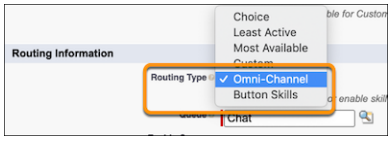
Utilizar reglas de Enrutamiento basado en habilidades de OmniCanal para enrutar chats y mensajes a agentes con las habilidades correctas

Ahora puede utilizar la información procedente de un chat o mensaje para determinar qué habilidades se requieren para enrutar la plática al mejor agente.

Nota: Anteriormente, esta función se llamada Configuración de atributos para Enrutamiento basado en habilidades.

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

Cómo: En la sección Enrutamiento del botón Chat o el canal de Mensajería, establezca **Tipo de enrutamiento** a **OmniCanal**.



En la configuración de enrutamiento que está asociada con la cola, seleccione **Utilizar con reglas de Enrutamiento basado en habilidades**. Opcionalmente, agregue habilidades a la configuración de enrutamiento.

Cuando un cliente inicie una sesión de chat o mensajería, la sesión se asocia con una combinación de habilidades procedentes de reglas de enrutamiento basado en habilidades y la configuración de enrutamiento. Estas habilidades enrutan las sesiones de chat y mensajería al agente correcto.

Al menos un agente con la combinación de habilidades procedentes de la configuración de enrutamiento y las habilidades procedentes de reglas de enrutamiento basado en habilidades deben tener conexión para que se ponga en cola una sesión de chat. En caso contrario, la sesión de chat se cancela incluso si se configura el botón con Activar cola.

Nota: La opción de tipo de enrutamiento Habilidades de OmniCanal cambió su nombre a Habilidades de botón para chat y Habilidades de canal para canales de Mensajería.

CONSULTE TAMBIÉN

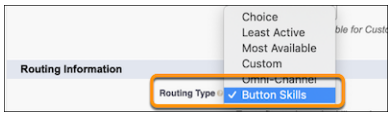
Ayuda de Salesforce: Configurar enrutamiento basado en habilidades (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Cambio de nombre de Tipos de enrutamiento para Chat y Mensajería

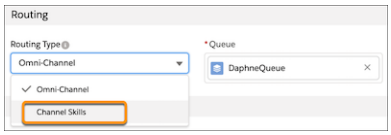
Cambiamos el nombre del tipo de enrutamiento de Cola de OmniCanal. El tipo de enrutamiento Habilidades de OmniCanal cambió su nombre a Habilidades de canal para canales de Mensajería y Habilidades de botón para botones de Chat.

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

El tipo de enrutamiento Habilidades de OmniCanal en Botones e invitaciones de Chat cambió su nombre a Habilidades de botón.



El tipo de enrutamiento Habilidades de OmniCanal en Configuración de Mensajería su nombre a Habilidades de canal.



Nota: Para configurar requisitos de habilidades dinámicas, seleccione el tipo de enrutamiento OmniCanal y configure las reglas de enrutamiento basadas en habilidades.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Configurar enrutamiento basado en habilidades (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Transferir sesiones de chat a otros agentes, colas y habilidades

Un agente que recibe un chat que se enrutó con reglas de enrutamiento basadas en habilidades puede transferirlo a otro agente, otra cola u otra habilidad. Anteriormente, los agentes podían transferir sesiones de chat que estaban enrutadas por colas pero no enrutadas por habilidades.

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

Cómo: Seleccione el tipo de enrutamiento de OmniCanal y configure reglas de enrutamiento basado en habilidades.

Mostrar a los supervisores solo los agentes en sus equipos (Disponible de forma general)

Cree configuraciones de supervisor para determinar qué agentes puede ver un supervisor o grupo de supervisores cuando utilizan Supervisor de OmniCanal.

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

Por qué: Anteriormente, los supervisores filtraban agentes de forma manual, lo que consumía tiempo. Los administradores no podían limitar a los supervisores para que vieran agentes fuera de sus equipos.

Cómo: Utilice **Configuraciones de supervisor** en Configuración.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Limitar los agentes que un supervisor o supervisores pueden ver (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Monitorear transcripciones de Voice en el Supervisor de OmniCanal en Service Cloud

Ahora los supervisores pueden ver transcripciones de llamadas de Voice cuando se producen para facilitar la capacitación y la incorporación. Los supervisores pueden monitorear hasta cinco transcripciones y chats de Service Cloud Voice en Supervisor de OmniCanal. Anteriormente solo se podían monitorear los chats.

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

CONSULTE TAMBIÉN

Facilitar la capacitación con el monitoreo de transcripciones de Service Cloud Voice

Gestión de casos: Herramientas de productividad con Hilos de email para registro de casos

Nuevas macros preconstruidas, texto rápido y flujos para ayudar a mejorar la productividad de los agentes y hacer que hagan mejor su trabajo, más rápido que antes. La actualización del comportamiento de Hilos de email para registro de casos potencia la seguridad haciendo coincidir emails entrantes con su información de encabezado en vez de a través de un Id. de referencia.

EN ESTA SECCIÓN:

Mejorar la seguridad con un nuevo comportamiento de hilos para email para registro de caso

Un nuevo comportamiento de hilos de Email para registro de caso compara mensajes de email entrantes con su información de encabezado en vez de a través de un Id. de Ref desde el asunto o el cuerpo. Los nuevos mensajes de email de resultados no contienen un Id. de referencia.

Mejorar las interacciones de agentes con flujos preconstruidos

Ahora hay tres flujos completamente preparados con su suscripción de Salesforce para ayudarle a acelerar los procesos repetitivos en los esfuerzos diarios de sus agentes.

Potenciar la productividad de agentes con macros preconstruidas

Las nuevas macros preconstruidas permiten a los agentes controlar los casos y enviar emails masivos a clientes con una interacción simplificada que se incluye con su suscripción de Salesforce.

Simplificar las interacciones de clientes con textos rápidos preconstruidos

Los nuevos textos rápidos preconstruidos mejoran el flujo de trabajo de los agentes con productividad instantánea. Los agentes pueden resolver casos, solicitar más información de los clientes y realizar seguimientos por email después de que se cierren casos o para solucionar problemas con solo unos clics.

Asistente de Configuración de Servicio: Vaya desde cero a consola en cuestión de minutos

Empiece a trabajar con Service Cloud más rápido que nunca. El asistente de configuración ya preparado hace las tareas tediosas: vincular su email de asistencia y agregar los miembros de su equipo. Este proceso configura todo lo que necesita para empezar a resolver casos el mismo día: la aplicación Consola de servicio Lightning, perfiles personalizados, Email para registro de casos, colas y la página de registro Lightning de casos. También agregamos Texto rápido preconstruido, macros y flujos Lightning para simplificar su flujo de trabajo.

Mejorar la seguridad con un nuevo comportamiento de hilos para email para registro de caso

Un nuevo comportamiento de hilos de Email para registro de caso compara mensajes de email entrantes con su información de encabezado en vez de a través de un Id. de Ref desde el asunto o el cuerpo. Los nuevos mensajes de email de resultados no contienen un Id. de referencia.

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

Cómo: La nuevas organizaciones toman como valor predeterminado este nuevo comportamiento de hilos. Los administradores para organizaciones existentes pueden activar o desactivar el nuevo comportamiento con una Actualización de versión, hasta que Salesforce aplique la actualización en la versión Winter '22. Las organizaciones existentes continúan trabajando basándose en Id. de referencia hasta que se active el nuevo comportamiento, para otorgar tiempo para probar la nueva función antes de la fecha de aplicación.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Gestión de casos

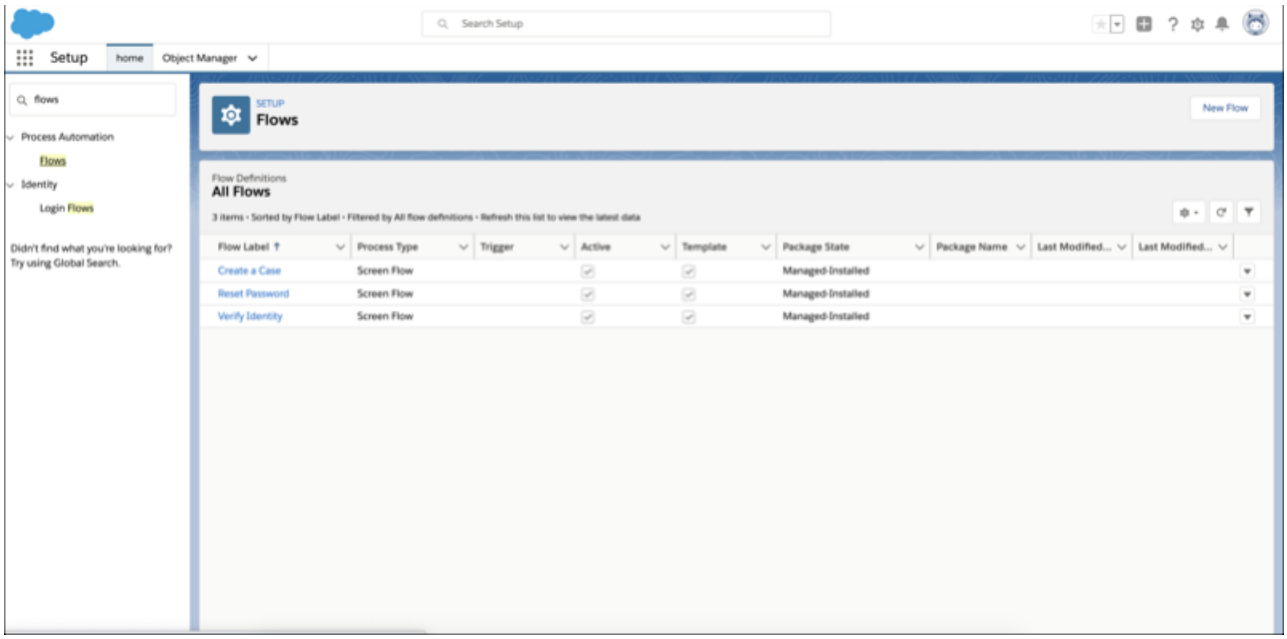
Artículo de Knowledge: Id. de referencia desactivada y Nuevo comportamiento de hilos para email para registro de caso

Mejorar las interacciones de agentes con flujos preconstruidos

Ahora hay tres flujos completamente preparados con su suscripción de Salesforce para ayudarle a acelerar los procesos repetitivos en los esfuerzos diarios de sus agentes.

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

Cómo: Crear un caso dirige a los agentes por el proceso de creación de casos habitual para eliminar los errores de usuario y simplificar los flujos de trabajo de los agentes. Restablecer contraseña guía a los agentes por la experiencia de restablecimiento de contraseñas de clientes en una serie de clics, permitiendo a los agentes dar prioridad a otras tareas importantes. El flujo Verificar identidad empodera a los agentes para resolver casos de credenciales que faltan en cuestión de segundos.

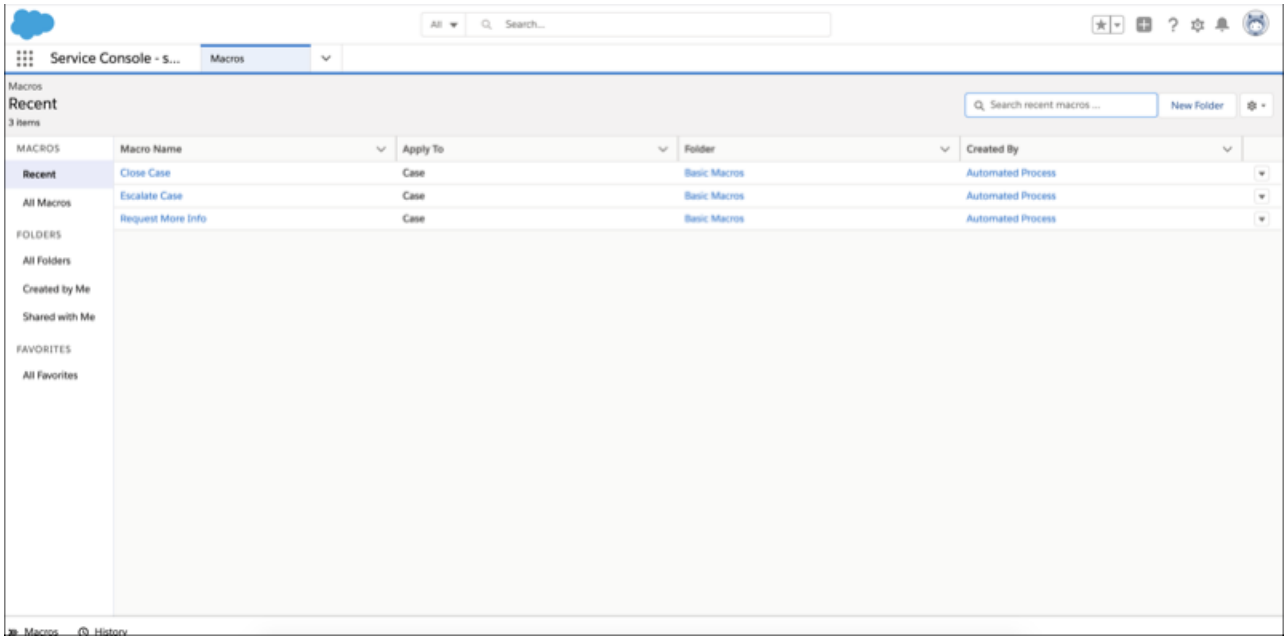


Potenciar la productividad de agentes con macros preconstruidas

Las nuevas macros preconstruidas permiten a los agentes controlar los casos y enviar emails masivos a clientes con una interacción simplificada que se incluye con su suscripción de Salesforce.

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

Cómo: Vaya a **Configuración de asistencia** en Configuración y active **Mostrar estado Cerrado en el campo de estado de caso**.



CONSULTE TAMBIÉN

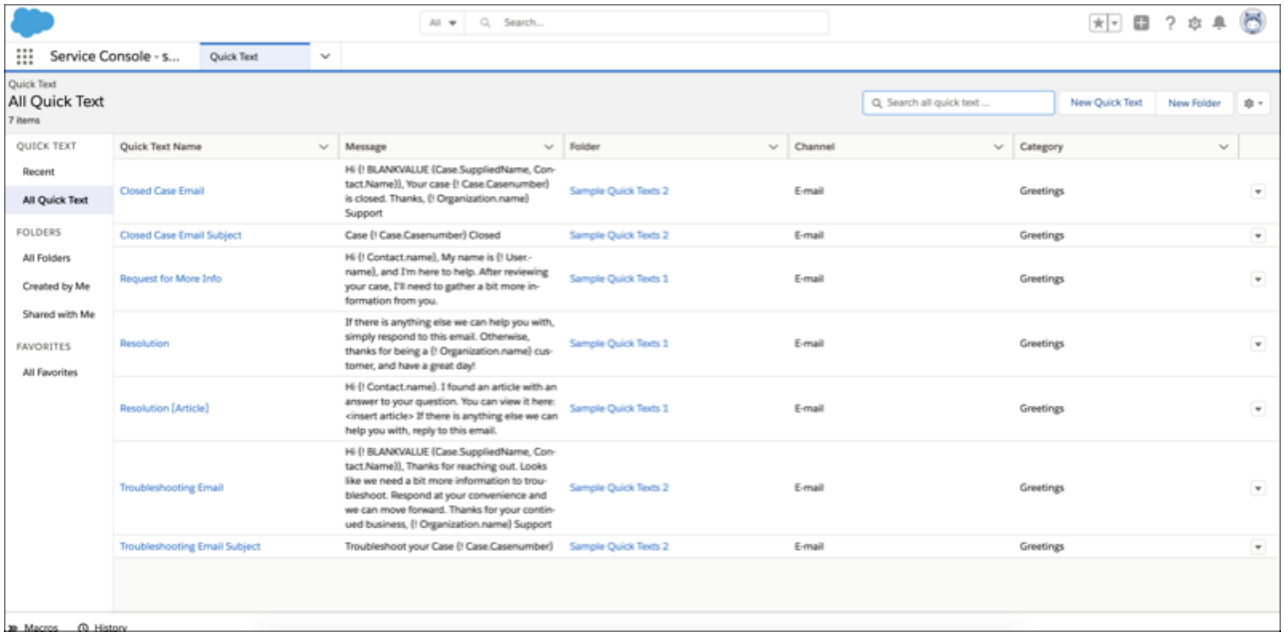
Ayuda de Salesforce: Gestión de casos (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Simplificar las interacciones de clientes con textos rápidos preconstruidos

Los nuevos textos rápidos preconstruidos mejoran el flujo de trabajo de los agentes con productividad instantánea. Los agentes pueden resolver casos, solicitar más información de los clientes y realizar seguimientos por email después de que se cierren casos o para solucionar problemas con solo unos clics.

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

Cómo: Comparta la carpeta **Textos rápidos de ejemplo 1** y dé acceso de lectura a los agentes de servicio que desea que puedan acceder a Textos rápidos.



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Gestión de casos (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Gestión de casos (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

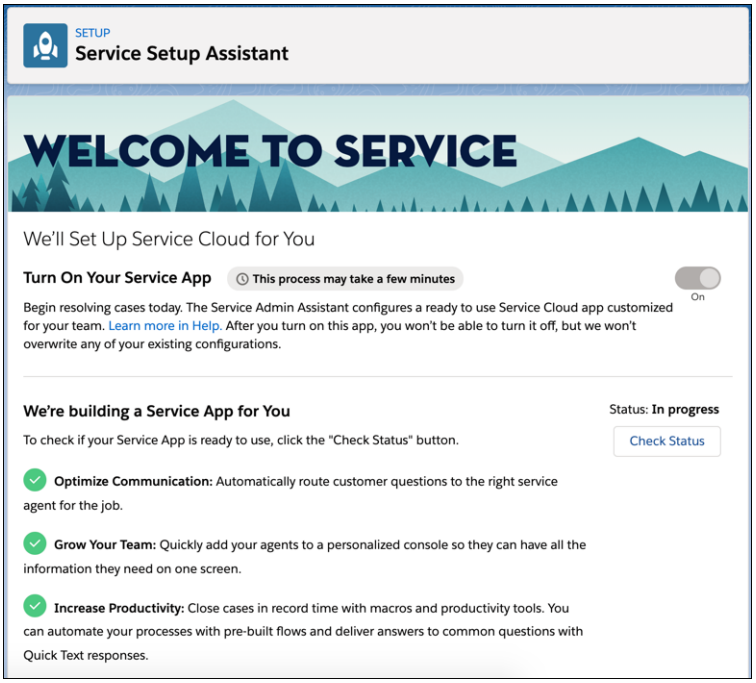
Asistente de Configuración de Servicio: Vaya desde cero a consola en cuestión de minutos

Empiece a trabajar con Service Cloud más rápido que nunca. El asistente de configuración ya preparado hace las tareas tediosas: vincular su email de asistencia y agregar los miembros de su equipo. Este proceso configura todo lo que necesita para empezar a resolver casos el mismo día: la aplicación Consola de servicio Lightning, perfiles personalizados, Email para registro de casos, colas y la página de registro Lightning de casos. También agregamos Texto rápido preconstruido, macros y flujos Lightning para simplificar su flujo de trabajo.

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

Quién: Asistente de Configuración de Servicio está disponible para organizaciones de Salesforce con licencias de Service Cloud.

Cómo: Para empezar a trabajar en Servicio, haga clic en **Asistente de Configuración de Servicio** en el menú Configuración.



Otros cambios en Service Cloud

Conozca detalles sobre otros cambios que realizamos para mejorar Service Cloud.

EN ESTA SECCIÓN:

Consola de servicio: Evitar la duplicación de registros existentes

Ayude a los agentes de servicio con el componente Perfil global de C360 y evite la creación de registros de contactos, cuentas o prospectos duplicados desde la Consola de servicio. Un punto de color verde junto a un resultado de búsqueda alerta a un agente que el resultado podría formar parte de un perfil global de Customer 360 Data Manager existente. Los agentes pueden luego buscar en partes diferentes del resultado de la búsqueda, como la dirección de email o el número de teléfono para intentar encontrar el registro existente.

Consola de servicio: Evitar la duplicación de registros existentes

Ayude a los agentes de servicio con el componente Perfil global de C360 y evite la creación de registros de contactos, cuentas o prospectos duplicados desde la Consola de servicio. Un punto de color verde junto a un resultado de búsqueda alerta a un agente que el resultado podría formar parte de un perfil global de Customer 360 Data Manager existente. Los agentes pueden luego buscar en partes diferentes del resultado de la búsqueda, como la dirección de email o el número de teléfono para intentar encontrar el registro existente.

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

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

Ventas: Mejoras en Cadencia de ventas para High Velocity Sales, Modelos globales para Puntuaje de prospectos de Einstein, Aspectos destacados de cambios de negociaciones de oportunidades y compatibilidad multinube para Billing

Organice y comparta cadencias de ventas en carpetas, ponga en pausa cadencia de ventas y cambie la propiedad de pasos. Utilice Puntuaje de prospectos de Einstein incluso cuando no tenga suficientes datos propios. Utilice aspectos destacados de cambios de negociaciones de oportunidades para ver qué cambió en las oportunidades en curso. Cree facturas para pedidos que se originan desde B2B Commerce, Service Cloud y otros sistemas. Además, los usuarios de Apoyo de llamadas pueden compartir llamadas de voz. Consiga más de Captura de actividad de Einstein con nuevas opciones de conexión y configuración. Además, los representantes de ventas se vuelven incluso más productivos con emails y plantillas.

EN ESTA SECCIÓN:

High Velocity Sales: Mejoras en Apoyo de Llamadas de Einstein, Carpetas y colaboración de cadencias de ventas y gestión mejorada del destino de cadencias de ventas

Los usuarios de Apoyo de llamadas ahora ven nuevas perspectivas y pueden compartir llamadas de voz. Organice y comparta cadencias de ventas con carpetas, reasigne objetivos a un representante diferente, ponga en pausa destinos en cadencias de ventas y utilice filtros mejorados en la cola de trabajo.

Salesforce Maps: Integración de usuario, Comparaciones de alineación de planificación de territorio y Asignaciones de ruta avanzada para equipos de cuentas

Viaje con Uber cuando visite clientes cercanos, obtenga comparaciones de lado a lado para enfoques y alineaciones de territorio y realice una gráfica de capas de forma utilizando alineaciones de cualquier tamaño desde Planificación de territorios. Asigne rutas a miembros de equipos de cuentas en Salesforce Maps Advanced, y cree capas de datos utilizando datos de orígenes fuera de Salesforce.

Sales Cloud Einstein: Más control sobre el Modelo de puntuaje de oportunidades, Modelos globales para puntuaje de prospectos y grandes mejoras en Captura de actividad de Einstein

Cuando configure Puntuaje de oportunidades de Einstein, seleccione si Einstein mira ciertos registros de oportunidades y campos personalizados. Utilice Puntuaje de prospectos de Einstein incluso cuando no tenga suficientes datos propios. Consiga también más de Captura de actividad de Einstein con nuevas opciones de conexión y configuración.

Funciones fundamentales de ventas: Aspectos destacados de cambios de negociaciones de oportunidades y Pronósticos móviles

Encuentre rápidamente las oportunidades que cambiaron la semana pasada. Más usuarios móviles obtiene Pronósticos de colaboración, ahora disponible para Android e iOS. Asigne manualmente un territorio a una nueva oportunidad en menos pasos. También la ejecución de lógica de aplicaciones personalizadas sobre pedidos es más sencilla.

Funciones de productividad: Mejoras en Captura de actividad de Einstein, programar reuniones con mayor facilidad y nuevo Generador de plantillas de email

Captura de actividad de Einstein tiene varias mejoras, como nuevas opciones de sincronización y la nueva perspectiva Solicitar email. Los representantes de ventas pueden incluir horas de reunión sugeridas en sus emails seleccionando horas disponibles desde sus calendarios. Los destinatarios eligen entre las horas sugeridas, facilitando la concertación de reuniones. También los representantes tienen la opción de crear rápida y fácilmente plantillas de email atractivas con el Generador de plantillas de email. Las herramientas visuales hacen eficiente agregar componentes como HTML e imágenes.

Integración con Google: Registro de email manual con Captura de actividad de Einstein, mejoras en Insertar disponibilidad, cambios en la disponibilidad de Lightning Sync

Los representantes pueden registrar manualmente emails en la integración de Outlook cuando Captura de actividad de Einstein tiene los emails desactivados. Realizamos mejoras en la ventana de Insertar disponibilidad en la integración de Gmail con Inbox, incluyendo la accesibilidad y la traducción. Lightning Sync no está disponible para nuevos clientes de Salesforce.

Integración con Microsoft®: Registro de email manual con Captura de actividad de Einstein, compatibilidad con buzones compartidos, cambios en la disponibilidad de Lightning Sync y Salesforce for Outlook

Los representantes de ventas pueden registrar manualmente emails en la integración de Outlook cuando Captura de actividad de Einstein tiene los emails desactivados. Los representantes de ventas pueden ahora registrar emails y eventos con Salesforce desde Carpetas compartidas de Outlook y desde Buzones con acceso delegado. Lightning Sync no está disponible para nuevos clientes de Salesforce. La retirada de Salesforce for Outlook está atrasada y se está presentando una programación de retirada por fases.

Salesforce CPQ y Billing: Campos de presupuestos dinámicos, Gestión del ciclo de vida de activos y Pedidos autónomos

En Salesforce CPQ, puede controlar campos de presupuesto de forma dinámica. Los clientes de Salesforce Billing ahora pueden obtener perspectivas sobre lo que compraron los clientes y crear pedidos autónomos.

Otros cambios en Sales Cloud

Conozca detalles sobre otros cambios que realizamos para mejorar la capacidad de uso.

High Velocity Sales: Mejoras en Apoyo de Llamadas de Einstein, Carpetas y colaboración de cadencias de ventas y gestión mejorada del destino de cadencias de ventas

Los usuarios de Apoyo de llamadas ahora ven nuevas perspectivas y pueden compartir llamadas de voz. Organice y comparta cadencias de ventas con carpetas, reasigne objetivos a un representante diferente, ponga en pausa destinos en cadencias de ventas y utilice filtros mejorados en la cola de trabajo.

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

EN ESTA SECCIÓN:

Apoyo de llamadas de Einstein Nuevas perspectivas automáticas, Colaboración de llamadas y más funciones de creación de reportes

Estamos haciendo el debut de dos nuevos tipos de perspectivas automáticas: retos y términos de tendencias. Los usuarios de Apoyo de llamadas ahora pueden compartir llamadas de voz. También hay gran cantidad de nuevas funciones para la creación de reportes de Apoyo de llamadas y el reproductor de llamadas de voz, como filtrar tableros por registro y ajustar la velocidad de reproducción para las grabaciones de voz.

Controlar quién puede acceder a cadencias de ventas

Sus gerentes y representantes de ventas ahora pueden decidir quién accede a qué cadencias de ventas y establecer los niveles de acceso apropiados. Los gerentes de ventas pueden organizar cadencias de ventas en carpetas para equipos de ventas, productos o unidades de negocio específicos, y compartir estas carpetas con representantes o equipos de ventas.

Entregar objetivos de cadencias de ventas a otro representante

Si un gerente o representante de ventas desea entregar objetivos en curso a un representante diferente, puede actualizar el usuario asignado del objetivo sin retirar el objetivo de la cadencia de ventas.

Poner en pausa objetivos de cadencias de ventas

Cuando un objetivo está fuera de la oficina, los representantes de ventas pueden poner en pausa el progreso del objetivo a lo largo de la cadencia de ventas de modo que no se malgaste la comunicación.

Filtrar su cola de trabajo por estado de objetivo

Los representantes de ventas pueden filtrar sus colas de trabajo por el estado de los objetivos de modo que los representantes puedan dar prioridad a su trabajo de manera más eficiente. Con carpetas para organización y control de acceso, así como la capacidad de poner en pausa objetivos, los representantes ven más estados de objetivos en sus colas de trabajo. Los objetivos pueden tener un estado de Activo, En pausa o Acceso perdido a cadencia de ventas.

Mantenerse organizado con una cola de trabajo más estructurada

Los representantes de ventas pueden ver listas secundarias que agrupan elementos de la cola de trabajo en base al estado de los objetivos. Las nuevas listas secundarias son objetivos en pausa y cadencias de ventas a las que los representantes ya no pueden acceder.

Mantenerse centrado con filtros de cola de trabajo de sesiones largas

Ayude sus representantes a gestionar su tiempo de forma más eficiente. Después de que un representante filtre su cola de trabajo, puede abandonar la ficha y volver para encontrar su lista depurada más reciente de cadencias de ventas. Anteriormente, los representantes seleccionaban sus filtros de cola de trabajo cada vez que volvían a la ficha de cola de trabajo.

Seleccionar qué número marcar para Clic para llamar

Los representantes de ventas pueden mejorar las interacciones con los clientes haciendo contacto con ellos en el mejor número. Cuando un registro tiene varios números de teléfono enumerados, los representantes de ventas pueden elegir a qué número de teléfono llamar. Anteriormente, se seleccionaba automáticamente un número de teléfono para los representantes.

Otras cambios en High Velocity Sales

Obtenga información acerca de los límites sobre emails automatizados y objetivos de cadencias de ventas, y nuevos campos en el tablero Participación en cadencia de ventas y reportes.

Apoyo de llamadas de Einstein Nuevas perspectivas automáticas, Colaboración de llamadas y más funciones de creación de reportes

Estamos haciendo el debut de dos nuevos tipos de perspectivas automáticas: retos y términos de tendencias. Los usuarios de Apoyo de llamadas ahora pueden compartir llamadas de voz. También hay gran cantidad de nuevas funciones para la creación de reportes de Apoyo de llamadas y el reproductor de llamadas de voz, como filtrar tableros por registro y ajustar la velocidad de reproducción para las grabaciones de voz.

Esta función está disponible en High Velocity Sales en Lightning Experience. High Velocity Sales está disponible como un complemento en las versiones Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

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

EN ESTA SECCIÓN:

Ver perspectivas relacionadas con retos y términos de tendencias

Los usuarios de Apoyo de llamadas ahora pueden acceder a dos nuevos tipos de perspectivas automáticas: Retos y Tendencias. Los retos resaltan los retos de ventas con los clientes y Tendencias indica las palabras y frases de tendencia.

Compartir llamadas de voz

Los gerentes y representantes ahora pueden compartir llamadas de voz con otros usuarios.

Hacer más con tableros de Apoyo de llamadas

Los gerentes de ventas ahora pueden filtrar tableros de Apoyo de llamadas por el registro relacionado. También pueden ver cuándo se actualizó por última vez el tablero, restablecer los filtros con facilidad y acceder a llamadas de voz con un único clic.

Utilizar más funciones del reproductor de llamadas

Los usuarios de Apoyo de llamadas pueden acelerar la reproducción de las llamadas para escuchar las grabaciones con mayor rapidez. El reproductor de llamadas muestra la hora de la llamada. También hay disponibles otros detalles contextuales, incluyendo vínculos de registros relacionados y texto de palabras clave personalizado.

Acceder a Chatter desde registros de llamadas de voz

El componente Chatter ahora está disponible de forma predeterminada en registros de llamadas de voz, de modo que sea más fácil para los representantes de ventas colaborar con sus colegas de trabajo en llamadas.

Recibir más información en el email de Aspectos destacados de llamada

El email de Aspectos destacados de llamada ahora incluye tipos de registros e información más en contexto. Del mismo modo, al hacer clic en una llamada en el email salta automáticamente a la primera mención en el reproductor.

Ver más información de Configuración

Los administradores de Salesforce ahora tienen más información y vínculos disponibles para ellos cuando configuran Apoyo de llamadas. Pueden ver el estado de la configuración de los tableros y asignar conjuntos de permisos con facilidad.

Ver perspectivas relacionadas con retos y términos de tendencias

Los usuarios de Apoyo de llamadas ahora pueden acceder a dos nuevos tipos de perspectivas automáticas: Retos y Tendencias. Los retos resaltan los retos de ventas con los clientes y Tendencias indica las palabras y frases de tendencia.

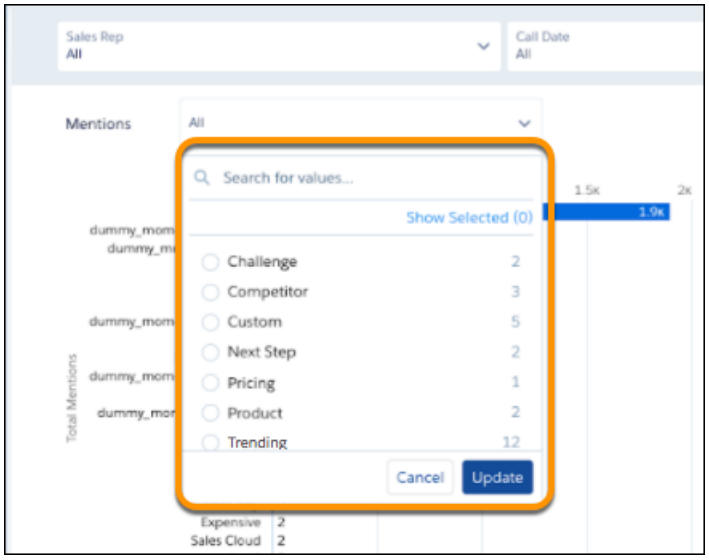
Dónde: Este cambio se aplica a High Velocity Sales en Lightning Experience. High Velocity Sales está disponible como un complemento en las versiones Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

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

Por qué: Las perspectivas de Retos detectan obstáculos habituales a los que se enfrentan los representantes de ventas durante las llamadas, como el precio, los retos relacionados con el tiempo, las necesidades de clientes, la aprobación adicional y otras frases relacionadas con retos.

Las perspectivas de Tendencias son palabras o frases recientes que aparecen en un patrón significativo entre llamadas que no están cubiertas por ninguna perspectiva personalizada o automática existente. Aparecen los temas emergentes que salieron a colación frecuentemente durante la semana anterior.

Estas perspectivas se resaltan en registros de voz y en los tableros de Apoyo de llamadas. Los gerentes también pueden filtrar por estas perspectivas para mostrar reportes relevantes.



Cómo: Estas perspectivas son automáticas y no requieren configuración. Se puede acceder a las perspectivas automáticas y configuradas por el administrador desde la página Perspectivas de llamadas en Configuración.

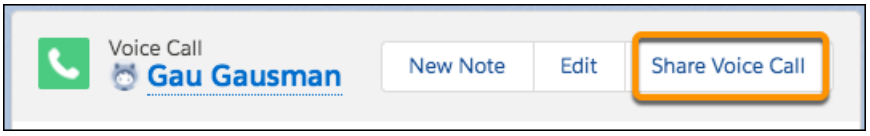
Compartir llamadas de voz

Los gerentes y representantes ahora pueden compartir llamadas de voz con otros usuarios.

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

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

Por qué: Para compartir una llamada, seleccione **Compartir llamada de voz** desde el registro de la llamada de voz.



Los usuarios reciben una notificación cuando se comparten llamadas con ellos.

El acceso al reproductor de llamadas de voz está limitado a usuarios de High Velocity Sales. Otros usuarios pueden acceder a los detalles de los registros pero no tendrán acceso a la grabación o las menciones relacionadas.

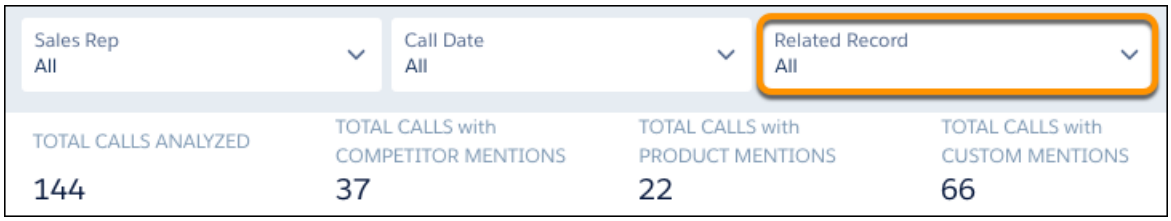
Hacer más con tableros de Apoyo de llamadas

Los gerentes de ventas ahora pueden filtrar tableros de Apoyo de llamadas por el registro relacionado. También pueden ver cuándo se actualizó por última vez el tablero, restablecer los filtros con facilidad y acceder a llamadas de voz con un único clic.

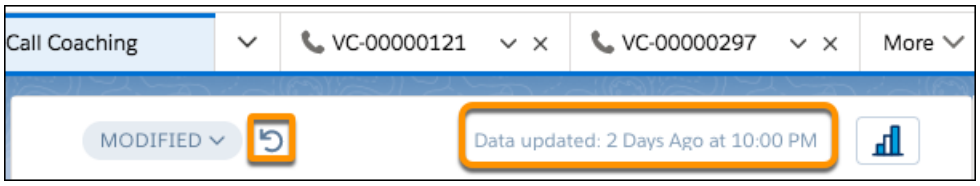
Dónde: Este cambio se aplica a High Velocity Sales en Lightning Experience. High Velocity Sales está disponible como un complemento en las versiones Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

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

Por qué: Los gerentes de ventas tienen más control sobre el tipo de datos por el que pueden filtrar. Desde las páginas Descripción general y Menciones, pueden filtrar tableros seleccionando el prospecto, el contacto o la cuenta.



También pueden hacer clic en para restablecer filtros con facilidad y ver la última vez que se actualizó el tablero.



Las llamadas de voz y los registros relacionados están accesibles con un único clic en vez de haciendo clic en un menú desplegable adicional para acceder a registros desde tableros.

Utilizar más funciones del reproductor de llamadas

Los usuarios de Apoyo de llamadas pueden acelerar la reproducción de las llamadas para escuchar las grabaciones con mayor rapidez. El reproductor de llamadas muestra la hora de la llamada. También hay disponibles otros detalles contextuales, incluyendo vínculos de registros relacionados y texto de palabras clave personalizado.

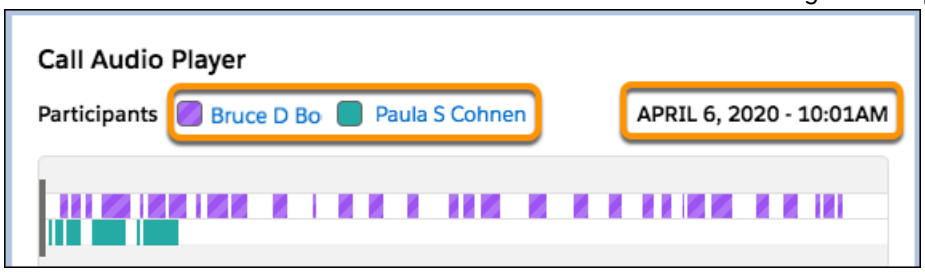
Dónde: Este cambio se aplica a High Velocity Sales en Lightning Experience. High Velocity Sales está disponible como un complemento en las versiones Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

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

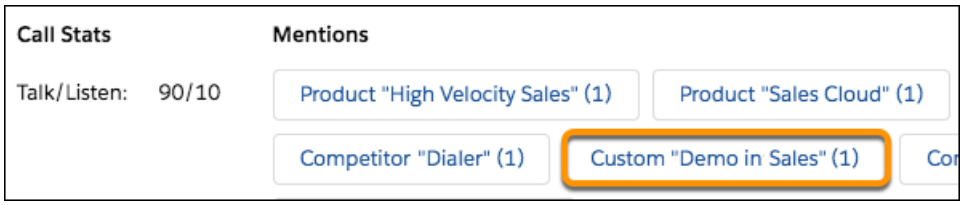
Por qué: Los usuarios pueden ajustar la velocidad de reproducción a 1,5 o 2 veces la velocidad normal.



También se muestra la hora en la que se realizaron las llamadas. Y si los participantes de la llamada están relacionados con un registro existente, se vincula automáticamente desde el reproductor.



Las palabras clave en la sección Mencionado también muestran el texto de palabras clave específico en vez de solo el nombre del grupo.



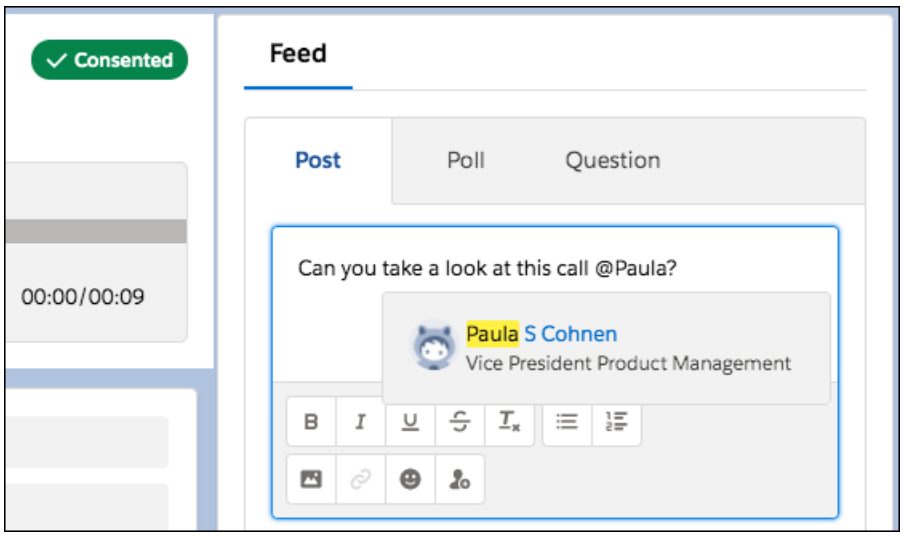
Acceder a Chatter desde registros de llamadas de voz

El componente Chatter ahora está disponible de forma predeterminada en registros de llamadas de voz, de modo que sea más fácil para los representantes de ventas colaborar con sus colegas de trabajo en llamadas.

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

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

Cómo: Abra un registro de Llamada de Voice para ver las noticias en tiempo real de Chatter, publicar, @mencionar colegas, crear tareas a partir de elementos de noticias en tiempo real, vincular a registros, entre otras funciones.



El componente Chatter se agrega automáticamente al formato de página predeterminado. Si su organización está utilizando un formato personalizado para registros de llamadas de voz, es posible que tenga que agregar el componente manualmente.

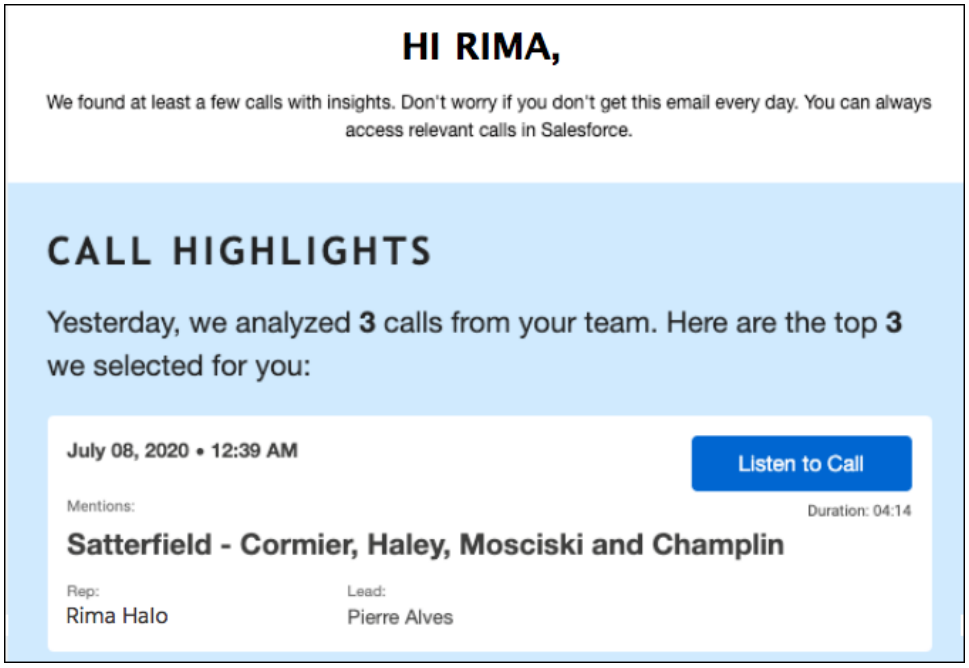
Recibir más información en el email de Aspectos destacados de llamada

El email de Aspectos destacados de llamada ahora incluye tipos de registros e información más en contexto. Del mismo modo, al hacer clic en una llamada en el email salta automáticamente a la primera mención en el reproductor.

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

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

Por qué: Los emails de Aspectos destacados de llamada tienen un aspecto mejorado. El nuevo formato de email ahora muestra el representante y el cliente potencial relacionados, el tipo de registro y otros detalles de utilidad.



Al hacer clic en una llamada salta a la primera mención en vez de empezar al inicio de la llamada.

Los emails se envían ahora a las 9:00 AM en base a la zona horaria de la organización de Salesforce.

Ver más información de Configuración

Los administradores de Salesforce ahora tienen más información y vínculos disponibles para ellos cuando configuran Apoyo de llamadas. Pueden ver el estado de la configuración de los tableros y asignar conjuntos de permisos con facilidad.

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

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

Por qué: Los administradores de Salesforce que configuran Apoyo de llamadas tienen más información disponible sobre el estado de los tableros de Apoyo de llamadas.



Ahora también los administradores reciben instrucciones más detalladas sobre la asignación de conjuntos de permisos y vínculos a las páginas de configuración relacionadas.

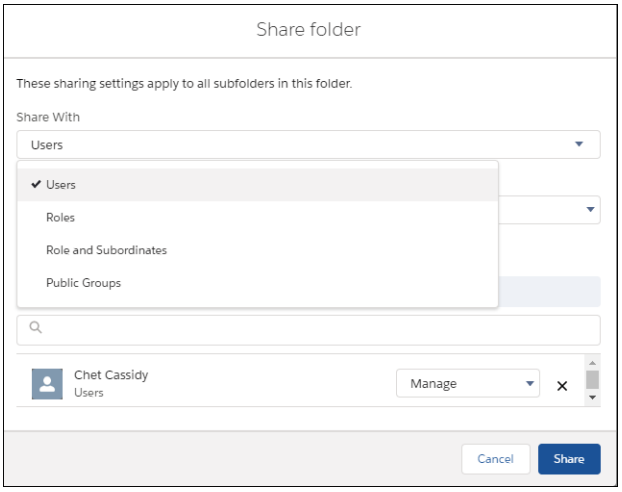
Controlar quién puede acceder a cadencias de ventas

Sus gerentes y representantes de ventas ahora pueden decidir quién accede a qué cadencias de ventas y establecer los niveles de acceso apropiados. Los gerentes de ventas pueden organizar cadencias de ventas en carpetas para equipos de ventas, productos o unidades de negocio específicos, y compartir estas carpetas con representantes o equipos de ventas.

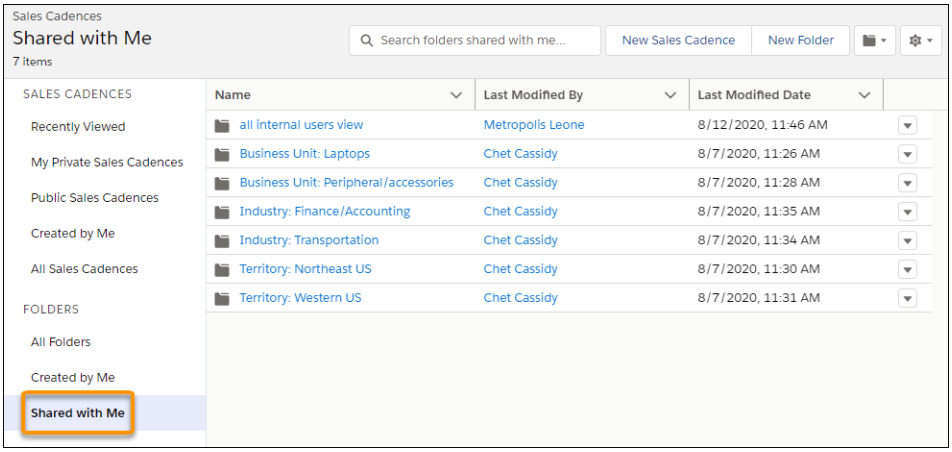
Dónde: Este cambio se aplica a High Velocity Sales en Lightning Experience. High Velocity Sales está disponible como un complemento en las versiones Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Quién: Las carpetas y colaboración de carpetas de Cadencias de ventas está disponible para usuarios con el permiso Usuario de High Velocity Sales o Creador de cadencias de High Velocity Sales.

Por qué: Las compañías con equipos de ventas de gran tamaño y múltiples territorios o grupos de productos pueden mantener las cadencias de ventas organizadas y limitar el acceso solo a los representantes y equipos adecuados. Controlando el acceso a cadencias de ventas puede evitar que los representantes de ventas asignen objetivos a una cadencia de ventas en el equipo de ventas o línea de productos incorrecto.



Los gerentes pueden compartir carpetas fácilmente con representantes de ventas, equipos y funciones individuales.



La vista de cadencias de ventas le muestra las carpetas de cadencias de ventas a las que tiene acceso.

Nota: Todas las cadencias de ventas existentes están en la carpeta Cadencias de ventas públicas. Para garantizar que sus usuarios pueden acceder a las cadencias de ventas que necesitan, cree y comparta carpetas con los usuarios y equipos apropiados primero. A continuación, traslade sus cadencias de ventas a esas carpetas.

Cómo: Asegúrese de que la actualización **Activar Uso compartido de carpetas mejorado para reportes y tableros** está activada en Configuración.

CONSULTE TAMBIÉN

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

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

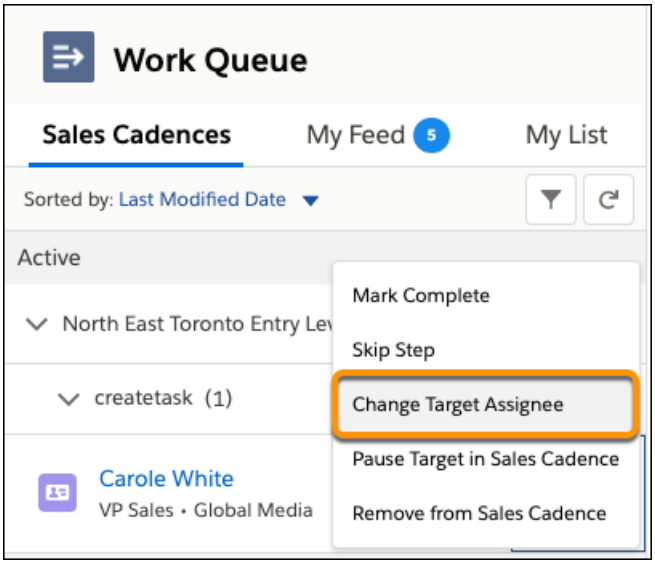
Entregar objetivos de cadencias de ventas a otro representante

Si un gerente o representante de ventas desea entregar objetivos en curso a un representante diferente, puede actualizar el usuario asignado del objetivo sin retirar el objetivo de la cadencia de ventas.

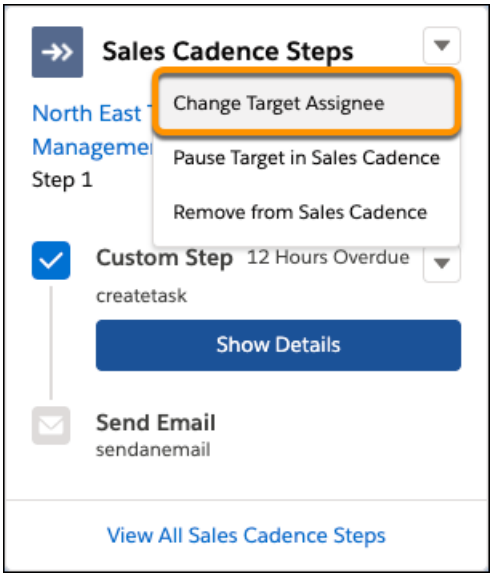
Dónde: Este cambio se aplica a High Velocity Sales en Lightning Experience. High Velocity Sales está disponible como un complemento en las versiones Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Por qué: Cuando los representantes de ventas se van de vacaciones, cambian de función o simplemente se desea equilibrar las cargas, pueden reasignar fácilmente objetivos a otro representante.

Cómo: En Configuración de High Velocity Sales, active **Cambiar asignados de objetivos de cadencia de ventas**. Este parámetro está desactivado de forma predeterminada para organizaciones existentes y activado para nuevas organizaciones. Cuando este parámetro está activado, los reportes que utilizan el campo Id. de propietario de Rastreador de cadencia de acción del objeto para mostrar qué representantes completan pasos de cadencias de ventas se vuelven imprecisos. Actualice estos reportes para que utilicen el campo Completado por del objeto Rastreador de paso de cadencia de acción en su lugar.



Los representantes de ventas pueden cambiar los usuarios asignados a objetivos desde el componente Cola de trabajo o Pasos de cadencia de ventas.



Poner en pausa objetivos de cadencias de ventas

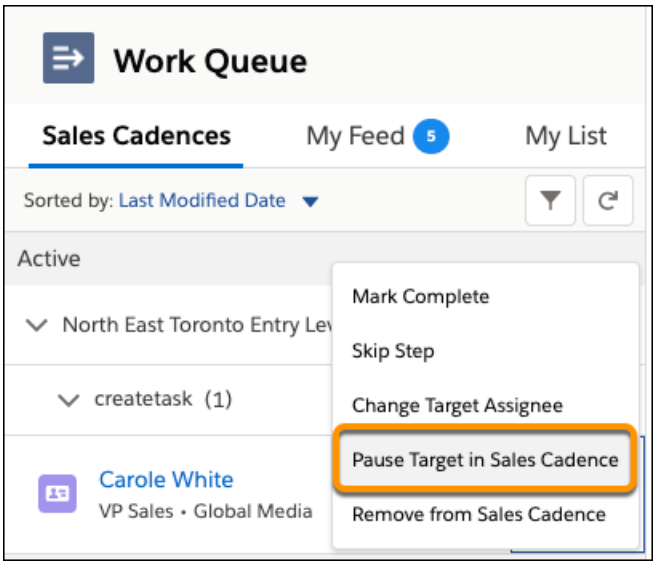
Cuando un objetivo está fuera de la oficina, los representantes de ventas pueden poner en pausa el progreso del objetivo a lo largo de la cadencia de ventas de modo que no se malgaste la comunicación.

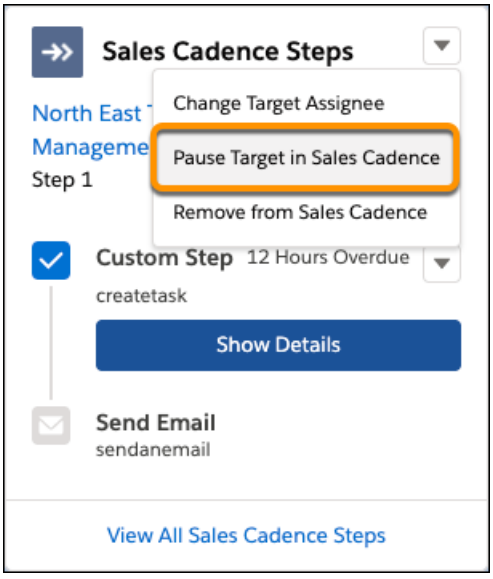
Dónde: Este cambio se aplica a High Velocity Sales en Lightning Experience. High Velocity Sales está disponible como un complemento en las versiones Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Por qué: Los representantes de ventas pueden poner en pausa objetivos que están de vacaciones, viajando o solicitar al representante que se abstenga temporalmente de hacer contacto con ellos.

Los reportes de cadencias de ventas ahora incluyen un campo Objetivos en pausa que muestra el número de objetivos que se pusieron en pausa en cada paso de una cadencia de ventas.

Cómo: Los representantes de ventas pueden poner en pausa y reanudar objetivos desde el componente Cola de trabajo o Pasos de cadencia de ventas.



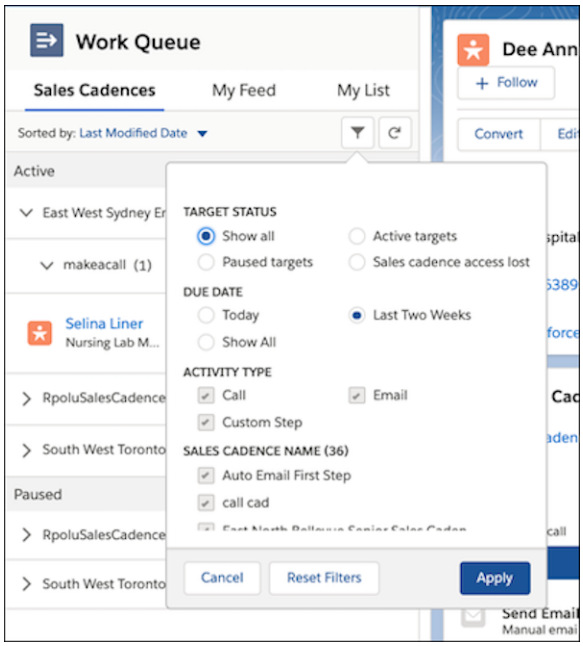


Filtrar su cola de trabajo por estado de objetivo

Los representantes de ventas pueden filtrar sus colas de trabajo por el estado de los objetivos de modo que los representantes puedan dar prioridad a su trabajo de manera más eficiente. Con carpetas para organización y control de acceso, así como la capacidad de poner en pausa objetivos, los representantes ven más estados de objetivos en sus colas de trabajo. Los objetivos pueden tener un estado de Activo, En pausa o Acceso perdido a cadencia de ventas.

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

Por qué: Los representantes de ventas pueden centrarse en clientes potenciales que se están moviendo por su cadencia de ventas empleando el filtro Objetivo activo. Los representantes pueden reanudar rápidamente una cadencia de ventas en pausa empleando el filtro Objetivo en pausa. Si los representantes ya no gestionan un objetivo por cualquier motivo, pueden reasignar cualquier cadencia de ventas relacionada al representante que toma el control de esos objetivos.

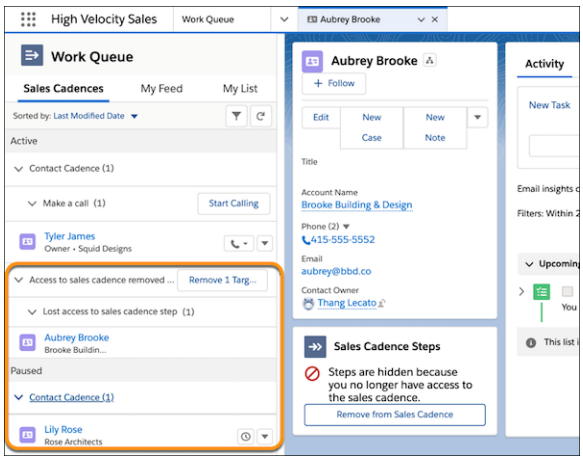


Mantenerse organizado con una cola de trabajo más estructurada

Los representantes de ventas pueden ver listas secundarias que agrupan elementos de la cola de trabajo en base al estado de los objetivos. Las nuevas listas secundarias son objetivos en pausa y cadencias de ventas a las que los representantes ya no pueden acceder.

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

Por qué: Con las nuevas listas secundarias, los representantes de ventas pueden explorar con mayor facilidad sus cadencias de ventas para reanudar objetivos o reasignarlos a otros representantes.

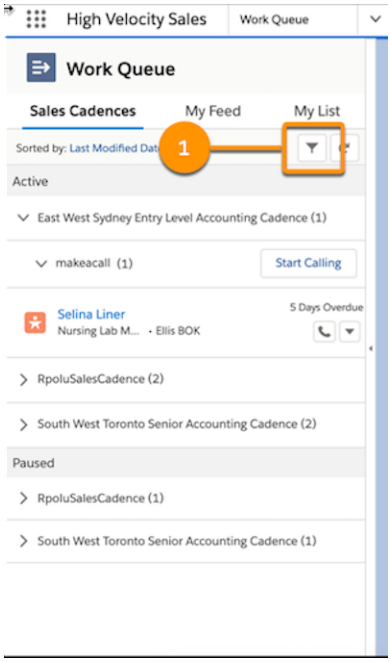


Mantenerse centrado con filtros de cola de trabajo de sesiones largas

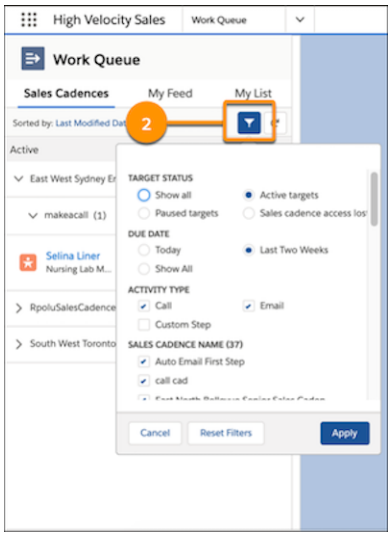
Ayude sus representantes a gestionar su tiempo de forma más eficiente. Después de que un representante filtre su cola de trabajo, puede abandonar la ficha y volver para encontrar su lista depurada más reciente de cadencias de ventas. Anteriormente, los representantes seleccionaban sus filtros de cola de trabajo cada vez que volvían a la ficha de cola de trabajo.

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

Por qué: Un representante de ventas filtra su cola de trabajo (1) por objetivos activos y cierra la ficha mientras mira algunos detalles del cliente potencial.



Cuando los representantes vuelven a la ficha de la cola de trabajo, ven que sus cadencias de ventas se mantienen filtradas por los objetivos activos (2). El representante puede empezar a seguir el cliente potencial que investigó. Los filtros persisten durante toda su sesión actual de Salesforce.

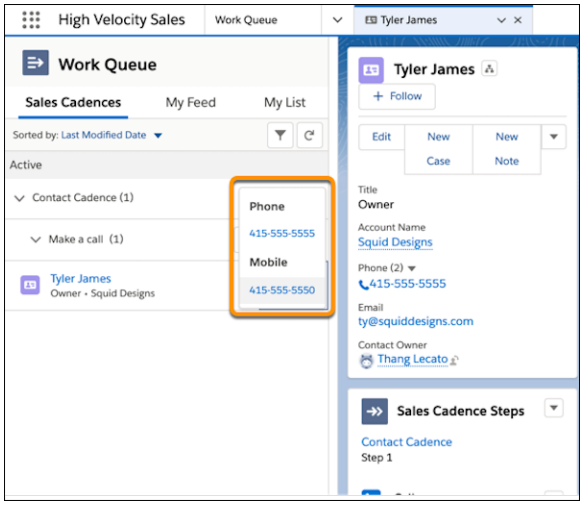


Seleccionar qué número marcar para Clic para llamar

Los representantes de ventas pueden mejorar las interacciones con los clientes haciendo contacto con ellos en el mejor número. Cuando un registro tiene varios números de teléfono enumerados, los representantes de ventas pueden elegir a qué número de teléfono llamar. Anteriormente, se seleccionaba automáticamente un número de teléfono para los representantes.

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

Cómo: Los representantes pueden elegir el número para objetivos en un paso Llamada en la cadencia de ventas.



Otras cambios en High Velocity Sales

Obtenga información acerca de los límites sobre emails automatizados y objetivos de cadencias de ventas, y nuevos campos en el tablero Participación en cadencia de ventas y reportes.

EN ESTA SECCIÓN:

Se presentó el límite por usuario diario para el email automatizado
El nuevo límite de envío diario es de 1.000 emails automatizados por usuario.

Se presentó el límite sobre objetivos activos de cadencias de ventas
El límite de objetivos activos en cadencias de ventas es de 150.000 por organización. Anteriormente no se aplicaba ningún límite.

Ver cuántos objetivos se pusieron en pausa en cada paso de ventas
El nuevo campo Objetivos en pausa muestra a los gerentes de ventas y representantes el número total de objetivos que se pusieron en pausa en un paso de cadencia de ventas específico. El campo aparece en el tablero Participación de cadencia de ventas en la aplicación High Velocity Sales.

Ver total de respuestas y clics en vínculos en reportes
Permita a los gestores y representantes ver exactamente cuánta participación resulta de cada plantilla de email y paso de email. Los reportes Participación de cadencia de ventas y Participación de plantilla de email incluyen ahora campos mostrando cuántas aperturas de email, respuestas y clics de vínculo genera cada paso de email y plantilla de email.

Se presentó el límite por usuario diario para el email automatizado

El nuevo límite de envío diario es de 1.000 emails automatizados por usuario.

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

Se presentó el límite sobre objetivos activos de cadencias de ventas

El límite de objetivos activos en cadencias de ventas es de 150.000 por organización. Anteriormente no se aplicaba ningún límite.

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

Ver cuántos objetivos se pusieron en pausa en cada paso de ventas

El nuevo campo Objetivos en pausa muestra a los gerentes de ventas y representantes el número total de objetivos que se pusieron en pausa en un paso de cadencia de ventas específico. El campo aparece en el tablero Participación de cadencia de ventas en la aplicación High Velocity Sales.

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

Ver total de respuestas y clics en vínculos en reportes

Permita a los gestores y representantes ver exactamente cuánta participación resulta de cada plantilla de email y paso de email. Los reportes Participación de cadencia de ventas y Participación de plantilla de email incluyen ahora campos mostrando cuántas aperturas de email, respuestas y clics de vínculo genera cada paso de email y plantilla de email.

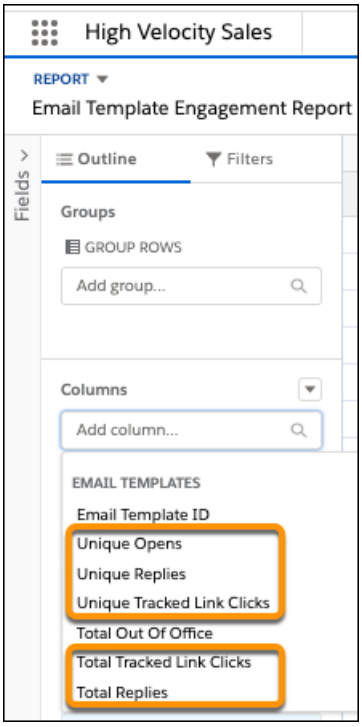
Dónde: Este cambio se aplica a High Velocity Sales en Lightning Experience. High Velocity Sales está disponible como un complemento en las versiones Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Nuevos campos que muestran participación total:

- Aperturas exclusivas
- Total de respuestas
- Respuestas exclusivas

- Clics de vínculo con seguimiento en total
- Clics de vínculo con seguimiento exclusivos

Para agregar los campos a los formatos para los reportes Participación de cadencia de ventas y Participación de plantilla de email, agréguelos a la lista de columnas visibles.



Para incluir los campos en tipos de reporte personalizado, agréguelos al formato de reporte en la página Tipos de reporte en Configuración.

Salesforce Maps: Integración de usuario, Comparaciones de alineación de planificación de territorio y Asignaciones de ruta avanzada para equipos de cuentas

Viaje con Uber cuando visite clientes cercanos, obtenga comparaciones de lado a lado para enfoques y alineaciones de territorio y realice una gráfica de capas de forma utilizando alineaciones de cualquier tamaño desde Planificación de territorios. Asigne rutas a miembros de equipos de cuentas en Salesforce Maps Advanced, y cree capas de datos utilizando datos de orígenes fuera de Salesforce.

EN ESTA SECCIÓN:

Salesforce Maps: Integración de Uber, Componentes y flujos Lightning y función Asignarlo en Lightning Experience

Llegue a su destino con Uber, realice una gráfica de capas desde alineaciones de Planificación de territorio y asigne múltiples registros utilizando el botón Asignarlo en Lightning Experience. Saque provecho de flujos y componentes Lightning de Salesforce directamente en Salesforce Maps. Además, incluya distancias y tiempos de desplazamientos de rutas en reportes.

Planificación de territorio de Salesforce Maps: Comparaciones de alineación, Conjuntos de datos agregados e Integración de Field Service

Determine cómo se comparan los cambios en una alineación con otra. Cree conjuntos de datos agregados que representan varios clientes en ubicaciones específicas. Además, planifique territorios de servicio basados en mapa para Field Service.

Salesforce Maps Advanced: Capas de datos utilizando orígenes de datos externos y Asignaciones de rutas utilizando equipos de cuentas

Cree capas de datos utilizando datos que almacena en otro lugar. Automatice asignación de cuentas basándose en reglas que crea para equipos de cuentas de Salesforce. Además, defina periodos de visitas específicas de cadenas y franquicias que cualquiera de sus representantes puede utilizar.

Salesforce Maps: Integración de Uber, Componentes y flujos Lightning y función Asignarlo en Lightning Experience

Llegue a su destino con Uber, realice una gráfica de capas desde alineaciones de Planificación de territorio y asigne múltiples registros utilizando el botón Asignarlo en Lightning Experience. Saque provecho de flujos y componentes Lightning de Salesforce directamente en Salesforce Maps. Además, incluya distancias y tiempos de desplazamientos de rutas en reportes.

EN ESTA SECCIÓN:

Llegar allí con Uber

Deje la tarea de manejar a Uber cuando visite clientes cercanos. La función de Salesforce Maps Ir allí rellena destinos en la aplicación Uber en los dispositivos móviles de sus representantes de campo. Además de cualquier aplicación de mapa, sus representantes ahora obtienen la opción de seleccionar Uber como un método de transporte.

Ampliar Salesforce Maps con componentes y flujos Lightning

Ahorre tiempo a sus representantes y anímelos a seguir procesos de negocio cuando agregue componentes y flujos Lightning a Salesforce Maps. Por ejemplo, incluya acciones masivas en polígonos y flujos que se desencadenan tras la salida de visitas.

Realizar gráfica de capas de forma que coincide con alineaciones de planificación de territorios

Realice gráfica de capas de forma basándose en territorios de cualquier tamaño que publica en Salesforce Maps.

Crear reportes sobre distancias y tiempos de desplazamientos de rutas

Analice datos de rutas de distancias y tiempos de desplazamientos desde Salesforce Maps utilizando reportes de Salesforce.

Asignar múltiples registros desde Lightning Experience

Tras agregar la función Asignarlo de Salesforce Maps al formato de Búsqueda, puede trazar múltiples registros en el mapa utilizando una vista de lista en Lightning Experience.

Cartografiar nuevas capas de forma

Descubra las capas de forma disponibles tras Summer '20 en Salesforce Maps.

Otras mejoras en Salesforce Maps

Acceda a datos del censo en el mapa, seleccione entre dos métodos de búsqueda para los resultados que funcionan mejor para su compañía e investigue direcciones incorrectas. Pero eso no es todo.

Llegar allí con Uber

Deje la tarea de manejar a Uber cuando visite clientes cercanos. La función de Salesforce Maps Ir allí rellena destinos en la aplicación Uber en los dispositivos móviles de sus representantes de campo. Además de cualquier aplicación de mapa, sus representantes ahora obtienen la opción de seleccionar Uber como un método de transporte.

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

Cómo: Los requisitos de configuración varían dependiendo de los dispositivos móviles de sus representantes. Aquí es donde sus representantes consiguen que Uber aparezca como una opción para Ir allí.

En...	Sus representantes hacen esto
Dispositivos Apple	1. Desde el mapa en Salesforce Maps Mobile, seleccione **Configuración** > **Configuración avanzada**. 2. Para Gestionar mapas, seleccione **Utilizar Uber**. 3. Guarde los ajustes.
Dispositivos Android	¡Nada! Los sistemas operativos Android no requieren ninguna configuración para que Uber aparezca como una opción en los dispositivos móviles de sus representantes. Pero si sus representantes ya configuraron sus dispositivos para seleccionar una aplicación de mapas de forma predeterminada, pueden eliminar ese valor predeterminado para ver la opción para Uber.

Ampliar Salesforce Maps con componentes y flujos Lightning

Ahorre tiempo a sus representantes y anímelos a seguir procesos de negocio cuando agregue componentes y flujos Lightning a Salesforce Maps. Por ejemplo, incluya acciones masivas en polígonos y flujos que se desencadenan tras la salida de visitas.

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

Por qué: Incluir flujos de pantalla y componentes Lightning puede ayudar sus equipos de ventas y servicio con varios procesos que ya realizaron en Salesforce. Por ejemplo, cuando agrega ciertos flujos a Salesforce Maps:

- Permite a los representantes acceder a componentes Lightning descargados desde AppExchange directamente en Salesforce Maps.
- Ayuda los representantes de ventas a trabajar con sus oportunidades y crear fácilmente presupuestos ajustados para distancias de ruta utilizando flujos visuales.
- Requiere a los colegas de equipo completar los formularios de su compañía en puntos de ventas y visitas de servicio específicos.

Cómo: Desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese `Paquetes instalados`, y luego seleccione **Paquetes instalados**. Haga clic en **Configurar** junto al paquete de Salesforce Maps.

Seleccione **Configuración** > **Acciones personalizadas**, y luego cree una acción personalizada.

Realizar gráfica de capas de forma que coincide con alineaciones de planificación de territorios

Realice gráfica de capas de forma basándose en territorios de cualquier tamaño que publica en Salesforce Maps.

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

Crear reportes sobre distancias y tiempos de desplazamientos de rutas

Analice datos de rutas de distancias y tiempos de desplazamientos desde Salesforce Maps utilizando reportes de Salesforce.

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

Cómo: Para incluir distancias de desplazamientos y tiempos de desplazamientos para rutas en reportes, agregue el objeto Rutas de mapas a un tipo de reporte personalizado. A continuación cree un reporte utilizando ese tipo de reporte e incluya estos nuevos campos.

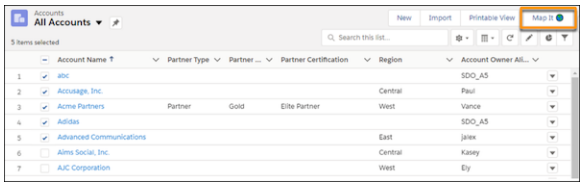
- Distancia de desplazamiento (Millas)
- Tiempo de desplazamiento (Min)

Asignar múltiples registros desde Lightning Experience

Tras agregar la función Asignarlo de Salesforce Maps al formato de Búsqueda, puede trazar múltiples registros en el mapa utilizando una vista de lista en Lightning Experience.

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

Por qué: Los representantes de ventas y servicio ya no tienen que cambiar a Salesforce Classic para asignar registros desde una lista de búsqueda. Cuando configura el nuevo botón Asignarlo, funciona tanto para Lightning Experience como Salesforce Classic.



Cómo: Agregue el botón Asignarlo al formato de Búsqueda utilizando un nuevo código Visualforce.

CONSULTE TAMBIÉN

Artículo de Knowledge: Agregar el botón Asignarlo a una Vista de lista (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Cartografiar nuevas capas de forma

Descubra las capas de forma disponibles tras Summer '20 en Salesforce Maps.

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

Por qué: Los representantes pueden cartografiar áreas específicas empleando nuevos límites geográficos.

Capa de forma	Tipo de límite
Argentina	Códigos postales
Austria	Estado federado
	Distrito
Belarús	Región
Bélgica	Región de Bruselas-Capital
Chad	Departamento
	Región
Chile	Códigos postales
Colombia	Códigos postales
República Democrática del Congo	Distrito
	Provincia

Capa de forma	Tipo de límite
República del Congo	Distrito
	Departamento
Costa Rica	Códigos postales
	Cantón
	Provincia
Dinamarca	Kommune
República Dominicana	Códigos postales
	Municipio
Ecuador	Cantón
	Provincia
Egipto	Códigos postales
Islas Feroe	Kommune
Guyana francesa	Códigos postales
	Departamento
	Región
Guadalupe	Códigos postales
	Departamento
	Región
Hong Kong	Provincia
Islandia	Códigos postales
	Sveitarfelag
India	Códigos postales
Indonesia	Códigos postales
	Kota
Israel	Códigos postales
	Nafa
Japón	Códigos postales
Luxemburgo	Códigos postales
Malasia	Distritos
	Códigos postales

Capa de forma	Tipo de límite
	Estados
Mónaco	Códigos postales
Nueva Zelanda	Consejos regionales
Noruega	Kommune
Panamá	Distrito
	Provincia
Filipinas	Códigos postales
Puerto Rico Islas Vírgenes de Estados Unidos	Municipio
	Mancomunidad
Arabia Saudí	Códigos postales
	Gobernación
Singapur	Códigos postales
Sudáfrica	Códigos postales
Suecia	Kommun
Taiwán	Códigos postales
	Asentamiento
Ucrania	Región
Venezuela	Códigos postales
	Municipio
Vietnam	Quan

CONSULTE TAMBIÉN

Artículo de Knowledge: Notas de versión de mantenimiento de capa de forma de Salesforce Maps

Otras mejoras en Salesforce Maps

Acceda a datos del censo en el mapa, seleccione entre dos métodos de búsqueda para los resultados que funcionan mejor para su compañía e investigue direcciones incorrectas. Pero eso no es todo.

Dónde: Estas mejoras se aplican a Salesforce Maps en Lightning Experience y Salesforce Classic para Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: Envíe detalles de ruta por email, gestione más ajustes en grupos de permisos y experimente una configuración más sencilla para Consumer Goods.

Nueva ubicación para permisos de consulta automática

Movemos la configuración de permiso Consultar automáticamente de ajustes generales a grupos de permisos.

Más parámetros en Grupos de permisos

Permiso	Con este permiso, usted...
Tipo de búsqueda	Selecciona cualquiera de estos métodos de búsqueda. • SOQL, que entrega resultados de búsqueda que *contienen* la cadena de búsqueda. • SOSL, que entrega resultados de búsqueda que *comienzan con* la cadena de búsqueda. Cada método entrega diferentes resultados a diferentes velocidades.
Permitir a los usuarios enviar rutas a través de email	Indique si los usuarios pueden enviar detalles de ruta a otros a través de email.
Permitir a los usuarios exportar direcciones incorrectas	Indique si los usuarios pueden exportar detalles de direcciones incorrectas para más investigación.

Actualizar datos del censo para EE.UU.

Consulte los últimos datos del censo de EE.UU. en el mapa cuando seleccione **2018 ACS 5yr, Estados Unidos** como el origen de su capa de datos.

Configuración simplificada para la integración con Consumer Goods

La configuración de Salesforce Maps para clientes de Consumer Goods con licencia se tornó más sencilla. Salesforce Maps ahora incluye estos objetos base que Consumer Goods utiliza.

- Visita
- Establecimiento minorista

Planificación de territorio de Salesforce Maps: Comparaciones de alineación, Conjuntos de datos agregados e Integración de Field Service

Determine cómo se comparan los cambios en una alineación con otra. Cree conjuntos de datos agregados que representan varios clientes en ubicaciones específicas. Además, planifique territorios de servicio basados en mapa para Field Service.

EN ESTA SECCIÓN:

Comparar alineaciones

Analice y compare una alineación con otra en Planificación de territorios de Salesforce Maps. Por ejemplo, puede determinar si su plan actual acaba el último año. O bien puede ver diferencias entre sus atributos, como unidades medias e ingresos anuales medios.

Actualizar campos de Salesforce con datos de Planificación de territorios

Ponga sus territorios diseñados en uso cuando actualice propietarios de cuentas en Salesforce para hacer coincidir los propietarios de cuentas en territorios de ventas y servicio. Almacene y actualice datos de territorios en campos de Salesforce cuando publique el contenido más reciente desde sus alineaciones en Planificación de territorios de Salesforce Maps.

Crear conjuntos de datos para múltiples países y regiones

Personalice conjuntos de datos con los países y las regiones de su elección en Planificación de territorios de Salesforce Maps.

Acceder y restaurar datos de alineación

Revise un historial de alineaciones para ver una lista de cambios en Planificación de territorios de Salesforce Maps. Los gestores de ventas y servicio pueden capturar datos de alineación en cualquier punto de modo que pueden continuar restringiéndola más adelante o utilizarla como una copia de seguridad.

Planificar territorios para Field Service

Cree y actualice territorios de servicio basados en mapa para Field Service utilizando Planificación de territorios de Salesforce Maps. Las operaciones de servicio pueden ahora publicar alineaciones como polígonos y territorios de servicio.

Agregar registros para conjuntos de Big Data

Planifique territorios para negocios que gestionan varios clientes. Cree conjuntos de datos en Planificación de territorios de Salesforce Maps utilizando una combinación de reportes y consultas junto con la opción de agregar registros basados en ubicación. Agregar datos le ayuda a crear conjuntos de datos que podrían de lo contrario superar el máximo de 250.000 registros.

Descubrir nuevos contenedores

Revise los contenedores disponibles tras Summer '20 en Planificación de territorios de Salesforce Maps.

Otras mejoras en Planificación de territorios de Salesforce Maps

Filtre y busque leyendas, configure ajustes de publicación en un solo lugar, conserve ciertos datos al publicar en Gestión de territorio de compañía y mucho más.

Comparar alineaciones

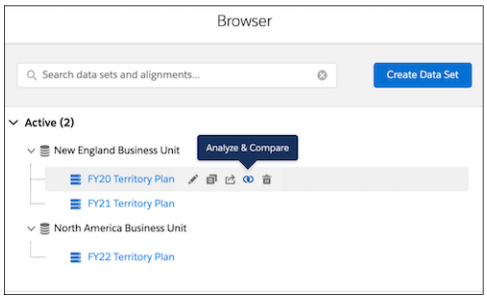
Analice y compare una alineación con otra en Planificación de territorios de Salesforce Maps. Por ejemplo, puede determinar si su plan actual acaba el último año. O bien puede ver diferencias entre sus atributos, como unidades medias e ingresos anuales medios.

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

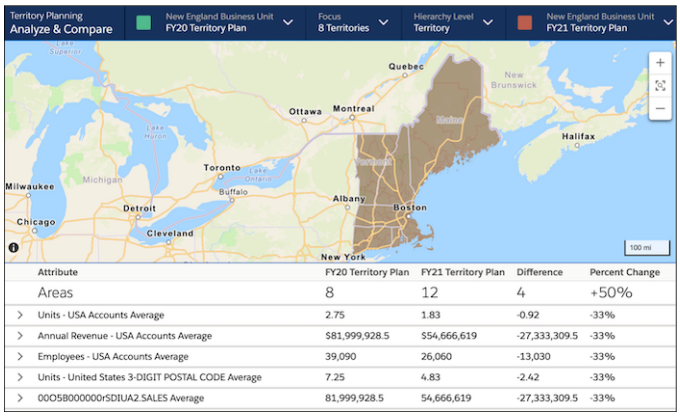
Por qué: Las mediciones de atributos de alineación visibles proporcionan a sus gestores de ventas y servicio la información clave que necesitan al comparar y crear alineaciones equitativas. Por ejemplo:

- Vea qué cambió comparando dos alineaciones. Vea cómo varían las alineaciones en el mapa y compare sus atributos de lado a lado.
- Analice las sumas, las medias, los mínimos,los máximos y las mediciones de desviación estándar para territorios específicos.
- Determine qué alineación es la más lógica y menos perturbadora para su equipo comparando la diferencias y el porcentaje de cambio entre dos alineaciones.
- Consulte si una nueva alineación creada desde Planificación de escenarios proporciona resultados de negocio mejores que la original comparando sus mediciones.
- Compartir comparaciones en archivos PDF.

Cómo: En Planificación de territorios, haga clic en **Analizar y comparar** junto a la primera alineación que desea comparar.



Agregue una segunda alineación, luego vea ambas en el mapa y compare sus atributos.

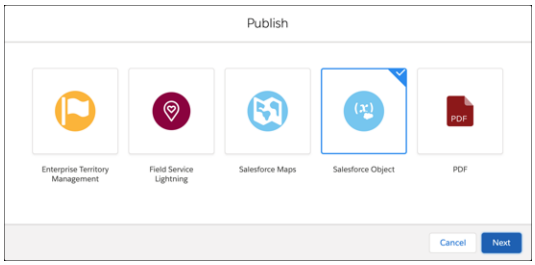


Actualizar campos de Salesforce con datos de Planificación de territorios

Ponga sus territorios diseñados en uso cuando actualice propietarios de cuentas en Salesforce para hacer coincidir los propietarios de cuentas en territorios de ventas y servicio. Almacene y actualice datos de territorios en campos de Salesforce cuando publique el contenido más reciente desde sus alineaciones en Planificación de territorios de Salesforce Maps.

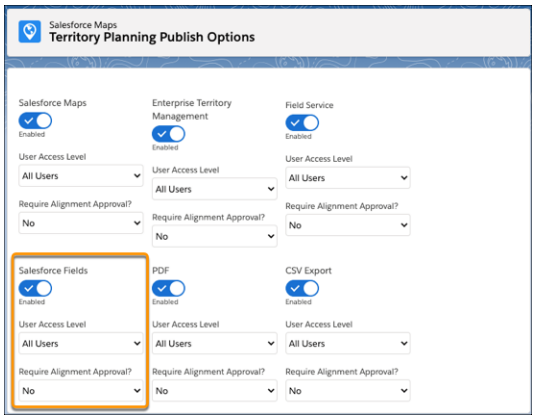
Dónde: Este cambio se aplica a Planificación de territorios de Salesforce Maps en Lightning Experience y Salesforce Classic para Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: Ya utilice territorios basados en mapa en Gestión de territorio de compañía o en Salesforce Maps, publique datos de territorio directamente en campos de Salesforce. De ese modo, entrega las mejores experiencias de ventas y servicio porque incorpora datos de territorios en reportes, pronósticos y otros registros.



Cómo: Desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese `Paquetes instalados`, y luego seleccione **Paquetes instalados**. Haga clic en **Configurar** junto al paquete de Salesforce Maps.

Bajo Planificación de territorios, seleccione **Opciones de publicar**, y luego active **Campos de Salesforce**.



Cualquier a quien otorgue la autoridad para publicar alineaciones puede publicar datos de territorios en campos de Salesforce.

Crear conjuntos de datos para múltiples países y regiones

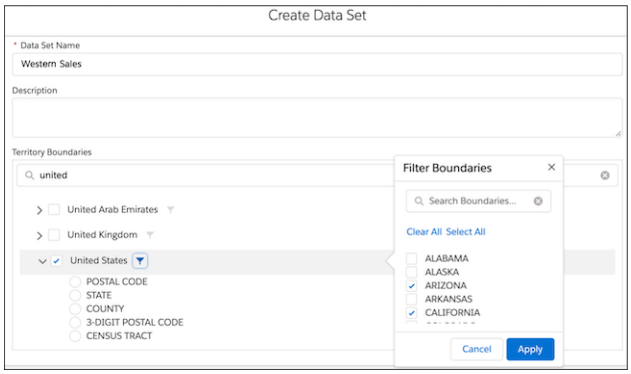
Personalice conjuntos de datos con los países y las regiones de su elección en Planificación de territorios de Salesforce Maps.

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

Por qué: Cuando desee planificar territorios que incluyen más de un país o región en un país, ahora puede. Por ejemplo, estas nuevas prestaciones geográficas ayudan los gestores de ventas y servicio a:

- Asignar representantes a un territorio que cubre varios países.
- Evitar asignar representantes a áreas donde la compañía no realiza negocios planificando territorios para regiones geográficas más pequeñas en un país.
- Reducir el número de territorios a seguir asignando cuentas desde múltiples países a un representante específico.

Cómo: Cuando cree un conjunto de datos, seleccione una opción, como estado, desde el país para el que desea planificar. A continuación fíltrela para incluir el área que desee.



Acceder y restaurar datos de alineación

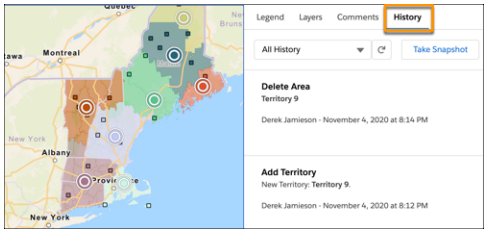
Revise un historial de alineaciones para ver una lista de cambios en Planificación de territorios de Salesforce Maps. Los gestores de ventas y servicio pueden capturar datos de alineación en cualquier punto de modo que pueden continuar restringiéndola más adelante o utilizarla como una copia de seguridad.

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

Por qué: Proporcione a los gestores de ventas y servicio acceso al historial de cambios de una alineación de modo que puedan:

- Capturar modelo de territorio y valores de asignación tomando una instantánea de la alineación para su conservación. De ese modo, los gestores pueden restaurarla en un evento clave previo en el proceso de diseño.
- Guarde su progreso en un plan para una referencia posterior.
- Consulte quién realizó los últimos cambios en la alineación de modo que sepan con quién platicar acerca de los cambios.
- Consulte cuándo se optimizó una alineación por última vez y decida si es tiempo de optimizarla de nuevo.

Cómo: Consulte cambios con seguimiento y cree una instantánea desde la ficha Historial.



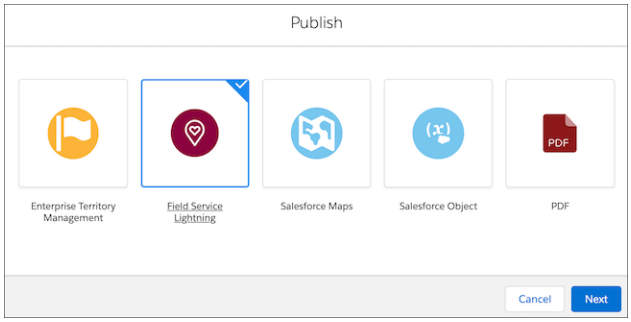
Planificar territorios para Field Service

Cree y actualice territorios de servicio basados en mapa para Field Service utilizando Planificación de territorios de Salesforce Maps. Las operaciones de servicio pueden ahora publicar alineaciones como polígonos y territorios de servicio.

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

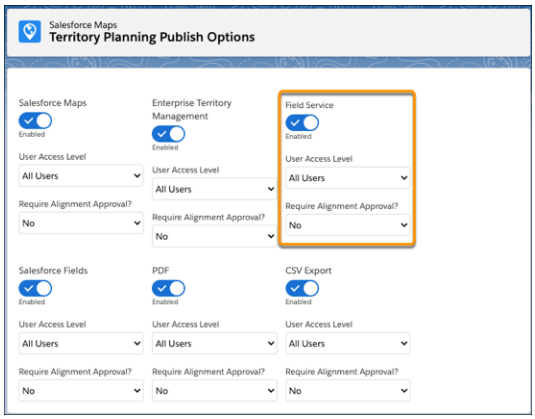
Quién: La creación y actualización de territorios de servicio basados en mapa está disponible para usuarios con el paquete gestionado de Field Service.

Por qué: Los territorios publicados crean y actualizan polígonos y territorios de Field Service para una cobertura adecuada.



Cómo: Desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese `Paquetes instalados`, y luego seleccione **Paquetes instalados**. Haga clic en **Configurar** junto al paquete de Salesforce Maps.

Bajo Planificación de territorios, seleccione **Opciones de publicar**, y luego active **Field Service**.



Cualquier a quien otorgue la autoridad para publicar alineaciones puede publicar datos de territorios en Field Service.

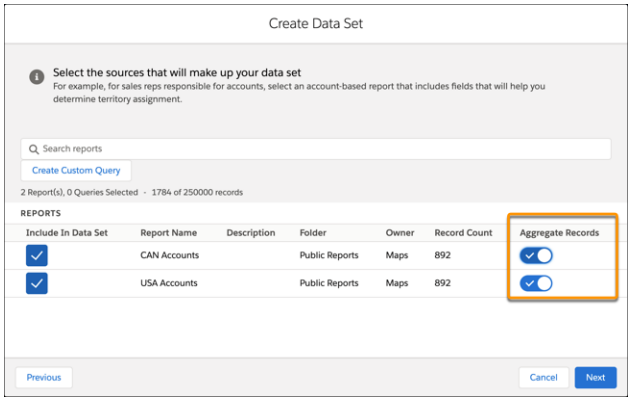
Agregar registros para conjuntos de Big Data

Planifique territorios para negocios que gestionan varios clientes. Cree conjuntos de datos en Planificación de territorios de Salesforce Maps utilizando una combinación de reportes y consultas junto con la opción de agregar registros basados en ubicación. Agregar datos le ayuda a crear conjuntos de datos que podrían de lo contrario superar el máximo de 250.000 registros.

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

Cómo: Cuando importe datos, seleccione cualquier combinación de reportes y consultas SOQL que extraen juntos los registros de Salesforce que desea en sus conjuntos de datos. Si Planificación de territorios le solicita agregar registros, seleccione la opción para cualquiera de sus orígenes. De ese modo, los importes de registro agregado para conjuntos de datos incluyen no más de 250.000 registros.

Seleccione la opción para agregar registros para sus orígenes de datos.



Si elige no agregar registros, excluya cualquier origen que supere capacidades de conjunto de datos.

Descubrir nuevos contenedores

Revise los contenedores disponibles tras Summer '20 en Planificación de territorios de Salesforce Maps.

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

Por qué: Los representantes pueden cartografiar áreas específicas empleando nuevos límites geográficos.

Contenedor	Tipo de límite
Argentina	Provincia
	Códigos postales
Austria	Estado federado
	Distrito
	Códigos postales
Bahamas	Isla
Belarús	Óblast
	Códigos postales
Bélgica	Provincia
	Códigos postales
	Región de Bruselas-Capital
Belice	Distrito
Benín	Departamento
Bermuda	Código postal
Bolivia	Provincia
	Departamento
Bosnia y Herzegovina	Región
	Código postal
	Kanton
Brasil	Estado
	Región
	Códigos postales
Bulgaria	Códigos postales
	Óblast
Burundi	Provincia
Camerún	Región
Islas Caimán	Código postal
República Centroafricana	Prefectura
Chad	Department

Contenedor	Tipo de límite
	Región
Chile	Provincia
	Región
	Códigos postales
Colombia	Códigos postales
	Departmento
Comoras	Isla
República Democrática del Congo	Distrito
	Provincia
República del Congo	Distrito
	Department
Costa de Marfil	Región
	Distrito
Croacia	Códigos postales
	Condado
Cuba	Provincia
Chequia	Códigos postales
	Okres
	Kraj
Dinamarca	Códigos postales
	Kommune
Yibuti	Región
República Dominicana	Códigos postales
	Municipio
Ecuador	Cantón
	Provincia
Egipto	Códigos postales
	Mohafaza
El Salvador	Departamento
Guinea Ecuatorial	Provincia

Contenedor	Tipo de límite
Eritrea	Subregión
	Región
Estonia	Código postal
	Maakond
Etiopía	Zona
	Región
Islas Feroe	Sysla
Finlandia	Códigos postales
	Avi
	Maakunta
Guyana francesa	Códigos postales
Grecia	Códigos postales
	Nomos
	Periferia
Guadalupe	Códigos postales
	Department
	Región
Hong Kong	Provincia
Hungría	Códigos postales
	Jaras
	Megye
Islandia	Códigos postales
	Landshluti
India	Códigos postales
Irlanda	Códigos postales
	Post Town
	Post County
Israel	Código postal
	Mahoz
Italia	Códigos postales

Contenedor	Tipo de límite
	Provincia
	Región
Lituania	Códigos postales
	Savivaldybe
	Apskritis
Luxemburgo	Cantón
	Distrito
	Códigos postales
Malasia	Distrito
	Códigos postales
	Estado/Provincia
México	Municipio
	Códigos postales
Mónaco	Códigos postales
Países Bajos	Códigos postales
	Provincia
Noruega	Códigos postales
	Fylke
Perú	Provincia
	Región
Polonia	Códigos postales
	Powiat
	Wojewodztwo
Portugal	Códigos postales
	Concelho
Rumanía	Códigos postales
	Judet
Rusia	Sub'ekt
	Códigos postales
	Okrug

Contenedor	Tipo de límite
Arabia Saudí	Códigos postales
	Gobernación
Eslovaquia	Códigos postales
	Okres
	Kraj
Sudáfrica	Códigos postales
	District Municipal
	Provincia
España	Códigos postales
	Provincia
	Autonomía
Suecia	Lan
	Códigos postales
Trinidad y Tobago	Isla
Turquía	Códigos postales
	Il
Ucrania	Región
	Códigos postales
Emiratos Árabes Unidos	Emirato

CONSULTE TAMBIÉN

Artículo de Knowledge: Notas de versión de mantenimiento de conjuntos de contenedores de Planificación de territorio de Salesforce Maps

Otras mejoras en Planificación de territorios de Salesforce Maps

Filtre y busque leyendas, configure ajustes de publicación en un solo lugar, conserve ciertos datos al publicar en Gestión de territorio de compañía y mucho más.

Dónde: Estas mejoras se aplican a Planificación de territorios de Salesforce Maps en Lightning Experience y Salesforce Classic para Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: Gestione enfoques con mayor control, obtenga lo que desea desde leyendas personalizadas y exporte detalles de unidad y territorio para sistemas externos.

Mantener unidades bloqueadas en territorios disueltos

Cuando disuelva territorios que incluyen unidades bloqueadas, Planificación de territorios ahora elimina cualquier unidad desbloqueada pero mantiene las unidades bloqueadas en el territorio.

Agregar condiciones y funciones de agregación para el cálculo de atributos

Para proporcionar a sus equipos más flexibilidad al calcular atributos, agregamos la declaración IF condicional y estas funciones: SUM, AVG, MIN y MAX.

Lógica o Función	Ejemplo
Declaración IF	Si Ingreso anual unitario > 50000 devuelve un valor de 1
Función SUM	Ingresos anuales unitarios / Ingresos anuales de conjunto de datos SUM

Gestionar enfoques con funciones agregadas

El trabajo en enfoques es mucho mejor. Los directivos de ventas y servicio ahora pueden:

- Ampliar y contraer el árbol de enfoque para una navegación más sencilla.
- Mostrar detalles de territorio disponibles en el árbol de enfoque, incluyendo nombres de territorio, propietarios y descripciones de áreas.
- Buscar territorios por nombres de territorio y detalles de área.
- Excluir unidades del enfoque.

Sacar más provecho de leyendas

Qué es relevante	Ventaja
Filtrar y buscar	Obtenga un mejor control de leyendas cuando filtre por valores de campo. Busque contenedores de divisiones y unidades bloqueadas.
Ajustar la vista y la fila de resumen	Los gestores de ventas y servicio ahora pueden: • Personalizar la fila de resumen para cualquier atributo numérico en cualquier nivel utilizando funciones para SUM, AVG, MIN, MAX y STD DEV. • Ajustar campos de texto. • Inmovilizar la columna de nombre de unidad.
Personalizar columnas	Los gestores de ventas y servicio ahora pueden: • Cambiar formatos de fecha, filas de resumen y atributos de columna. • Eliminar columnas. • Cambiar nombre de atributos.
Mostrar porcentaje de unidades en un enfoque	Vea las unidades de cada territorio como un porcentaje del enfoque, que ayuda las operaciones de ventas y servicio a comprender cómo distribuir asignaciones de cuentas de forma equitativa.
Mostrar un conteo de códigos postales de límites y puntos	Vea rápidamente cuántos códigos postales de puntos y límites hay en un territorio. A continuación determine, por ejemplo, si puede publicar en Gestión de territorios de compañía sin simplificar reglas o dividir el territorio.

Ahorrar tiempo y esfuerzo al realizar tareas para múltiples unidades y áreas

Las operaciones de ventas y servicio obtienen nuevas opciones al seleccionar un área en el mapa.

- Cree un territorio.
- Elimine asignaciones de unidad.

- Disuelve unidades.

Gestión más eficiente de reglas numéricas para Gestión de territorios de compañía

Planificación de territorios ahora proporciona a los equipos de ventas y servicio opciones para gestionar territorios que superan límites de criterios en reglas que publican en Gestión de territorios de compañía.

Opción	Ventaja		Consideración
Simplificar reglas	Usted evita límites de caracteres para los criterios que componen las reglas. Este es un ejemplo de la simplificación de una regla de código postal de facturación.		Para códigos postales que incluyen los mismos 4 dígitos, Planificación de territorios convierte estos códigos postales de 5 dígitos en códigos postales de 4 dígitos. Si requiere códigos postales de 5 dígitos en sus reglas, considere la siguiente opción.
	No simplificado	BillingPostalCode COMIENZA CON 11040, 11041, 11042, 11043, 11044	
	Simplificado	BillingPostalCode COMIENZA CON 1104	
Dividir el territorio en territorios secundarios	Usted preserva todos los criterios numéricos en sus reglas para grandes territorios. Además, mantiene todos los detalles desde su territorio diseñado originalmente. Planificación de territorios divide su territorio en múltiples territorios de modo que puede trabajar en el límite de caracteres para los criterios que componen las reglas.		Planificación de territorios divide territorios en territorios secundarios nombrados de forma secuencial. Por ejemplo, Territorio Noroeste se divide en territorios secundarios: • Territorio Noroeste 1 • Territorio Noroeste 2 • Territorio Noroeste 3

Mantener ciertos detalles cuando publique actualizaciones en Gestión de territorios de compañía

Ahora mantenemos estos valores cuando publica actualizaciones de territorio en Gestión de territorios de compañía.

- Id. de Territorio
- La configuración Gestor de pronósticos
- Campos personalizados
- Niveles de acceso de territorio para cuentas, oportunidades y casos
- Cuentas asignadas manualmente cuando no está utilizando la opción **Asignar manualmente unidades bloqueadas a territorios**
- Reglas de asignación no coincidentes

Exportar detalles de unidad y territorio

Si exporta datos de Planificación de territorios para la importación en sistemas externos, ahora puede incluir estos detalles en archivos `.csv` de exportación.

- Id. de usuario para propietarios de territorios en leyendas de unidad y territorio
- Propietarios de territorios en leyendas de territorio
- Descripciones de territorio y principales en leyendas de unidad

Sacar provecho de códigos postales de punto visibles

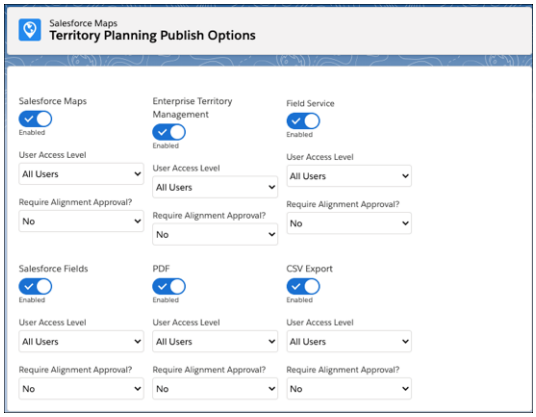
Ahora mostramos códigos postales de punto en la leyenda de mapa para ayudarle a:

- Tener en cuenta el número total de códigos postales al planificar y publicar un territorio y considerar límites de criterios de reglas.
- Consulte cuántos códigos de punto hay en un código de límite.
- Exporte códigos de punto a sistemas externos en archivos `.csv`.

Configurar ajustes de publicación

La nueva página Opciones de publicar le permite gestionar estos ajustes de publicación desde un solo lugar.

- Active la publicación.
- Seleccione quién puede utilizar cada método de publicación, usuarios con el permiso Editor o usuarios con el permiso Aprobador.
- Indique si se requiere la aprobación antes de la publicación.



Salesforce Maps Advanced: Capas de datos utilizando orígenes de datos externos y Asignaciones de rutas utilizando equipos de cuentas

Cree capas de datos utilizando datos que almacena en otro lugar. Automatice asignación de cuentas basándose en reglas que crea para equipos de cuentas de Salesforce. Además, defina periodos de visitas específicas de cadenas y franquicias que cualquiera de sus representantes puede utilizar.

EN ESTA SECCIÓN:

Crear capas de datos desde orígenes de datos externos

Cree capas de datos en Salesforce Maps Advanced utilizando orígenes que almacena o con los que trabajo fuera de Salesforce. Por ejemplo, puede importar un archivo `.csv` externo que contiene sus prospectos, clientes, detalles de entrega, direcciones o latitudes y longitudes.

Asignar rutas a miembros de equipos de cuentas

Ahorre tiempo de mantenimiento cuando cambian asignaciones de representantes. Equipos de cuentas, disponibles directamente en Salesforce Maps Advanced, facilitan la tarea de asignar rutas a representantes que selecciona desde objetos relacionados, como Miembro de equipo de cuenta.

Definir periodos de visita para sus representantes

Ayude sus representantes de ventas a ahorrar tiempo y respetar los periodos de visita de los clientes creando periodos de visita predefinidos para franquicias y cadenas específicas. Por ejemplo, usted y sus operaciones de servicio y ventas crean periodos que restringen las visitas durante ciertas horas. Sus representantes aplican esos periodos de visita a las cuentas a las que venden y sirven.

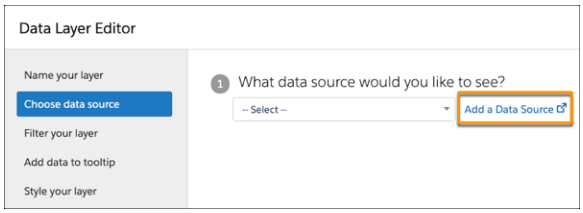
Crear capas de datos desde orígenes de datos externos

Cree capas de datos en Salesforce Maps Advanced utilizando orígenes que almacena o con los que trabajo fuera de Salesforce. Por ejemplo, puede importar un archivo `.csv` externo que contiene sus prospectos, clientes, detalles de entrega, direcciones o latitudes y longitudes.

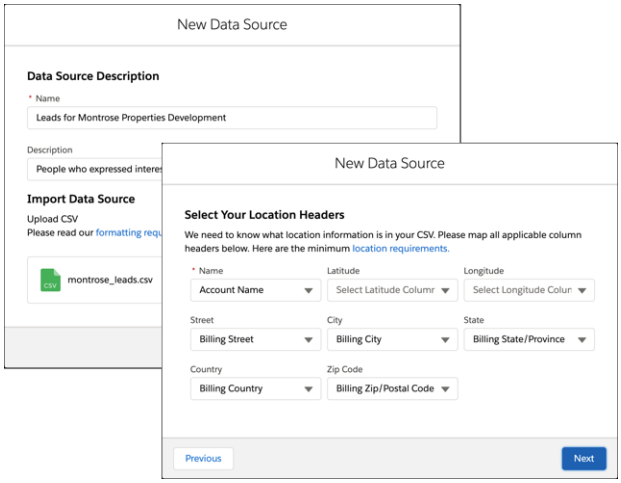
Dónde: Este cambio se aplica a Salesforce Maps Advanced en Lightning Experience y Salesforce Classic para Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Esta función está disponible para usuarios que dispongan del permiso Gestionar datos en Salesforce Maps.

Cómo: En Salesforce Maps, cree una capa de datos, y haga clic en **Agregar un origen de datos**.



Cuando se solicite, inicie sesión en producción, y luego cree un origen de datos, durante el cual carga un archivo `.csv`.



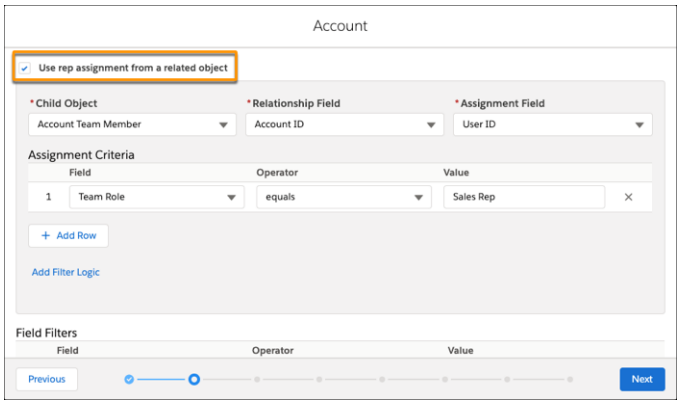
Asigne datos desde el archivo `.csv` a sus campos. A continuación, aplique formatos a los encabezados de columna. Ahora está listo para trazar el origen de datos.

Asignar rutas a miembros de equipos de cuentas

Ahorre tiempo de mantenimiento cuando cambian asignaciones de representantes. Equipos de cuentas, disponibles directamente en Salesforce Maps Advanced, facilitan la tarea de asignar rutas a representantes que selecciona desde objetos relacionados, como Miembro de equipo de cuenta.

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

Cómo: Para asignar usuarios de diferentes objetos, como Miembro de equipo de cuenta, modifique un conjunto de datos en un plan de visita. Seleccione **Utilizar asignación de representantes desde un objeto relacionado**.



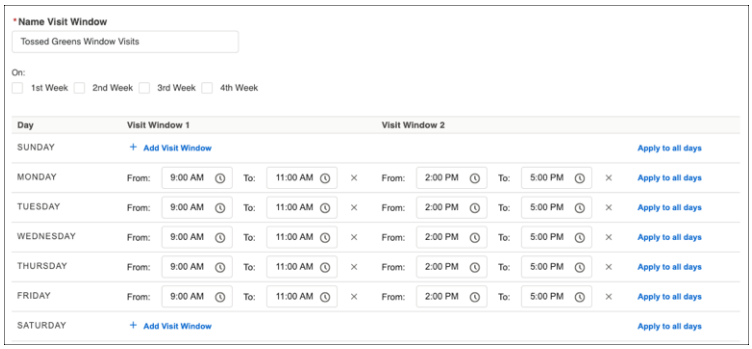
A continuación, seleccione el objeto secundario que contiene los campos de asignación y relación para equipos de cuenta. Defina los criterios de asignación para funciones de equipo relevantes.

Definir periodos de visita para sus representantes

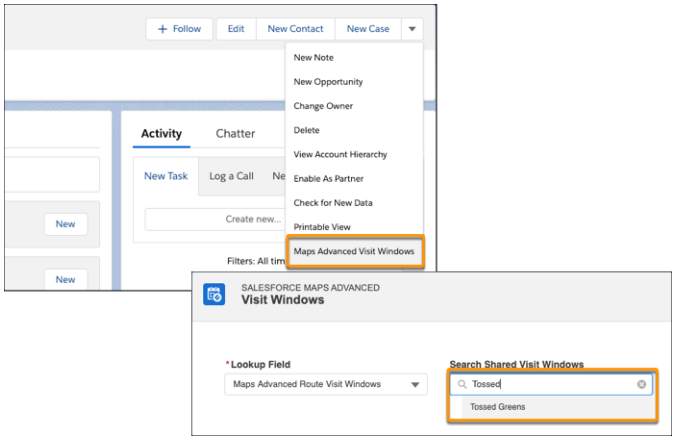
Ayude sus representantes de ventas a ahorrar tiempo y respetar los periodos de visita de los clientes creando periodos de visita predefinidos para franquicias y cadenas específicas. Por ejemplo, usted y sus operaciones de servicio y ventas crean periodos que restringen las visitas durante ciertas horas. Sus representantes aplican esos periodos de visita a las cuentas a las que venden y sirven.

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

Cómo: Para crear periodos de visita predefinidos, seleccione la ficha **Periodos de visitas compartidos de Maps Advanced**. Agregue un nombre descriptivo, y luego defina los periodos de visita.



Desde un registro de cuenta en Salesforce, sus representantes seleccionan Periodos de visita de Maps Advanced, y luego buscan periodos de visita que desean aplicar a la cuenta.



Sales Cloud Einstein: Más control sobre el Modelo de puntuaje de oportunidades, Modelos globales para puntuaje de prospectos y grandes mejoras en Captura de actividad de Einstein

Cuando configure Puntuaje de oportunidades de Einstein, seleccione si Einstein mira ciertos registros de oportunidades y campos personalizados. Utilice Puntuaje de prospectos de Einstein incluso cuando no tenga suficientes datos propios. Consiga también más de Captura de actividad de Einstein con nuevas opciones de conexión y configuración.

EN ESTA SECCIÓN:

Optimizar el modelo de puntuaje de oportunidades

Ajustar su modelo de puntuaje puede aportar puntuajes más precisos. Cuando configure Puntuaje de oportunidades de Einstein, puede elegir que Einstein mire solo las oportunidades que cumplen ciertas condiciones. Del mismo modo, decida si desea que Einstein excluya campos de oportunidades personalizados del modelo de puntuación.

Activar Puntuaje de prospectos de Einstein con menos datos

Las organizaciones de Salesforce con conjuntos de datos más pequeños ahora pueden activar Puntuaje de prospectos de Einstein. Einstein aprovecha un modelo de puntuaje global que utiliza datos agregados para permitir que las organizaciones más pequeñas puntúen sus prospectos. Cuando una organización genera sus propios datos suficientes, Einstein cambia a un modelo de puntuaje construido solo con esos datos.

Consultar factores clave con etiquetas de campos de oportunidades

Cuando su equipo ve etiquetas de campo con las que están familiarizados, los factores clave son más fáciles de comprender. Ahora, si cambia el nombre de etiquetas de campos de oportunidades, los factores clave ahora hacen referencia a la nueva etiqueta de campo en vez de a la etiqueta estándar.

Permiso de usuarios adicional para configurar el puntuaje de oportunidades y prospectos

Ahora se requiere el permiso Ver todos los perfiles cuando se activa o se desactiva Puntuaje de oportunidades de Einstein y Puntuaje de prospectos de Einstein. Anteriormente necesitaba tener los permisos de usuario Personalizar aplicación y Modificar todos los datos.

Subir de nivel con Captura de actividad de Einstein

Si utiliza Microsoft Office 365, ahora puede contactar todos sus usuarios de Captura de actividad de Einstein con Salesforce al mismo tiempo. Establezca su configuración para sincronizar eventos y contactos únicamente desde Salesforce con la cuenta conectada. También puede impedir que los datos de contactos y eventos pasen entre aplicaciones. Los representantes saben cuándo se necesita realizar una acción gracias a la nueva función Solicitar perspectiva de email. Además, realizamos mejoras sobre cómo se comparten los emails y los eventos, facilitamos la incorporación de usuarios a una configuración y mejoramos el tablero Actividades.

Optimizar el modelo de puntuaje de oportunidades

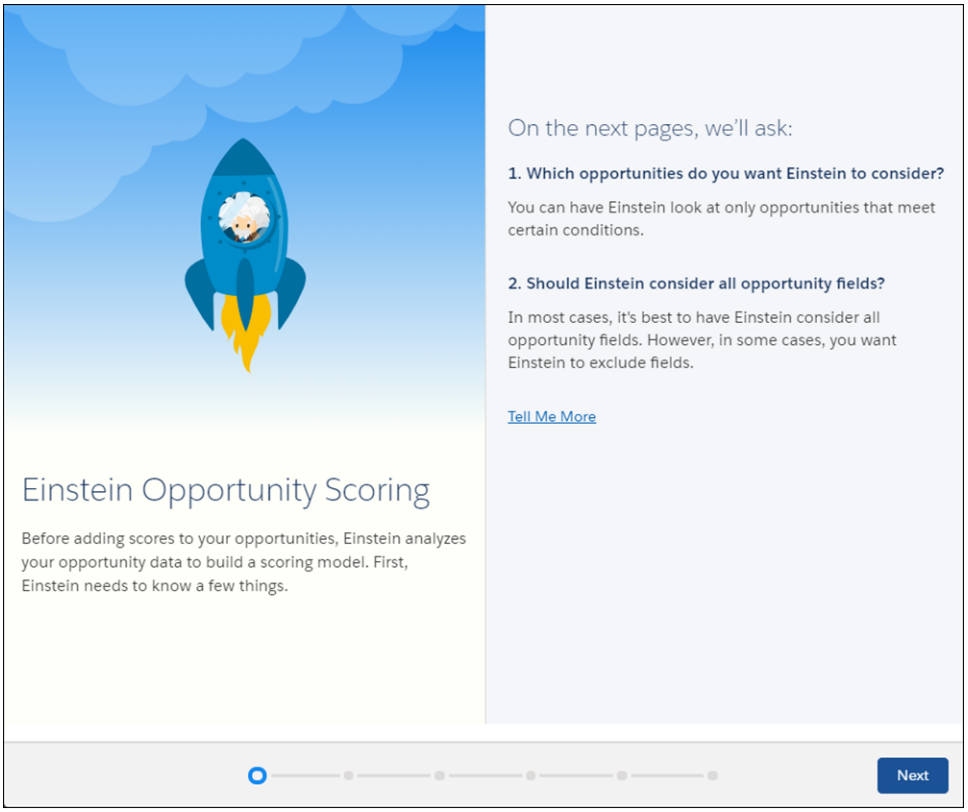
Ajustar su modelo de puntuaje puede aportar puntuajes más precisos. Cuando configure Puntuaje de oportunidades de Einstein, puede elegir que Einstein mire solo las oportunidades que cumplen ciertas condiciones. Del mismo modo, decida si desea que Einstein excluya campos de oportunidades personalizados del modelo de puntuación.

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

Quién: Puntuaje de oportunidades de Einstein está disponible para usuarios con y sin una licencia de Sales Cloud Einstein. Si tiene preguntas acerca de los requisitos para Puntuaje de oportunidades de Einstein sin una licencia de Sales Cloud Einstein, platique con su ejecutivo de cuentas de Salesforce.

Cómo: Abra la página de configuración de Puntuaje de oportunidades de Einstein. Haga clic en **Configurar** o **Revisar configuración**, dependiendo de qué opción está disponible. Siga las solicitudes para filtrar los registros de oportunidad y excluir los campos de oportunidad personalizados.

Nota: Los campos que se excluyen a través de la configuración de Pronósticos de Einstein ya no afectan al modelo de puntuaje de oportunidades. Si estaba excluyendo anteriormente campos para el modelo de puntuaje de oportunidades a través de Pronósticos de Einstein o desde una solicitud especial realizada a Salesforce, mantenemos su configuración existente hasta que realice cambios. No obstante, su configuración existente no se refleja en configuración. Recomendamos que actualice la configuración con su registro y preferencias de exclusión de campos.



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Activar Puntuaje de oportunidades de Einstein (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Salesforce Einstein: Crear bots con mayor rapidez con plantillas, Hacer que el puntuaje de oportunidades sea más relevante con filtros y Personalización de búsqueda está disponible de forma general

Activar Puntuaje de prospectos de Einstein con menos datos

Las organizaciones de Salesforce con conjuntos de datos más pequeños ahora pueden activar Puntuaje de prospectos de Einstein. Einstein aprovecha un modelo de puntuaje global que utiliza datos agregados para permitir que las organizaciones más pequeñas puntúen sus prospectos. Cuando una organización genera sus propios datos suficientes, Einstein cambia a un modelo de puntuaje construido solo con esos datos.

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

Por qué: Anteriormente, el Asesor de preparación para Einstein requería 1000 prospectos nuevos y 120 conversiones de prospectos en los 6 meses anteriores. Ahora el asesor permite que todas las organizaciones activen Puntuaje de prospectos de Einstein.

Cómo: Para ver si su organización de Salesforce está preparada para utilizar un modelo global o un modelo de un único cliente, ejecute el Asesor de preparación para Einstein desde Configuración.

CONSULTE TAMBIÉN

Salesforce Einstein: Crear bots con mayor rapidez con plantillas, Hacer que el puntuaje de oportunidades sea más relevante con filtros y Personalización de búsqueda está disponible de forma general

Ayuda de Salesforce: Ejecutar el Asesor de preparación de Sales Cloud Einstein (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Artículo de Salesforce Knowledge: Salesforce Einstein: Proceso de anulación de suscripción del modelo global (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

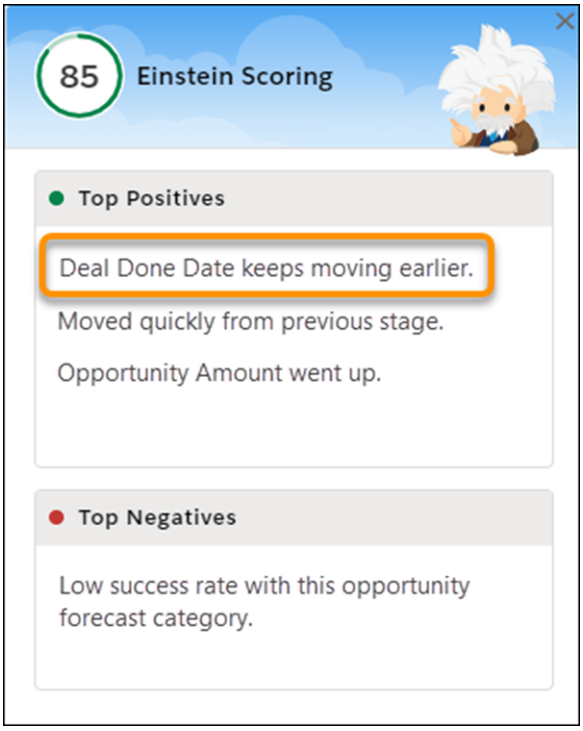
Consultar factores clave con etiquetas de campos de oportunidades

Cuando su equipo ve etiquetas de campo con las que están familiarizados, los factores clave son más fáciles de comprender. Ahora, si cambia el nombre de etiquetas de campos de oportunidades, los factores clave ahora hacen referencia a la nueva etiqueta de campo en vez de a la etiqueta estándar.

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

Quién: Puntuaje de oportunidades de Einstein está disponible para usuarios con y sin una licencia de Sales Cloud Einstein. Si tiene preguntas acerca de los requisitos para Puntuaje de oportunidades de Einstein sin una licencia de Sales Cloud Einstein, platique con su ejecutivo de cuentas de Salesforce.

Por qué: Por ejemplo, si cambia el campo **Fecha de cierre** de la oportunidad a **Fecha de cierre de negociación**, el factor clave `Fecha de cierre trasladada anteriormente.` se muestra as `Fecha de cierre de negociación trasladada anteriormente.`



CONSULTE TAMBIÉN

Salesforce Einstein: Crear bots con mayor rapidez con plantillas, Hacer que el puntuaje de oportunidades sea más relevante con filtros y Personalización de búsqueda está disponible de forma general

Permiso de usuarios adicional para configurar el puntuaje de oportunidades y prospectos

Ahora se requiere el permiso Ver todos los perfiles cuando se activa o se desactiva Puntuaje de oportunidades de Einstein y Puntuaje de prospectos de Einstein. Anteriormente necesitaba tener los permisos de usuario Personalizar aplicación y Modificar todos los datos.

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

CONSULTE TAMBIÉN

Salesforce Einstein: Crear bots con mayor rapidez con plantillas, Hacer que el puntuaje de oportunidades sea más relevante con filtros y Personalización de búsqueda está disponible de forma general

Subir de nivel con Captura de actividad de Einstein

Si utiliza Microsoft Office 365, ahora puede contactar todos sus usuarios de Captura de actividad de Einstein con Salesforce al mismo tiempo. Establezca su configuración para sincronizar eventos y contactos únicamente desde Salesforce con la cuenta conectada. También puede impedir que los datos de contactos y eventos pasen entre aplicaciones. Los representantes saben cuándo se necesita realizar una acción gracias a la nueva función Solicitar perspectiva de email. Además, realizamos mejoras sobre cómo se comparten los emails y los eventos, facilitamos la incorporación de usuarios a una configuración y mejoramos el tablero Actividades.

CONSULTE TAMBIÉN

- Captura de actividad de Einstein: Nuevas opciones de conexión, más control sobre cómo fluyen los datos y una nueva perspectiva de email
- Salesforce Einstein: Crear bots con mayor rapidez con plantillas, Hacer que el puntuaje de oportunidades sea más relevante con filtros y Personalización de búsqueda está disponible de forma general

Funciones fundamentales de ventas: Aspectos destacados de cambios de negociaciones de oportunidades y Pronósticos móviles

Encuentre rápidamente las oportunidades que cambiaron la semana pasada. Más usuarios móviles obtiene Pronósticos de colaboración, ahora disponible para Android e iOS. Asigne manualmente un territorio a una nueva oportunidad en menos pasos. También la ejecución de lógica de aplicaciones personalizadas sobre pedidos es más sencilla.

EN ESTA SECCIÓN:

Oportunidades: Más opciones para gestionar negociaciones, y Mejoras en Puntuaje de oportunidades de Einstein

Los aspectos destacados de cambios de negociaciones de oportunidades muestran importes y fechas de cierre cambiados recientemente. Una nueva configuración de Puntuaje de oportunidades de Einstein le da más control sobre cómo se puntúan las oportunidades.

Pronósticos de colaboración: Más opciones para pronósticos móviles y modificación en línea

Los pronósticos móviles ya no están limitados a dispositivos iOS. Y la lista de oportunidades en la página de pronósticos ahora admite la modificación en línea para la columna Etapa.

Gestión de territorio de compañía: Asignar un territorio a una nueva oportunidad en menos pasos

Los usuarios ahora pueden asignar un territorio mientras crean una oportunidad. Anteriormente, guardaban una nueva oportunidad y luego la modificaban.

Pedidos: Nuevo comportamiento para guardar pedidos (Actualización)

Ahora es más fácil ejecutar lógica de aplicación personalizada sobre pedidos. Salesforce evalúa la lógica de aplicación personalizada cuando un nuevo producto de pedido o un producto de pedido modificado provoca un cambio en el pedido principal.

Otros cambios en funciones fundamentales de ventas

Ahora admitimos la fragmentación PK para el objeto ObjectTerritory2Association. Además, la función gestión de territorio original tiene programada su retirada en Summer '21.

Oportunidades: Más opciones para gestionar negociaciones, y Mejoras en Puntuaje de oportunidades de Einstein

Los aspectos destacados de cambios de negociaciones de oportunidades muestran importes y fechas de cierre cambiados recientemente. Una nueva configuración de Puntuaje de oportunidades de Einstein le da más control sobre cómo se puntúan las oportunidades.

EN ESTA SECCIÓN:

Encontrar negociaciones cambiadas de un vistazo

Los aspectos destacados de cambios de negociaciones de oportunidades ayudan a su equipo de ventas a dar prioridad al trabajo mostrando cambios recientes en importes y fechas de cierre. Por ejemplo, saber qué negociaciones cambiaron ayuda a los gerentes de ventas con sus sesiones de apoyo semanales. En la vista de oportunidades y en la vista Kanban, los colores del texto y las flechas indican los importes y las fechas de cierre que cambiaron durante los últimos 7 días. También los usuarios pueden pasar el ratón sobre una flecha para obtener detalles.

Descubrir las mejoras en Puntuaje de oportunidades de Einstein

Ajuste su modelo de puntuaje puede obtener puntuajes más precisos. Si cambia el nombre de etiquetas de campos de oportunidades, los factores clave ahora hacen referencia a la nueva etiqueta de campo en vez de a la etiqueta estándar.

CONSULTE TAMBIÉN

Actualizar etapas de oportunidades en la página de pronósticos en Lightning Experience

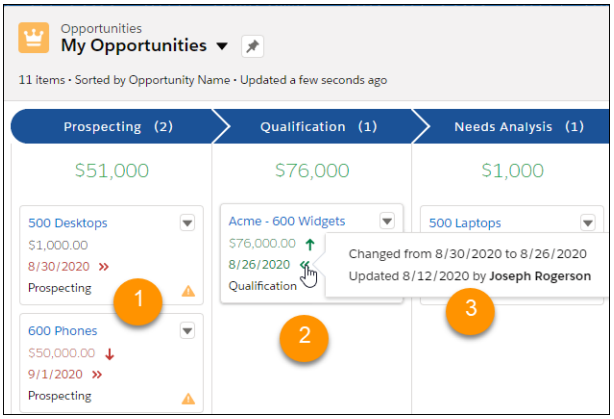
Gestión de territorio de compañía: Asignar un territorio a una nueva oportunidad en menos pasos

Encontrar negociaciones cambiadas de un vistazo

Los aspectos destacados de cambios de negociaciones de oportunidades ayudan a su equipo de ventas a dar prioridad al trabajo mostrando cambios recientes en importes y fechas de cierre. Por ejemplo, saber qué negociaciones cambiaron ayuda a los gerentes de ventas con sus sesiones de apoyo semanales. En la vista de oportunidades y en la vista Kanban, los colores del texto y las flechas indican los importes y las fechas de cierre que cambiaron durante los últimos 7 días. También los usuarios pueden pasar el ratón sobre una flecha para obtener detalles.

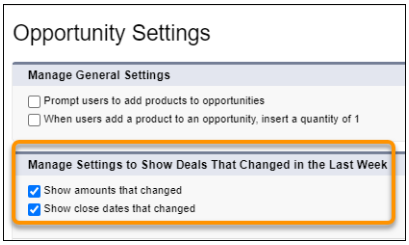
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Unlimited Edition.

Por qué: Los cambios en importes de oportunidades y fechas de cierre ahora muestra indicadores de movimiento durante 7 días.



El texto rojo y las flechas indican los importes que disminuyeron y las fechas de cierre que se alejaron (1). El texto verde y las flechas indican los importes que aumentaron y las fechas de cierre que se acercaron (2). Pase el ratón sobre una flecha para ver qué cambió, quién realizó el cambio y cuándo (3).

Cómo: Los aspectos destacados de cambios de negociaciones de oportunidades está activado de forma predeterminado, pero puede desactivarlos (y volverlos a activar) a través de Configuración de oportunidades en Configuración.



La API de negocio y la API de metadatos admiten los aspectos destacados de cambios de negociaciones de oportunidades.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Gestionar la configuración para mostrar negociaciones con cambios (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Descubrir las mejoras en Puntuaje de oportunidades de Einstein

Ajuste su modelo de puntuaje puede obtener puntuajes más precisos. Si cambia el nombre de etiquetas de campos de oportunidades, los factores clave ahora hacen referencia a la nueva etiqueta de campo en vez de a la etiqueta estándar.

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

Quién: Puntuaje de oportunidades de Einstein está disponible para usuarios con y sin una licencia de Sales Cloud Einstein. Si tiene preguntas acerca de los requisitos para Puntuaje de oportunidades de Einstein sin una licencia de Sales Cloud Einstein, platique con su ejecutivo de cuentas de Salesforce.

CONSULTE TAMBIÉN

Optimizar el modelo de puntuaje de oportunidades

Consultar factores clave con etiquetas de campos de oportunidades

Permiso de usuarios adicional para configurar el puntuaje de oportunidades y prospectos

Pronósticos de colaboración: Más opciones para pronósticos móviles y modificación en línea

Los pronósticos móviles ya no están limitados a dispositivos iOS. Y la lista de oportunidades en la página de pronósticos ahora admite la modificación en línea para la columna Etapa.

EN ESTA SECCIÓN:

Obtener pronósticos en los desplazamientos

Ahora los pronósticos móviles están disponibles para dispositivos Android, y más usuarios pueden ver pronósticos en sus desplazamientos. Anteriormente, los pronósticos móviles solo estaban disponibles en dispositivos iOS.

Actualizar etapas de oportunidades en la página de pronósticos en Lightning Experience

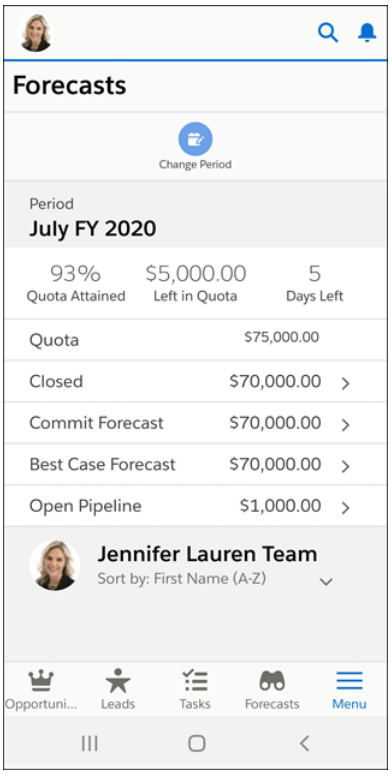
Los usuarios de pronósticos pueden actualizar etapas en la lista de oportunidades sin abandonar la página de pronósticos. Anteriormente, la modificación en línea estaba disponible para otros campos, pero no para Etapa.

Obtener pronósticos en los desplazamientos

Ahora los pronósticos móviles están disponibles para dispositivos Android, y más usuarios pueden ver pronósticos en sus desplazamientos. Anteriormente, los pronósticos móviles solo estaban disponibles en dispositivos iOS.

Dónde: Este cambio se aplica a la aplicación móvil Salesforce para Android en Professional Edition, Performance Edition y Developer Edition y en Enterprise Edition y Unlimited Edition con Sales Cloud.

Por qué: Los usuarios de Android ahora pueden acceder a pronósticos de ingresos de oportunidades de solo lectura en sus dispositivos.



CONSULTE TAMBIÉN

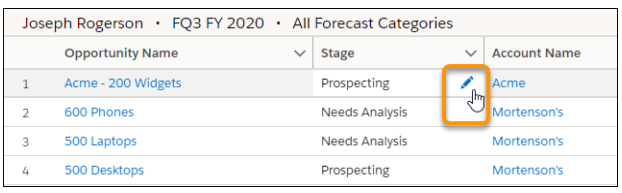
Ayuda de Salesforce: Pronósticos de colaboración: Qué es diferente o no disponible en la aplicación móvil Salesforce (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Actualizar etapas de oportunidades en la página de pronósticos en Lightning Experience

Los usuarios de pronósticos pueden actualizar etapas en la lista de oportunidades sin abandonar la página de pronósticos. Anteriormente, la modificación en línea estaba disponible para otros campos, pero no para Etapa.

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

Por qué: Los usuarios pueden hacer clic en el icono de lápiz para modificar una etapa de oportunidad.



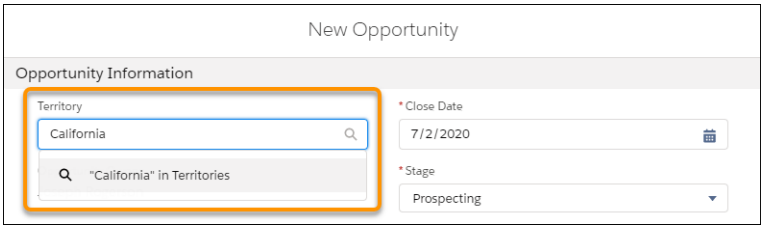
Nota: La modificación en línea no está disponible si Etapa es un campo de lista de selección dependiente o que controla.

Gestión de territorio de compañía: Asignar un territorio a una nueva oportunidad en menos pasos

Los usuarios ahora pueden asignar un territorio mientras crean una oportunidad. Anteriormente, guardaban una nueva oportunidad y luego la modificaban.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce en Performance Edition, Developer Edition y en Enterprise Edition y Unlimited Edition con Sales Cloud.

Cómo: Mientras crea una oportunidad, seleccione un territorio para asignarla. Solo los territorios del modelo de territorio activo están disponibles.



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Asignar un territorio manualmente a una oportunidad (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Pedidos: Nuevo comportamiento para guardar pedidos (Actualización)

Ahora es más fácil ejecutar lógica de aplicación personalizada sobre pedidos. Salesforce evalúa la lógica de aplicación personalizada cuando un nuevo producto de pedido o un producto de pedido modificado provoca un cambio en el pedido principal.

Dónde: Este cambio se aplica a Salesforce Lightning Experience y Salesforce Classic.

Por qué: Anteriormente, Salesforce no ejecutó lógica de aplicación personalizada cuando una actualización de producto de pedido causó un cambio en el pedido principal. Por ejemplo, no ejecutó la lógica cuando un nuevo producto de pedido causó un cambio en el importe total del pedido. Los usuarios que deseaban forzar aplicaciones personalizadas en estos escenarios requerían más personalizaciones como solución.

Cómo: Vaya a al mosaico de actualizaciones de versiones Nuevo comportamiento de guardado de pedidos y haga clic en **Activar Ejecución de prueba**.

Cuando Nuevo comportamiento de guardado de pedidos está activo, Salesforce evalúa y ejecuta las siguientes personalizaciones siempre que una actualización de producto de pedido cambia el pedido principal.

- Reglas de validación de pedidos y productos de pedido
- Clases y desencadenadores de Apex de pedidos y productos de pedido
- Reglas de flujo de trabajo de pedidos y productos de pedido
- Flujos, incluyendo procesos

Importante:

- Los paquetes creados antes de Winter '21 no admiten la actualización de versión Nuevo comportamiento de guardado de pedido de forma predeterminada. Los proveedores de paquetes deben probar y configurar sus paquetes para admitir el nuevo comportamiento.
- Si utiliza un paquete con pedidos, espere la confirmación de su proveedor de paquetes antes de activar la actualización de versión.

- Salesforce CPQ y Salesforce Billing no admiten el Nuevo comportamiento de guardado de pedidos en Winter '21.
- Salesforce aplica Nuevo comportamiento de guardado de pedidos en todas las organizaciones en Summer '22.

CONSULTE TAMBIÉN

Documentación de desarrollador: Probar y responder al nuevo comportamiento de guardado de pedidos (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Artículo de Knowledge: Actualización de comportamiento de guardado de pedidos (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Otros cambios en funciones fundamentales de ventas

Ahora admitimos la fragmentación PK para el objeto ObjectTerritory2Association. Además, la función gestión de territorio original tiene programada su retirada en Summer '21.

EN ESTA SECCIÓN:

Compatibilidad con fragmentación PK agregada para ObjectTerritory2Association
Con la fragmentación PK, obtiene un mejor desempeño y fiabilidad mientras usa la API para extraer conjuntos de datos de gran tamaño desde el objeto ObjectTerritory2Association.

Gestión de territorio original va a retirarse
La función gestión de territorio original tiene programada su retirada a partir de Summer '21. Después de la retirada de la función, los usuarios no podrán acceder a la función de gestión de territorio original y sus datos subyacentes. Le instamos a que migre a Gestión de territorio de compañía.

Compatibilidad con fragmentación PK agregada para ObjectTerritory2Association

Con la fragmentación PK, obtiene un mejor desempeño y fiabilidad mientras usa la API para extraer conjuntos de datos de gran tamaño desde el objeto ObjectTerritory2Association.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Performance Edition y Developer Edition y en Enterprise Edition y Unlimited Edition con Sales Cloud.

CONSULTE TAMBIÉN

Desarrolladores de Salesforce: Utilizar la fragmentación PK para extraer conjuntos de datos de gran tamaño desde Salesforce

Desarrolladores de Salesforce: Encabezado de fragmentación PK (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión).

Gestión de territorio original va a retirarse

La función gestión de territorio original tiene programada su retirada a partir de Summer '21. Después de la retirada de la función, los usuarios no podrán acceder a la función de gestión de territorio original y sus datos subyacentes. Le instamos a que migre a Gestión de territorio de compañía.

Dónde: Este cambio se aplica a Salesforce Classic en Performance Edition y Developer Edition y en Enterprise Edition y Unlimited Edition con Sales Cloud.

Cómo: Revise nuestra documentación y siga las instrucciones para configurar Gestión de territorio de compañía.

Nota: Pronósticos personalizables se retiró en Summer '20. Los usuarios de gestión de territorios original no tienen acceso a la función Pronósticos personalizables y sus datos subyacentes, pero los gestores de pronósticos mantienen el acceso otorgado a oportunidades y territorios. Si utilizaba Pronósticos personalizables, le instamos a migrar a Pronósticos de colaboración.

CONSULTE TAMBIÉN

Artículo de knowledge: El módulo Gestión de territorios original se retirará en la versión Summer '21

Funciones de productividad: Mejoras en Captura de actividad de Einstein, programar reuniones con mayor facilidad y nuevo Generador de plantillas de email

Captura de actividad de Einstein tiene varias mejoras, como nuevas opciones de sincronización y la nueva perspectiva Solicitar email. Los representantes de ventas pueden incluir horas de reunión sugeridas en sus emails seleccionando horas disponibles desde sus calendarios. Los destinatarios eligen entre las horas sugeridas, facilitando la concertación de reuniones. También los representantes tienen la opción de crear rápida y fácilmente plantillas de email atractivas con el Generador de plantillas de email. Las herramientas visuales hacen eficiente agregar componentes como HTML e imágenes.

EN ESTA SECCIÓN:

Captura de actividad de Einstein: Nuevas opciones de conexión, más control sobre cómo fluyen los datos y una nueva perspectiva de email

Si utiliza Microsoft Office 365, ahora puede contactar todos sus usuarios de Captura de actividad de Einstein con Salesforce al mismo tiempo. Establezca su configuración para sincronizar eventos y contactos únicamente desde Salesforce con la cuenta conectada. También puede impedir que los datos de contactos y eventos pasen entre aplicaciones. Los representantes saben cuándo se necesita realizar una acción gracias a la nueva función Solicitar perspectiva de email. Además, realizamos mejoras sobre cómo se comparten los emails y los eventos, facilitamos la incorporación de usuarios a una configuración y mejoramos el tablero Actividades.

Experiencia de email: Utilizar Insertar disponibilidad, Programar emails de lista y Alertas de devolución simplificadas

Los representantes de ventas ahora insertan la disponibilidad de calendario en emails, haciendo que las reuniones sean más fáciles de programar. Los destinatarios de email seleccionan sus horas de reunión preferidas desde las opciones disponibles y la reunión se crea automáticamente. Los representantes también programan sus emails de lista de modo que lleguen a una fecha y hora especificadas. También las alertas de devolución aparecen ahora en todos los registros que tienen la misma dirección de email.

Plantillas de email: Generador de plantillas de email

Cree de forma sencilla y rápida plantillas de email con las herramientas visuales del Generador de plantillas de email.

Salesforce Inbox Mobile: Ventas más inteligentes desde su Inbox

Salesforce Inbox integra su email y calendario con Salesforce de modo que los representantes de ventas puedan gestionar sus ventas de trabajo con mayor eficiencia. Inbox aumenta la productividad de representantes en cada mensaje de email, ya estén en sus escritorios o en sus desplazamientos.

WDC: Un nuevo nombre

Se cambió la marca de todas las instancias de Work.com como WDC.

Captura de actividad de Einstein: Nuevas opciones de conexión, más control sobre cómo fluyen los datos y una nueva perspectiva de email

Si utiliza Microsoft Office 365, ahora puede contactar todos sus usuarios de Captura de actividad de Einstein con Salesforce al mismo tiempo. Establezca su configuración para sincronizar eventos y contactos únicamente desde Salesforce con la cuenta conectada. También puede impedir que los datos de contactos y eventos pasen entre aplicaciones. Los representantes saben cuándo se necesita realizar una acción gracias a la nueva función Solicitar perspectiva de email. Además, realizamos mejoras sobre cómo se comparten los emails y los eventos, facilitamos la incorporación de usuarios a una configuración y mejoramos el tablero Actividades.

EN ESTA SECCIÓN:

Conectar Microsoft Office 365 con Salesforce de más formas

Si utiliza Captura de actividad de Einstein con Microsoft Office 365, ahora puede conectar con Salesforce con una conexión a nivel de organización o una cuenta de servicio. Ambos métodos de conexión proporcionan la seguridad de OAuth 2.0. Además, los usuarios de Captura de actividad de Einstein no conectan sus propias cuentas, lo que simplifica la implantación.

Controlar cómo fluyen los datos entre Salesforce y la cuenta conectada

Cuando se establece una configuración de Captura de actividad de Einstein, puede detener el traslado de datos de eventos o contactos entre Salesforce y la cuenta conectada de Microsoft o Google. Además, ahora puede sincronizar datos de eventos y contactos únicamente desde Salesforce con la cuenta conectada.

Saber cuándo un cliente potencial o contacto tiene una solicitud para usted con Perspectiva de email

La nueva perspectiva Solicitud permite a los representantes saber cuándo tienen elementos de acción específicos. Esta perspectiva aparece cuando un cliente potencial o contacto indica una solicitud y el representante de ventas desea seguir en contacto.

Evitar que los nuevos usuarios cambien la configuración de colaboración predeterminada

Si establece la configuración de colaboración predeterminada de Captura de actividad de Einstein en No compartir, puede evitar que los nuevos usuarios de Captura de actividad de Einstein la cambien. Aplicando la configuración de colaboración, garantiza que la información confidencial se mantiene en privado.

Agregar usuarios a una configuración con mayor facilidad

Cuando se agregan usuarios a una configuración de Captura de actividad de Einstein, ve un máximo de 500 usuarios enumerados. Anteriormente solo se enumeraban 100 usuarios. Del mismo modo, se utilizan sus cambios de asignación más reciente, independientemente de que se realizaran en la configuración o a través de la API.

Mantener los parámetros y configuraciones cuando desactiva Captura de actividad de Einstein

Para asegurarse de que no se encuentra con problemas inesperados, distinguimos el comportamiento para desactivar y restablecer Captura de actividad de Einstein.

Disfrutar de las mejoras del tablero Actividades

Si crea registros de contactos para usuarios internos, las actividades de clientes ya no se resumen en esos contactos internos. Como resultado, las actividades para cuentas y oportunidades en el tablero reflejan el número auténtico de interacciones de clientes. Además, solo se incluyen las tareas completadas en el tablero, lo que le da una visión más clara del progreso de su equipo. Anteriormente, las tareas incompletas, incluyendo aquellas con fechas de vencimiento dentro del intervalo de tiempo seleccionado se incluían también en el tablero.

Evitar abarrotar la cronología de actividad con actividad interna

Salesforce sigue agregando su dominio interno predeterminado a la lista Direcciones excluidas. Ahora no puede eliminar el dominio interno predeterminado de la lista. Manteniendo la cronología centrada en las interacciones de los clientes, la cronología queda libre de ruido y el desempeño se mantiene alto.

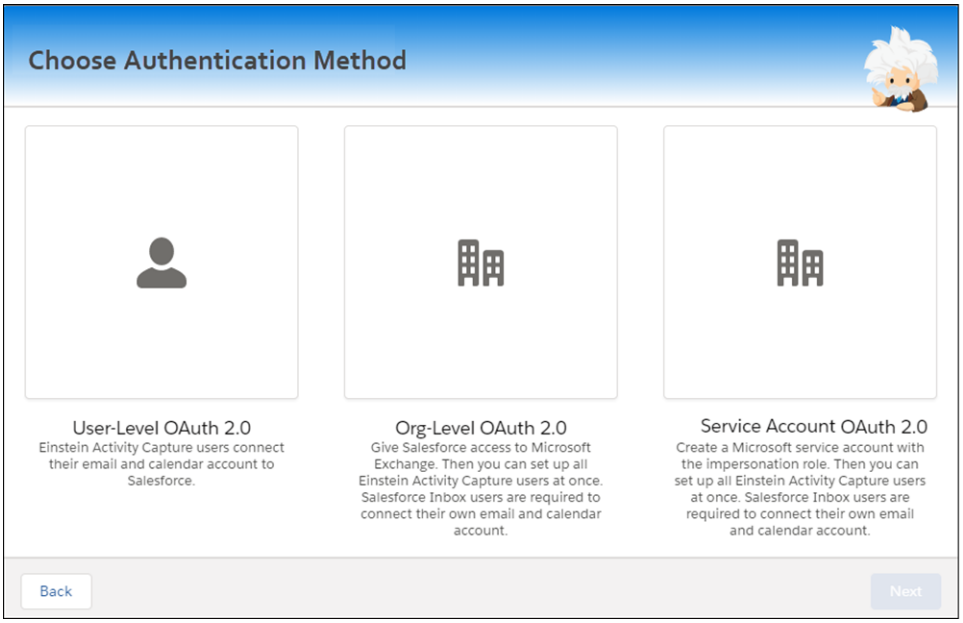
Conectar Microsoft Office 365 con Salesforce de más formas

Si utiliza Captura de actividad de Einstein con Microsoft Office 365, ahora puede conectar con Salesforce con una conexión a nivel de organización o una cuenta de servicio. Ambos métodos de conexión proporcionan la seguridad de OAuth 2.0. Además, los usuarios de Captura de actividad de Einstein no conectan sus propias cuentas, lo que simplifica la implantación.

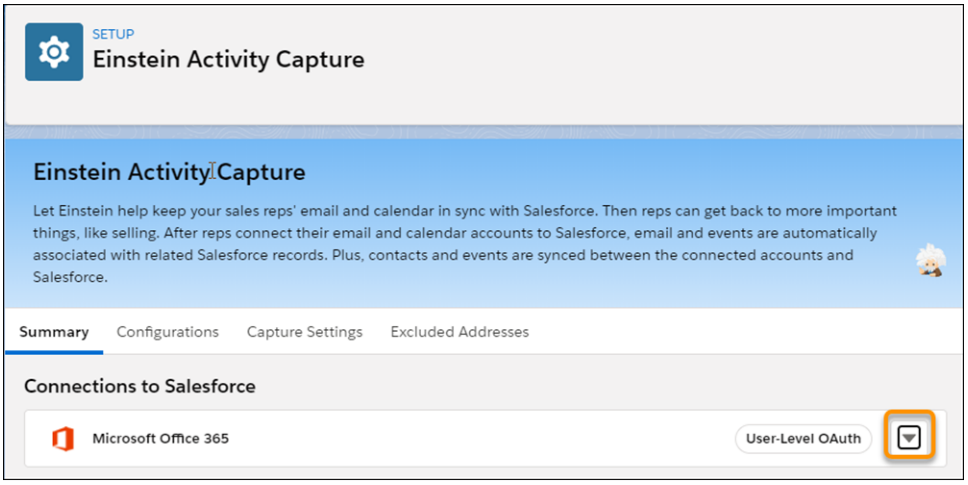
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Por qué: Ambas opciones de autenticación le facilitan configurar muchos usuarios porque los usuarios no conectan sus propias cuentas de Microsoft Office 365 con Salesforce. Además, las cuentas de servicio le dan más control sobre qué usuarios de Salesforce pueden acceder a los datos.

Cómo: Cuando configura Captura de actividad de Einstein por primera vez, seleccione el método de autenticación OAuth 2.0 a nivel de organización o OAuth 2.0 de cuenta de servicio.



Si ya configuró Captura de actividad de Einstein, puede restablecer la función y seleccionar un método de autenticación diferente. Desde la página de configuración de Captura de actividad de Einstein, seleccione Restablecer Captura de actividad de Einstein desde el menú desplegable. Después de que el proceso de restablecimiento esté completo, configure Captura de actividad de Einstein de nuevo. Se le solicitará seleccionar el método de autenticación.



Nota: Los usuarios en configuraciones que capturan datos de email se les solicita aceptar las condiciones del servicio de Captura de actividad de Einstein. Hasta que lo hacen, los datos de email no se capturan.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Conectar con Captura de actividad de Einstein con OAuth 2.0 a nivel de organización (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Conectar con Captura de actividad de Einstein con OAuth 2.0 de una cuenta de servicio (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

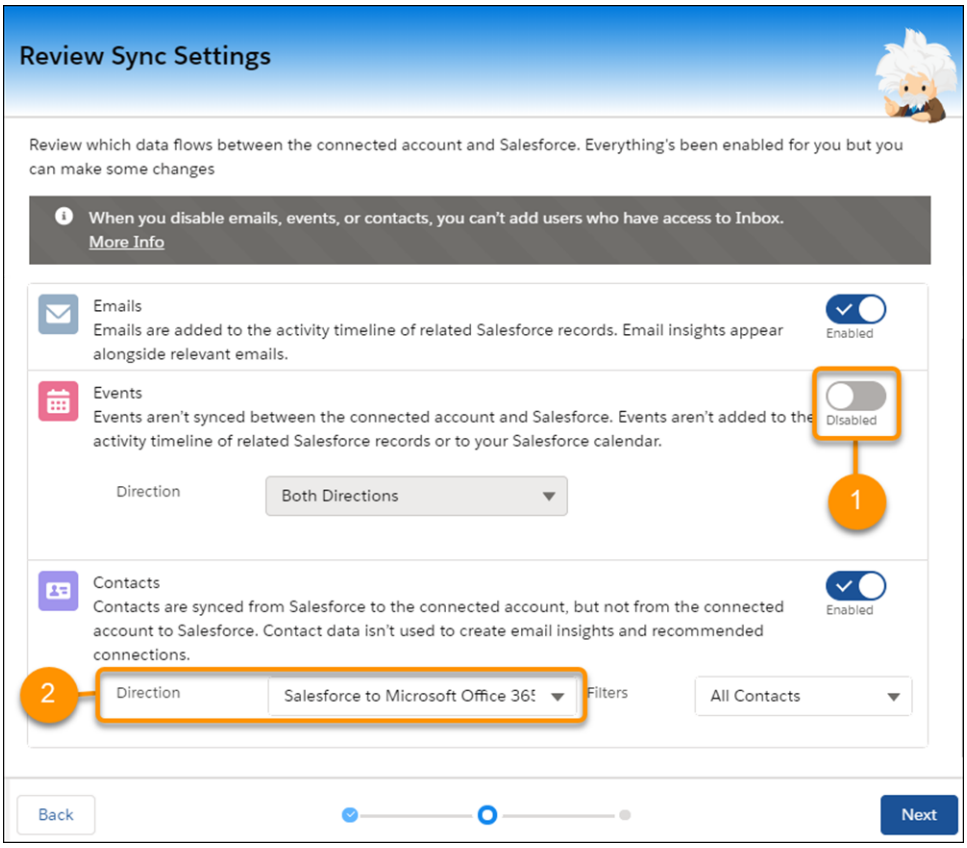
Controlar cómo fluyen los datos entre Salesforce y la cuenta conectada

Cuando se establece una configuración de Captura de actividad de Einstein, puede detener el traslado de datos de eventos o contactos entre Salesforce y la cuenta conectada de Microsoft o Google. Además, ahora puede sincronizar datos de eventos y contactos únicamente desde Salesforce con la cuenta conectada.

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

Por qué: Poder controlar cómo Captura de actividad de Einstein interactúa con sus datos ayuda a Salesforce a cumplir las necesidades de negocio exclusivas de su compañía.

Cómo:



Para detener el traslado de todos los datos de contactos o eventos entre Salesforce y las cuentas conectadas, vaya a la configuración de Captura de actividad de Einstein. A continuación, desactive eventos o contactos (1).

Para detener el traslado de los datos de contactos o eventos entre las cuenta conectada con Salesforce vaya a la configuración de Captura de actividad de Einstein. A continuación, para los eventos o contactos, seleccione la dirección que indica el traslado de los datos desde Salesforce a su cuenta conectada (2). Los datos de eventos o contactos se sincronizan desde Salesforce con la cuenta conectada, pero no desde la cuenta conectada con Salesforce.

La función de captura, que recopila datos de eventos desde la cuenta conectada, los almacena y los agrega a la cronología de actividad de los registros de Salesforce relacionados y con su calendario de Salesforce, se detiene. Los datos de contactos, que se utilizan para crear perspectivas de email y conexiones recomendadas también dejan de ser capturados desde la cuenta conectada.

Nota: No puede desactivar eventos o contactos para usuarios de Captura de actividad de Einstein que tienen acceso a Inbox. Los datos de eventos y contactos se utilizan para funciones de productividad de Inbox, como Disponibilidad de inserción y Conexiones recomendadas.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Crear una configuración para Captura de actividad de Einstein (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Saber cuándo un cliente potencial o contacto tiene una solicitud para usted con Perspectiva de email

La nueva perspectiva Solicitud permite a los representantes saber cuándo tienen elementos de acción específicos. Esta perspectiva aparece cuando un cliente potencial o contacto indica una solicitud y el representante de ventas desea seguir en contacto.

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

Quién: Esta función está disponible para todos los usuarios de Captura de actividad de Einstein incluyendo usuarios con una licencia de Inbox.

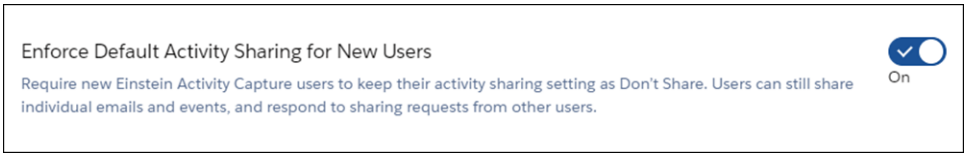
Cómo: Las perspectivas de email están disponibles cuando activa Captura de actividad de Einstein. Si utiliza Captura de actividad de Einstein mediante una licencia de Sales Cloud Einstein o Inbox, Perspectivas de email se activan de forma predeterminada. Visualice esta perspectiva en los detalles del email, en la cronología de actividad y en aplicaciones móviles Salesforce Inbox.

Evitar que los nuevos usuarios cambien la configuración de colaboración predeterminada

Si establece la configuración de colaboración predeterminada de Captura de actividad de Einstein en No compartir, puede evitar que los nuevos usuarios de Captura de actividad de Einstein la cambien. Aplicando la configuración de colaboración, garantiza que la información confidencial se mantiene en privado.

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

Cómo: Desde la página de configuración de Captura de actividad de Einstein, haga clic en la ficha Configuración de captura. A continuación, active el parámetro **Aplicar colaboración de actividad predeterminada para nuevos usuarios**. Los usuarios podrán seguir compartiendo emails y eventos individuales, y responder a solicitudes de colaboración de otros usuarios.



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Configurar la colaboración de actividades predeterminada para usuarios de Captura de actividad de Einstein (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Agregar usuarios a una configuración con mayor facilidad

Cuando se agregan usuarios a una configuración de Captura de actividad de Einstein, ve un máximo de 500 usuarios enumerados. Anteriormente solo se enumeraban 100 usuarios. Del mismo modo, se utilizan sus cambios de asignación más reciente, independientemente de que se realizaran en la configuración o a través de la API.

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

Cómo: Desde la página de configuración de Captura de actividad de Einstein, haga clic en la ficha Configuraciones. Cree o modifique una configuración, y luego asigne usuarios.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Crear una configuración para Captura de actividad de Einstein (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Mantener los parámetros y configuraciones cuando desactiva Captura de actividad de Einstein

Para asegurarse de que no se encuentra con problemas inesperados, distinguimos el comportamiento para desactivar y restablecer Captura de actividad de Einstein.

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

Por qué: Ahora, cuando desactiva Captura de actividad de Einstein, se produce lo siguiente.

- Se guardan sus configuraciones y parámetros.
- Los contactos y eventos dejan de sincronizarse para todos los usuarios.
- Todos los emails y eventos capturados anteriormente se ocultan de la cronología de actividad y del calendario de Salesforce. El tablero Actividades no está disponible.
- Los datos capturados anteriormente y los nuevos datos aún se almacenan fuera de Salesforce.

El comportamiento existente para restablecer Captura de actividad de Einstein se mantiene inalterado.

- Se elimina su servicio seleccionado de email y calendario.
- Se eliminan sus configuraciones y parámetros.
- Los contactos y eventos dejan de sincronizarse para todos los usuarios.

- Las conexiones a nivel de usuario siguen utilizándose para capturar emails, eventos y contactos.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Activar y desactivar Captura de actividad de Einstein (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Restablecer Captura de actividad de Einstein (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Disfrutar de las mejoras del tablero Actividades

Si crea registros de contactos para usuarios internos, las actividades de clientes ya no se resumen en esos contactos internos. Como resultado, las actividades para cuentas y oportunidades en el tablero reflejan el número auténtico de interacciones de clientes. Además, solo se incluyen las tareas completadas en el tablero, lo que le da una visión más clara del progreso de su equipo. Anteriormente, las tareas incompletas, incluyendo aquellas con fechas de vencimiento dentro del intervalo de tiempo seleccionado se incluían también en el tablero.

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

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Revisar el tablero Actividades (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Evitar abarrotar la cronología de actividad con actividad interna

Salesforce sigue agregando su dominio interno predeterminado a la lista Direcciones excluidas. Ahora no puede eliminar el dominio interno predeterminado de la lista. Manteniendo la cronología centrada en las interacciones de los clientes, la cronología queda libre de ruido y el desempeño se mantiene alto.

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

Cómo: Puede ver qué dominio interno se agregó automáticamente a la lista Direcciones excluidas. Desde la página de configuración de Captura de actividad de Einstein, haga clic en la ficha Direcciones excluidas. La opción de eliminación ya no está disponible junto al dominio interno predeterminado

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Consideraciones sobre la exclusión de datos de Captura de actividad de Einstein (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Experiencia de email: Utilizar Insertar disponibilidad, Programar emails de lista y Alertas de devolución simplificadas

Los representantes de ventas ahora insertan la disponibilidad de calendario en emails, haciendo que las reuniones sean más fáciles de programar. Los destinatarios de email seleccionan sus horas de reunión preferidas desde las opciones disponibles y la reunión se crea automáticamente. Los representantes también programan sus emails de lista de modo que lleguen a una fecha y hora especificadas. También las alertas de devolución aparecen ahora en todos los registros que tienen la misma dirección de email.

EN ESTA SECCIÓN:

Coordinar fácilmente cuándo reunirse con Insertar disponibilidad en Lightning Experience

Cuando se envía un email a alguien para concertar una cita, sus representantes pueden incluir sus espacios de tiempo disponibles. El destinatario del email selecciona entonces entre las opciones, y se agrega automáticamente la reunión al calendario de todo el mundo. Ya no hay que estar mandando y recibiendo emails para concertar el mejor momento.

Enviar emails de lista a la hora ideal

Los representantes ahora pueden programar cuándo enviar un email de lista. Seleccione una fecha y hora ideales para garantizar que el email de lista tiene el máximo de posibilidades de ser leído. Por ejemplo, programe un email de lista para que llegue al comienzo de la jornada laboral. La programación estaba anteriormente disponible solo para emails individuales.

Crear emails más grandes con el nuevo tamaño máximo de 35 MB

Aumentamos el tamaño máximo de los emails salientes y entrantes de 25 MB a 35 MB. El tamaño de un mensaje de email incluye los encabezados de email, el cuerpo, los datos adjuntos y la codificación. El tamaño del email también puede variar dependiendo del conjunto de caracteres.

Cambio de la codificación de email predeterminada a UTF-8

Para nuevas organizaciones de Salesforce, la codificación de email predeterminada para plantillas, pies y parámetros de email de usuario cambia Formato de transformación Unicode de 8 bits (UTF-8). Esta actualización es para dar compatibilidad a la Internacionalización de direcciones de email.

Simplificar los contactos y los candidatos con alertas de devolución predeterminadas

Cuando se activa el procesamiento de devoluciones, las alertas de devolución ahora aparecen para todos los contactos y clientes potenciales con la misma dirección de email.

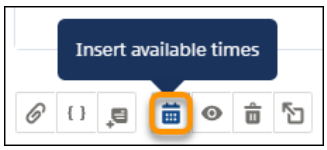
Coordinar fácilmente cuándo reunirse con Insertar disponibilidad en Lightning Experience

Cuando se envía un email a alguien para concertar una cita, sus representantes pueden incluir sus espacios de tiempo disponibles. El destinatario del email selecciona entonces entre las opciones, y se agrega automáticamente la reunión al calendario de todo el mundo. Ya no hay que estar mandando y recibiendo emails para concertar el mejor momento.

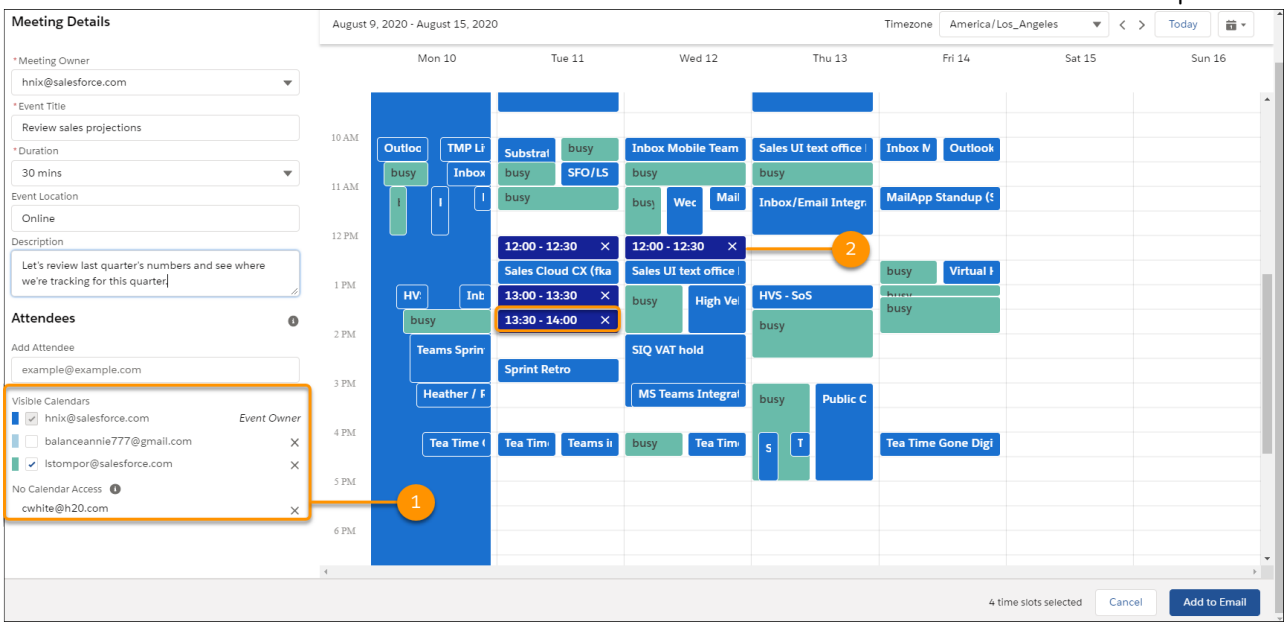
Dónde: Este cambio se aplica a organizaciones de Lightning Experience con Salesforce Inbox y Email mejorado activado en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Usuarios con el permiso de usuario Utilizar Inbox, disponible con una licencia de High Velocity Sales, Sales Cloud Einstein o Inbox.

Cómo: Un representante que está concertando una cita hace clic en el icono **Insertar tiempo disponible** en la parte inferior del redactor de email.



Aparece el calendario del remitente del email, junto con los calendarios de todos los asistentes que están compartiendo sus calendarios.



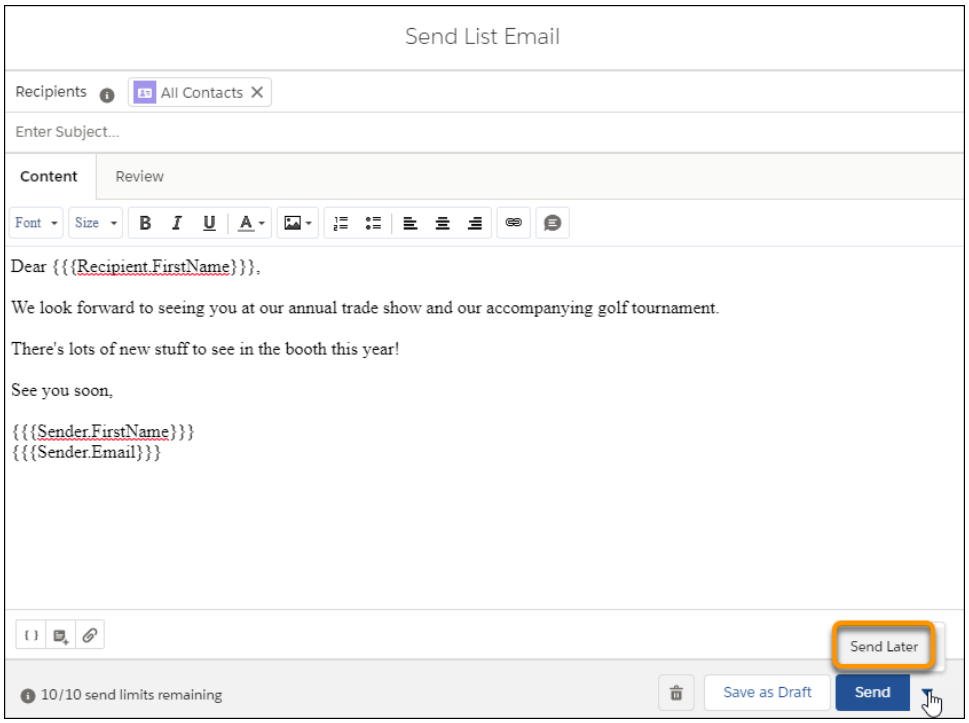
El representante selecciona qué calendario ver (1) y hace clic en los espacios de tiempo (2) para sugerir la celebración.

Enviar emails de lista a la hora ideal

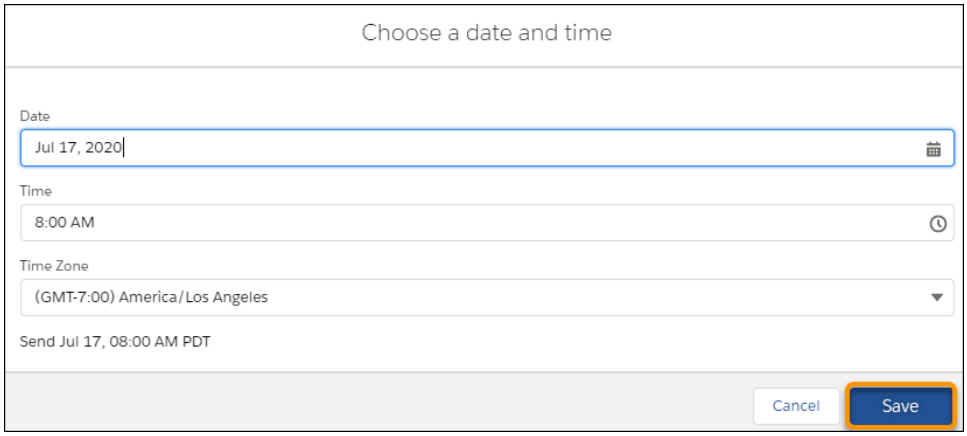
Los representantes ahora pueden programar cuándo enviar un email de lista. Seleccione una fecha y hora ideales para garantizar que el email de lista tiene el máximo de posibilidades de ser leído. Por ejemplo, programe un email de lista para que llegue al comienzo de la jornada laboral. La programación estaba anteriormente disponible solo para emails individuales.

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

Por qué: Para programar un email de lista, seleccione **Enviar más tarde**.



Establezca una fecha y una hora para el envío del email de lista.

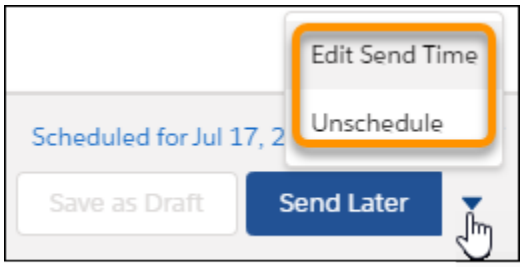


Haga clic en **Guardar** para guardar la fecha y la hora y volver al email de lista.



Haga clic en **Enviar más tarde** y el email se programará para su envío a esa fecha y hora.

Para cambiar la hora programada o eliminar el email, haga clic en el menú desplegable Enviar más tarde.



O bien, vaya a la página de inicio de Emails de lista.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Enviar un email de lista en Lightning Experience (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Programar emails con Enviar más tarde (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Crear emails más grandes con el nuevo tamaño máximo de 35 MB

Aumentamos el tamaño máximo de los emails salientes y entrantes de 25 MB a 35 MB. El tamaño de un mensaje de email incluye los encabezados de email, el cuerpo, los datos adjuntos y la codificación. El tamaño del email también puede variar dependiendo del conjunto de caracteres.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Personal Edition, Contact Manager Edition, Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Asignaciones de email y plantillas de email por edición (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Cambio de la codificación de email predeterminada a UTF-8

Para nuevas organizaciones de Salesforce, la codificación de email predeterminada para plantillas, pies y parámetros de email de usuario cambia Formato de transformación Unicode de 8 bits (UTF-8). Esta actualización es para dar compatibilidad a la Internacionalización de direcciones de email.

Dónde: Esta función se encuentra en la sección Codificación de email.

Quién: Este cambio se aplica a cualquier usuario en una nueva organización creada después del lanzamiento de la versión. Los usuarios de organizaciones existentes siguen teniendo los parámetros predeterminados anteriores, pero pueden actualizar a UTF-8.

Cómo: En Configuración personal > Mi información personal > Idioma y zona horaria > Codificación de email, Unicode es el parámetro predeterminado. Puede seguir seleccionando otras opciones predeterminadas.

CONSULTE TAMBIÉN

Cambio de la codificación de email predeterminada a UTF-8

Ayuda de Salesforce: Modificar su configuración de idioma y configuración regional (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Simplificar los contactos y los candidatos con alertas de devolución predeterminadas

Cuando se activa el procesamiento de devoluciones, las alertas de devolución ahora aparecen para todos los contactos y clientes potenciales con la misma dirección de email.

Dónde: Esta función se encuentra en la sección Administrador bajo Disponibilidad. Este parámetro es un parámetro a nivel de organización de Salesforce válido para todos los usuarios dentro de una organización específica.

Cómo: En la sección Disponibilidad, **Mostrar alerta de reenvío junto a todas las instancias de la dirección de email** ya no es una opción. Cuando un email se devuelve como no válido, la alerta de devolución se muestra automáticamente junto a todas las instancias de esa dirección de email en registros Contacto y Prospecto.

CONSULTE TAMBIÉN

Simplificar los contactos y los candidatos con alertas de devolución predeterminadas
Ayuda de Salesforce: Activar gestión de reenvío de email (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Plantillas de email: Generador de plantillas de email

Cree de forma sencilla y rápida plantillas de email con las herramientas visuales del Generador de plantillas de email.

EN ESTA SECCIÓN:

Crear interactivamente plantillas de email atractivas
Cree plantillas de email de forma más rápida y sencilla con herramientas visuales en el Generador de plantillas de email. En vez de agregar código HTML, sus usuarios pueden arrastrar elementos para crear plantillas de email efectivas. Pueden redactar plantillas de email con algunos clics para colocar elementos de diseño directamente donde lo desean.

Crear interactivamente plantillas de email atractivas

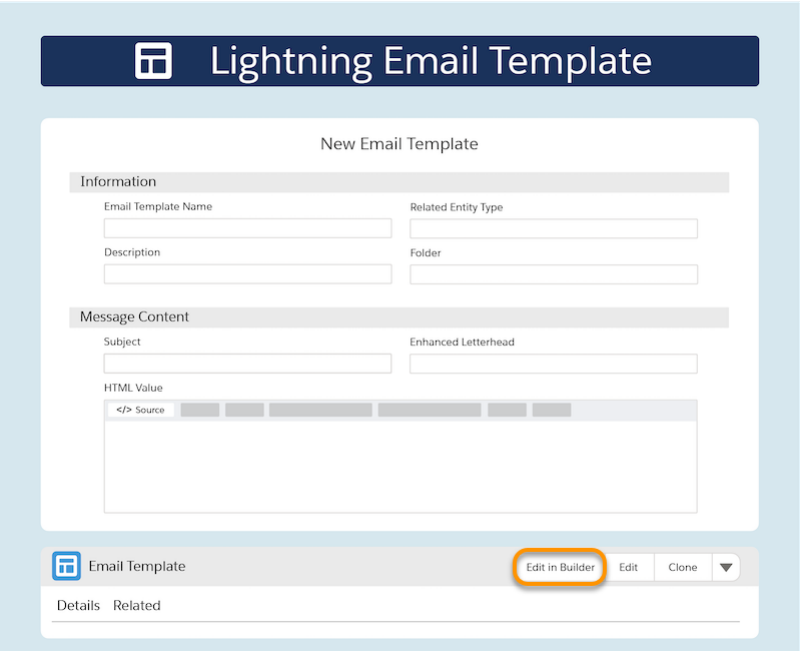
Cree plantillas de email de forma más rápida y sencilla con herramientas visuales en el Generador de plantillas de email. En vez de agregar código HTML, sus usuarios pueden arrastrar elementos para crear plantillas de email efectivas. Pueden redactar plantillas de email con algunos clics para colocar elementos de diseño directamente donde lo desean.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition y todas las ediciones de Pardot en la aplicación Lightning de Pardot. Esta función no está disponible en Pardot Classic ni en la aplicación Pardot autónoma.

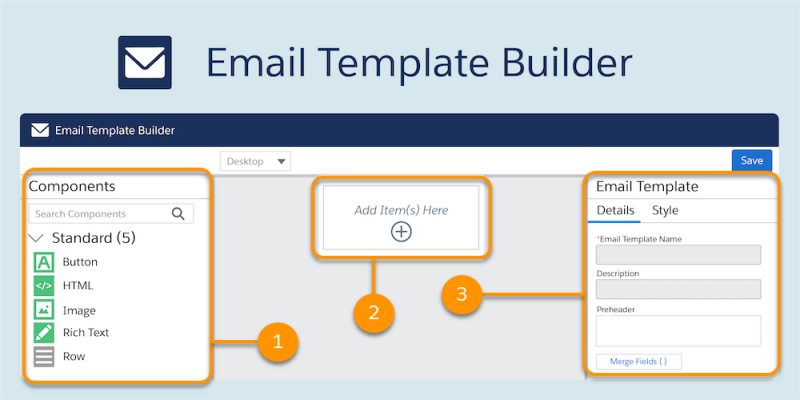
Quién: La creación y gestión de plantillas del Generador de plantillas de email está disponible para usuarios con el permiso Acceder a Content Builder con arrastrar y soltar y Gestionar contenido Cualquier usuario que pueda enviar un email puede utilizar plantillas del generador de plantillas de email.

Cómo: El envío de emails profesionales y atractivos es esencial cuando se comunica con sus clientes. El uso de plantillas de email cautivadoras le ayuda a ello.

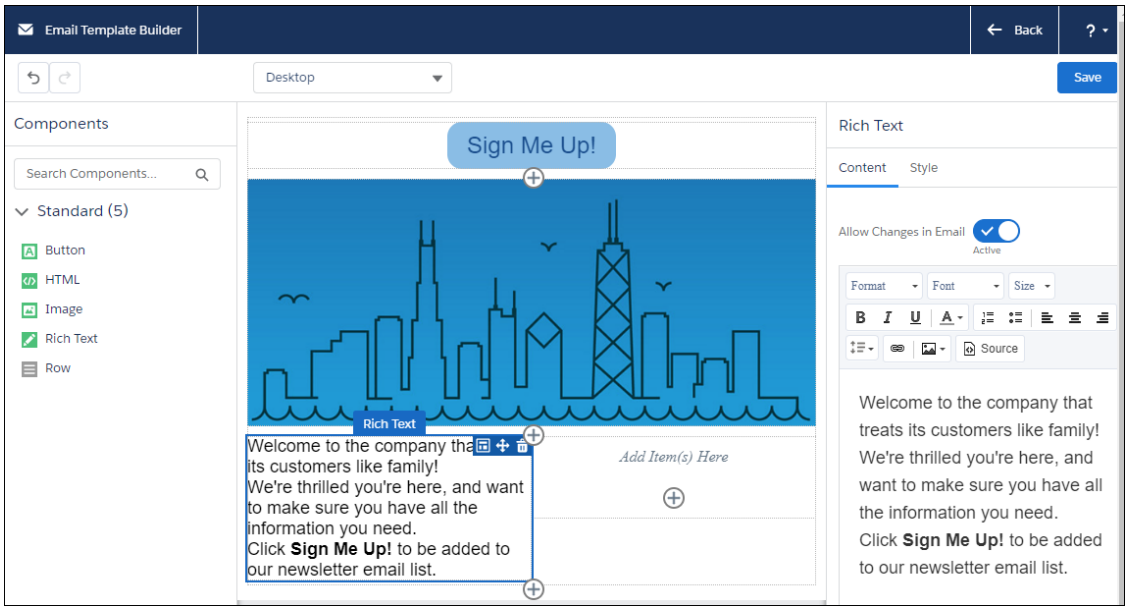
Después de crear una plantilla de email Lightning, los usuarios con el permiso correcto ven el botón **Modificar en Generador**.



Haga clic en **Modificar en Generador** para abrir el Generador de plantillas de email.



Seleccione un componente (1) y arrástrelo al lienzo (2). Cambie los detalles y el estilo del componente utilizando el panel de propiedades (3).



Sus usuarios ahora pueden crear fácilmente una plantilla de email atractiva.

Nota: El Generador de plantillas de email no está disponible para plantillas de email Classic y Lightning creadas anteriormente.

CONSULTE TAMBIÉN

Crear contenido de email atractivo con facilidad

Ayuda de Salesforce: Generador de plantillas de email (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Salesforce Inbox Mobile: Ventas más inteligentes desde su Inbox

Salesforce Inbox integra su email y calendario con Salesforce de modo que los representantes de ventas puedan gestionar sus ventas de trabajo con mayor eficiencia. Inbox aumenta la productividad de representantes en cada mensaje de email, ya estén en sus escritorios o en sus desplazamientos.

Obtenga información acerca de las funciones y las mejoras más recientes en Inbox móvil en Ayuda de Salesforce.

- Inbox Mobile para iOS
- Inbox Mobile para Android

Para obtener información acerca de las funciones y las mejoras más recientes en escritorio de Inbox, consulte las secciones Integración de Outlook, Integración de Gmail y Experiencia de email de las notas de versión de Salesforce.

CONSULTE TAMBIÉN

Integración de Outlook®: Registro de email manual con Captura de actividad de Einstein, admisión de buzones compartidos y mejoras en Insertar disponibilidad

Integración de Gmail™: Registro de email manual con Captura de actividad de Einstein e Insertar disponibilidad actualizada

Experiencia de email: Utilizar Insertar disponibilidad, Programar emails de lista y Alertas de devolución simplificadas

WDC: Un nuevo nombre

Se cambió la marca de todas las instancias de Work.com como WDC.

EN ESTA SECCIÓN:

El heredero de Work.com es ahora WDC
Se cambió la marca de todas las instancias de Work.com como WDC. Todas las funciones de Work.com aún están allí, pero los elementos de menú y encabezados de producto ahora indican WDC en vez de Work.com.

El heredero de Work.com es ahora WDC

Se cambió la marca de todas las instancias de Work.com como WDC. Todas las funciones de Work.com aún están allí, pero los elementos de menú y encabezados de producto ahora indican WDC en vez de Work.com.

Dónde: Este cambio se aplica a Salesforce Classic en Performance Edition. WDC está disponible en Salesforce Classic como una licencia complementaria para Professional Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Volver al lugar de trabajo con Work.com (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Integración con Google: Registro de email manual con Captura de actividad de Einstein, mejoras en Insertar disponibilidad, cambios en la disponibilidad de Lightning Sync

Los representantes pueden registrar manualmente emails en la integración de Outlook cuando Captura de actividad de Einstein tiene los emails desactivados. Realizamos mejoras en la ventana de Insertar disponibilidad en la integración de Gmail con Inbox, incluyendo la accesibilidad y la traducción. Lightning Sync no está disponible para nuevos clientes de Salesforce.

EN ESTA SECCIÓN:

Integración de Gmail™: Registro de email manual con Captura de actividad de Einstein e Insertar disponibilidad actualizada
Los representantes que no utilizan Salesforce Inbox pueden registrar manualmente emails en la integración de Gmail cuando Captura de actividad de Einstein tiene los emails desactivados. Además, la ventana Insertar disponibilidad en la integración de Gmail con Inbox tiene actualizaciones de estilo y accesibilidad.

Lightning Sync for Google: no está disponible para nuevos clientes de Salesforce
Lightning Sync no está disponible para nuevos clientes de Salesforce. Si está explorando la sincronización de contactos y eventos, recomendamos Captura de actividad de Einstein. Captura de actividad de Einstein ofrece sincronización junto con funciones que potencian la productividad aún más. Siga leyendo para conocer más detalles sobre el cambio en la disponibilidad de Lightning Sync y las mejoras en las funciones más recientes disponibles para Captura de actividad de Einstein. Los clientes vigentes pueden seguir utilizando Lightning Sync.

Integración de Gmail™: Registro de email manual con Captura de actividad de Einstein e Insertar disponibilidad actualizada

Los representantes que no utilizan Salesforce Inbox pueden registrar manualmente emails en la integración de Gmail cuando Captura de actividad de Einstein tiene los emails desactivados. Además, la ventana Insertar disponibilidad en la integración de Gmail con Inbox tiene actualizaciones de estilo y accesibilidad.

EN ESTA SECCIÓN:

Registrar emails manualmente desde la integración de Gmail cuando Captura de actividad de Einstein está activada

Si su configuración de Captura de actividad de Einstein tiene los emails desactivados, los representantes ahora pueden registrar emails manualmente desde la integración de Gmail. Anteriormente, si los emails estaban desactivados en la configuración, no se mostraba a los usuarios una opción para registrar emails.

Mejoras en Insertar disponibilidad en la integración de Gmail con Inbox

La ventana Insertar disponibilidad ahora tiene actualizaciones de estilo en la integración de Gmail con Inbox. También está preparada para la accesibilidad y el cumplimiento de WCAG 2.0, traducción e internacionalización. Todas las excelentes funciones, como la definición de detalles de reuniones, la selección de asistentes y el envío de sus horas disponibles para reunirse siguen estando ahí. Si también redacta emails desde Lightning Experience, ahora puede utilizar la función para coordinar horas de reunión con clientes y clientes potenciales.

Se eliminó información de ubicación de seguimiento de email de la integración de Gmail con Inbox

Al utilizar el seguimiento de email, la información acerca de dónde se abrió un email ya no está disponible a partir de agosto de 2020.

CONSULTE TAMBIÉN

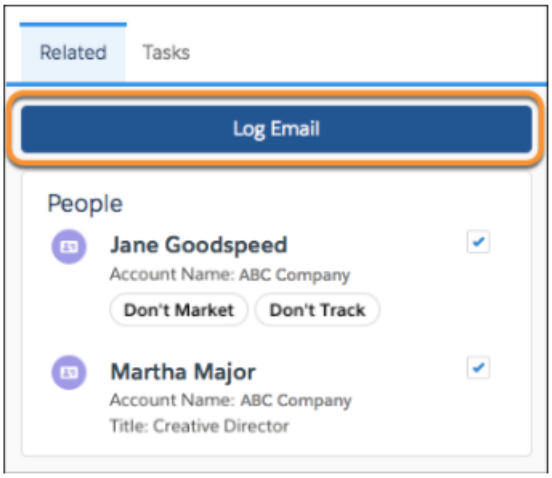
Revisar el parámetro de seguimiento de email a nivel de organización para Salesforce Inbox (Actualización)

Registrar emails manualmente desde la integración de Gmail cuando Captura de actividad de Einstein está activada

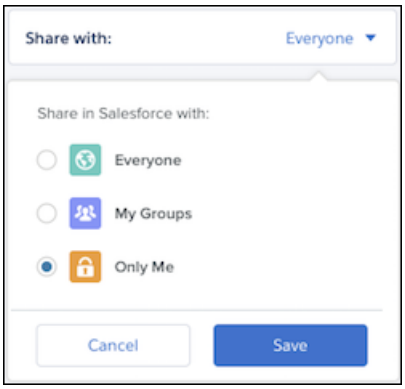
Si su configuración de Captura de actividad de Einstein tiene los emails desactivados, los representantes ahora pueden registrar emails manualmente desde la integración de Gmail. Anteriormente, si los emails estaban desactivados en la configuración, no se mostraba a los usuarios una opción para registrar emails.

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

Quién: Este cambio se aplica a usuarios con Captura de actividad de Einstein, pero no utilizan Salesforce Inbox. Cuando Captura de actividad de Einstein está activada, los usuarios que forman parte de una configuración de Captura de actividad de Einstein que no incluye la captura de email ven una opción para registrar un email.



Si un usuario forma parte de una configuración de Captura de actividad de Einstein que tiene emails activados, sus emails se capturan y se registran en Salesforce automáticamente. Estos usuarios ven las opciones de colaboración disponibles para su configuración de Captura de actividad de Einstein.



CONSULTE TAMBIÉN

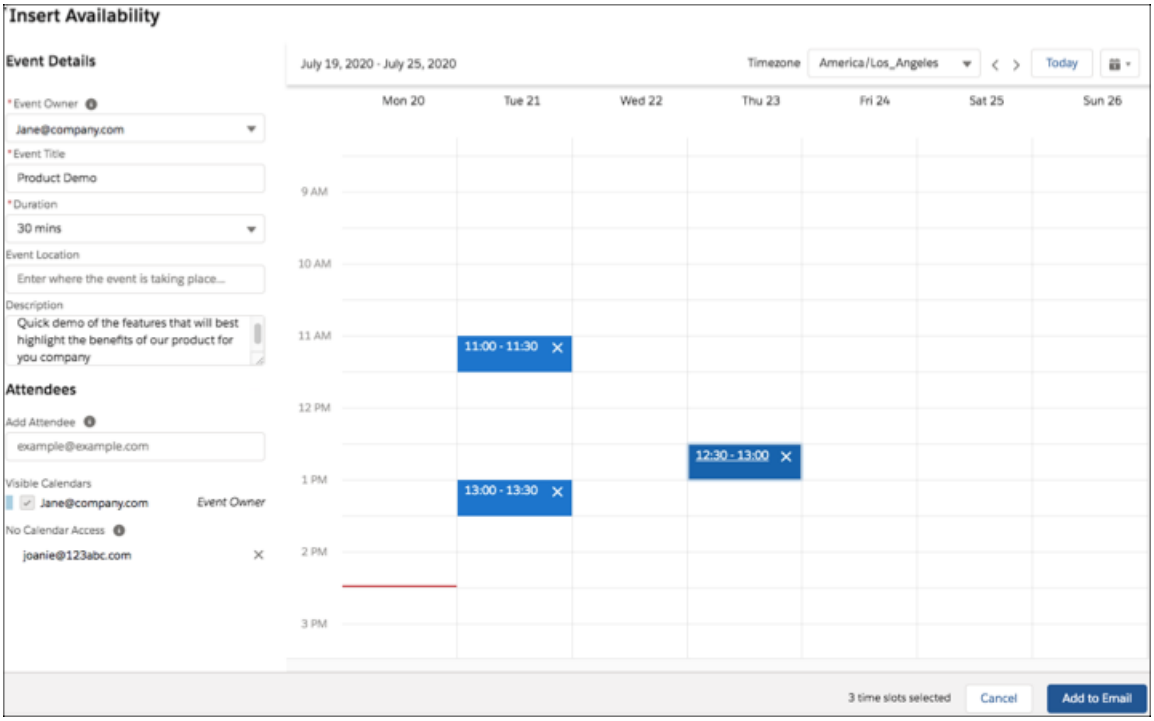
Ayuda de Salesforce: Seleccionar quién puede utilizar para Captura de actividad de Einstein (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Mejoras en Insertar disponibilidad en la integración de Gmail con Inbox

La ventana Insertar disponibilidad ahora tiene actualizaciones de estilo en la integración de Gmail con Inbox. También está preparada para la accesibilidad y el cumplimiento de WCAG 2.0, traducción e internacionalización. Todas las excelentes funciones, como la definición de detalles de reuniones, la selección de asistentes y el envío de sus horas disponibles para reunirse siguen estando ahí. Si también redacta emails desde Lightning Experience, ahora puede utilizar la función para coordinar horas de reunión con clientes y clientes potenciales.

Dónde: Este cambio se aplica a la versión de Salesforce Inbox y está disponible por un costo adicional en las versiones Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition y sin costo en Essentials Edition.

Cómo: No hay cambios en cómo configura Insertar disponibilidad, y los representantes siguen accediendo a ella en la opción Disponibilidad cuando redactan un email. Simplemente el aspecto es algo diferente.



CONSULTE TAMBIÉN

Coordinar fácilmente cuándo reunirse con Insertar disponibilidad en Lightning Experience

Ayuda de Salesforce: Consideraciones sobre la programación de reuniones con disponibilidad (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Se eliminó información de ubicación de seguimiento de email de la integración de Gmail con Inbox

Al utilizar el seguimiento de email, la información acerca de dónde se abrió un email ya no está disponible a partir de agosto de 2020.

Dónde: Este cambio se aplica a la versión de Salesforce Inbox y está disponible por un costo adicional en las versiones Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition y sin costo en Essentials Edition.

Por qué: Para cumplir con las normativas de privacidad y protección de datos como Ley de Privacidad del Consumidor de California, esta información ya no se recopila al utilizar seguimiento de email.

Lightning Sync for Google: no está disponible para nuevos clientes de Salesforce

Lightning Sync no está disponible para nuevos clientes de Salesforce. Si está explorando la sincronización de contactos y eventos, recomendamos Captura de actividad de Einstein. Captura de actividad de Einstein ofrece sincronización junto con funciones que potencian la productividad aún más. Siga leyendo para conocer más detalles sobre el cambio en la disponibilidad de Lightning Sync y las mejoras en las funciones más recientes disponibles para Captura de actividad de Einstein. Los clientes vigentes pueden seguir utilizando Lightning Sync.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Lightning Sync no está disponible para clientes que compren Salesforce después del lanzamiento de Winter '21. Después de Winter '21, no se presentarán mejoras en Lightning Sync. No obstante, los clientes que adquirieron Salesforce antes de Winter '21 podrán

seguir accediendo y activar Lightning Sync para usuarios con las licencias de Salesforce apropiadas. Lightning Sync seguirá sincronizando contactos y eventos para los usuarios vigentes.

Por qué: Escuchamos solicitudes de clientes para opciones de conexión más flexibles y funciones optimizadas. Para ofrecerle lo mejor en integración de Google, estamos centrando nuestros esfuerzos de desarrollo en un solo producto de sincronización: Captura de actividad de Einstein.

Con Captura de actividad de Einstein, los representantes de ventas reciben incluso más funciones de productividad que con Lightning Sync. Para leer acerca de los beneficios, consulte ¿Qué hace Captura de actividad de Einstein?

Y si consideró Captura de actividad de Einstein en el pasado, probablemente estará más interesado con nuestras mejoras en Winter '21. Puede elegir sincronizar contactos y eventos desde Salesforce con Google únicamente. Para conocer lo que se ofrece en Winter '21, consulte las notas de la versión de Captura de actividad de Einstein.

Para conocer más detalles sobre el cambio en la disponibilidad de Lightning Sync, consulte Lightning Sync: No disponible para nuevos clientes de Salesforce desde Winter '21.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Comparar Captura de actividad de Einstein y Lightning Sync (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Integración con Microsoft®: Registro de email manual con Captura de actividad de Einstein, compatibilidad con buzones compartidos, cambios en la disponibilidad de Lightning Sync y Salesforce for Outlook

Los representantes de ventas pueden registrar manualmente emails en la integración de Outlook cuando Captura de actividad de Einstein tiene los emails desactivados. Los representantes de ventas pueden ahora registrar emails y eventos con Salesforce desde Carpetas compartidas de Outlook y desde Buzones con acceso delegado. Lightning Sync no está disponible para nuevos clientes de Salesforce. La retirada de Salesforce for Outlook está atrasada y se está presentando una programación de retirada por fases.

EN ESTA SECCIÓN:

Integración de Outlook®: Registro de email manual con Captura de actividad de Einstein, admisión de buzones compartidos y mejoras en Insertar disponibilidad

Los representantes que no utilizan Salesforce Inbox pueden registrar manualmente emails en la integración de Outlook cuando Captura de actividad de Einstein tiene los emails desactivados. Los representantes también pueden registrar emails y eventos desde Carpetas compartidas de Outlook y Buzones con acceso delegado. Además, la ventana Insertar disponibilidad en la integración de Outlook con Inbox tiene actualizaciones de estilo y accesibilidad.

Lightning Sync for Microsoft® Exchange: Cambios de disponibilidad y ajustes de configuración requeridos

Lightning Sync no está disponible para nuevos clientes de Salesforce. Los clientes actuales en Microsoft Office 365® deberán revisar sus ajustes y prepararse para la retirada de Autenticación básica, programada para la segunda mitad de 2021.

Salesforce for Outlook: Se reprogramó la retirada y se restauró el acceso perdido

Se retrasó la retirada de Salesforce for Outlook. En su lugar, estamos presentando una programación de retirada por fases. Siga leyendo para obtener más información. Además, para clientes cuyas conexiones de Salesforce for Outlook están bloqueadas debido a un cambio reciente en su acceso a Salesforce Classic, obtenga información acerca de cómo reconectar.

Integración de Outlook®: Registro de email manual con Captura de actividad de Einstein, admisión de buzones compartidos y mejoras en Insertar disponibilidad

Los representantes que no utilizan Salesforce Inbox pueden registrar manualmente emails en la integración de Outlook cuando Captura de actividad de Einstein tiene los emails desactivados. Los representantes también pueden registrar emails y eventos desde Carpetas compartidas de Outlook y Buzones con acceso delegado. Además, la ventana Insertar disponibilidad en la integración de Outlook con Inbox tiene actualizaciones de estilo y accesibilidad.

EN ESTA SECCIÓN:

Compatibilidad continuada para la integración de Outlook en versiones anteriores de Outlook y Windows

Estamos continuando la compatibilidad para la integración de Outlook en Outlook 2013, Outlook 2016 y versiones con licencias por volumen de Outlook 2019 hasta finales de diciembre de 2021. Anteriormente anunciamos que los usuarios de la integración de Outlook que ejecutaran esas versiones perderían el acceso a la integración cuando finalizara la compatibilidad de Internet Explorer 11 en Lightning Experience en diciembre de 2020. Esta compatibilidad continuada se aplica únicamente a la integración de Outlook. No se aplica a Salesforce for Outlook o el uso de Internet Explorer 11 para acceder a Lightning Experience.

Registrar emails manualmente desde la integración de Outlook cuando Captura de actividad de Einstein está activada

Si su configuración de Captura de actividad de Einstein tiene los emails desactivados, los representantes ahora pueden registrar emails manualmente desde la integración de Outlook. Anteriormente, si los emails estaban desactivados en la configuración, no se mostraba a los usuarios una opción para registrar emails.

Compatibilidad con el buzón y el calendario en la integración de Outlook

Los representantes de ventas pueden ahora registrar emails y eventos con Salesforce desde Carpetas compartidas de Outlook y desde Buzones con acceso delegado. También pueden crear, ver y modificar registros de Salesforce directamente desde Outlook. Por ejemplo, un representante recibe acceso delegado al buzón de correo y calendario de Outlook de otro representante. Ese representante ahora puede registrar emails y eventos desde la cuenta compartida con Salesforce. O bien, si los representantes de ventas comparten un alias de email público, como info@compañía123.com, ahora pueden registrar comunicaciones desde esa dirección con registros de Salesforce.

Mejoras en Insertar disponibilidad en la integración de Outlook con Inbox

La ventana Insertar disponibilidad ahora tiene actualizaciones de estilo en la integración de Outlook con Inbox. También está preparada para la accesibilidad y el cumplimiento de WCAG 2.0, traducción e internacionalización. Todas las excelentes funciones, como la definición de detalles de reuniones, la selección de asistentes y el envío de sus horas disponibles para reunirse siguen estando ahí. Si también redacta emails desde Lightning Experience, ahora puede utilizar la función para coordinar horas de reunión con clientes y clientes potenciales.

Se eliminó información de ubicación de seguimiento de email de la integración de Outlook con Inbox

Al utilizar el seguimiento de email, la información acerca de dónde se abrió un email ya no está disponible a partir de agosto de 2020.

CONSULTE TAMBIÉN

Revisar el parámetro de seguimiento de email a nivel de organización para Salesforce Inbox (Actualización)

Compatibilidad continuada para la integración de Outlook en versiones anteriores de Outlook y Windows

Estamos continuando la compatibilidad para la integración de Outlook en Outlook 2013, Outlook 2016 y versiones con licencias por volumen de Outlook 2019 hasta finales de diciembre de 2021. Anteriormente anunciamos que los usuarios de la integración de Outlook que ejecutaran esas versiones perderían el acceso a la integración cuando finalizara la compatibilidad de Internet Explorer 11 en Lightning Experience en diciembre de 2020. Esta compatibilidad continuada se aplica únicamente a la integración de Outlook. No se aplica a Salesforce for Outlook o el uso de Internet Explorer 11 para acceder a Lightning Experience.

Dónde: Este cambio se aplica a la integración de Outlook, anteriormente conocida como Lightning for Outlook, en todas las ediciones.

Quién: Este cambio se aplica a todos los usuarios que ejecutan la integración de Outlook en versiones anteriores de Outlook, incluyendo Outlook 2013, Outlook 2016 o licencias por volumen de Outlook 2019.

Por qué: y nosotros le escuchamos. Ahora no es el mejor momento de actualizar sus sistemas para seguir utilizando las funciones valiosas en la integración. Para seguir utilizando la integración de Outlook después de que termine 2021, realice planes ahora para actualizar. Después de diciembre de 2021 necesitará la versión 16.0.11629 y posteriores de Office, y Windows 10 versión 1903 y posteriores.

Para garantizar que tiene las actualizaciones de seguridad y producto de Microsoft más recientes, recomendamos ejecutar siempre las versiones más recientes de Outlook y Windows. Además, la integración de Outlook está construida sobre el marco de trabajo de complementos de Microsoft. Las versiones originales de ese marco de trabajo utilizan Internet Explorer 11 para abrir el complemento de Salesforce desde versiones de escritorio de Outlook. Ese requisito era así para todos los complementos construidos sobre ese marco de trabajo, no solo con el complemento de Salesforce. Las versiones más recientes del marco de trabajo del complemento utilizan Microsoft Edge para lanzar el complemento. Edge es el navegador nativo disponible en las versiones más recientes de Windows. Seguimos construyendo la integración de Outlook sobre la versión del marco de trabajo más reciente para utilizar la tecnología más novedosa.

Cómo: La integración de Outlook se ejecuta como en versiones anteriores, incluso en versiones más antiguas de Outlook y Windows. No obstante, la compatibilidad de Lightning Experience con Internet Explorer finaliza el 31 de diciembre de 2020. Se pueden producir errores si los representantes utilizan versiones antiguas para iniciar Salesforce desde la integración.

CONSULTE TAMBIÉN

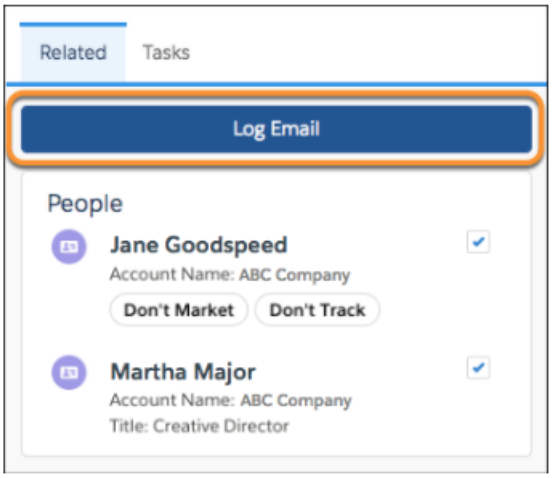
Ayuda de Salesforce: Requisitos del sistema para la integración de Outlook (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Registrar emails manualmente desde la integración de Outlook cuando Captura de actividad de Einstein está activada

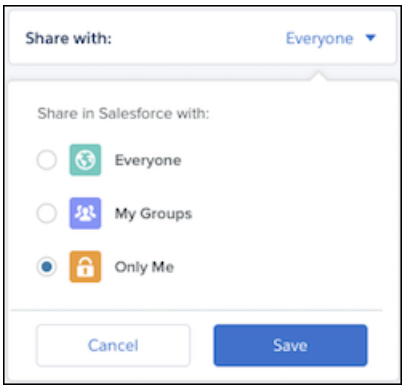
Si su configuración de Captura de actividad de Einstein tiene los emails desactivados, los representantes ahora pueden registrar emails manualmente desde la integración de Outlook. Anteriormente, si los emails estaban desactivados en la configuración, no se mostraba a los usuarios una opción para registrar emails.

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

Quién: Este cambio se aplica a usuarios con Captura de actividad de Einstein, pero no utilizan Salesforce Inbox. Cuando Captura de actividad de Einstein está activada, los usuarios que forman parte de una configuración de Captura de actividad de Einstein que no incluye la captura de email ven una opción para registrar un email.



Si un usuario forma parte de una configuración de Captura de actividad de Einstein que tiene emails activados, sus emails se capturan y se registran en Salesforce automáticamente. Estos usuarios ven las opciones de colaboración disponibles para su configuración de Captura de actividad de Einstein.



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Seleccionar quién puede utilizar para Captura de actividad de Einstein (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Compatibilidad con el buzón y el calendario en la integración de Outlook

Los representantes de ventas pueden ahora registrar emails y eventos con Salesforce desde Carpetas compartidas de Outlook y desde Buzones con acceso delegado. También pueden crear, ver y modificar registros de Salesforce directamente desde Outlook. Por ejemplo, un representante recibe acceso delegado al buzón de correo y calendario de Outlook de otro representante. Ese representante ahora puede registrar emails y eventos desde la cuenta compartida con Salesforce. O bien, si los representantes de ventas comparten un alias de email público, como info@compañía123.com, ahora pueden registrar comunicaciones desde esa dirección con registros de Salesforce.

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

Cuándo: La compatibilidad de buzón compartido está disponible después de que todas las organizaciones de producción de Salesforce hayan recibido la versión principal Winter '21. Para obtener la fecha de actualización de versión principal, vaya a Estado de confianza.

Quién: La compatibilidad con buzones compartidos está disponible para clientes cuyas organizaciones de Salesforce tengan Email mejorado activado y cumplan los requisitos siguientes:

- Exchange Online (creado en 15.20.3283.23 o posterior)
- El cliente de email sea uno de los siguientes:
  - Suscripción de Microsoft 365 (también llamado Office 365) versión 1910 (compilación 12130.20272) o posteriores
  - Compra puntual de Office 2019 (minorista) con una versión 1910 (compilación 12130.20272) o posteriores
  - Outlook en Internet

Cómo: Los representantes acceden a la integración desde un buzón o calendario compartido, del mismo modo que lo harían desde sus buzones o calendarios principales. Debido a la naturaleza de un buzón compartido, algunas funciones de productividad de Salesforce, como el seguimiento del email y la inserción de disponibilidad no se admiten completamente. Por ejemplo, las aperturas de email solo son visibles en las noticias en tiempo real de implicación del usuario que envía. Cuando se inserta la disponibilidad, solo se muestra la disponibilidad del usuario actual, no la disponibilidad del buzón compartido.

CONSULTE TAMBIÉN

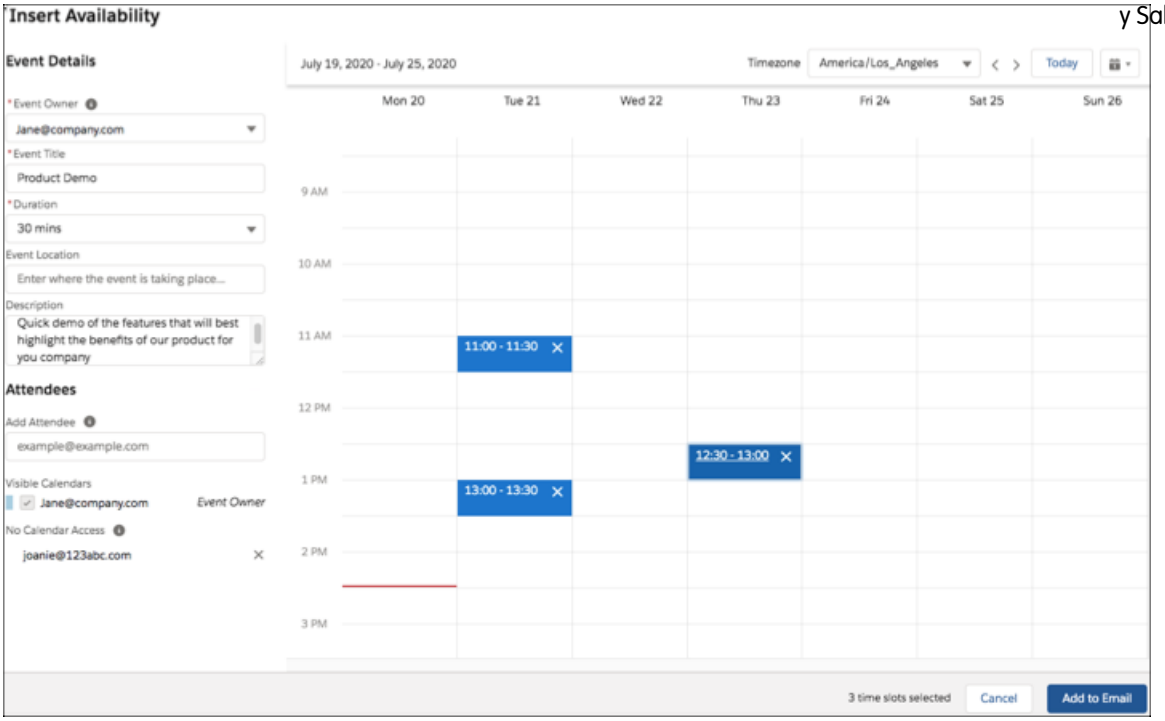
Ayuda de Salesforce: Consideraciones acerca de los buzones de correo y calendarios compartidos de Outlook en la integración de Outlook (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Mejoras en Insertar disponibilidad en la integración de Outlook con Inbox

La ventana Insertar disponibilidad ahora tiene actualizaciones de estilo en la integración de Outlook con Inbox. También está preparada para la accesibilidad y el cumplimiento de WCAG 2.0, traducción e internacionalización. Todas las excelentes funciones, como la definición de detalles de reuniones, la selección de asistentes y el envío de sus horas disponibles para reunirse siguen estando ahí. Si también redacta emails desde Lightning Experience, ahora puede utilizar la función para coordinar horas de reunión con clientes y clientes potenciales.

Dónde: Este cambio se aplica a la versión de Salesforce Inbox y está disponible por un costo adicional en las versiones Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition y sin costo en Essentials Edition.

Cómo: No hay cambios en cómo configura Insertar disponibilidad, y los representantes siguen accediendo a ella en la opción Disponibilidad cuando redactan un email. Simplemente el aspecto es algo diferente.



CONSULTE TAMBIÉN

Coordinar fácilmente cuándo reunirse con Insertar disponibilidad en Lightning Experience

Ayuda de Salesforce: Consideraciones sobre la programación de reuniones con disponibilidad (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Se eliminó información de ubicación de seguimiento de email de la integración de Outlook con Inbox

Al utilizar el seguimiento de email, la información acerca de dónde se abrió un email ya no está disponible a partir de agosto de 2020.

Dónde: Este cambio se aplica a la versión de Salesforce Inbox y está disponible por un costo adicional en las versiones Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition y sin costo en Essentials Edition.

Por qué: Para cumplir con las normativas de privacidad y protección de datos como Ley de Privacidad del Consumidor de California, esta información ya no se recopila al utilizar seguimiento de email.

Lightning Sync for Microsoft® Exchange: Cambios de disponibilidad y ajustes de configuración requeridos

Lightning Sync no está disponible para nuevos clientes de Salesforce. Los clientes actuales en Microsoft Office 365® deberán revisar sus ajustes y prepararse para la retirada de Autenticación básica, programada para la segunda mitad de 2021.

EN ESTA SECCIÓN:

Lightning Sync no está disponible para nuevos clientes de Salesforce

Si está explorando la sincronización de contactos y eventos por primera vez, recomendamos Captura de actividad de Einstein. Captura de actividad de Einstein ofrece sincronización junto con funciones que potencian la productividad aún más. Siga leyendo para conocer más detalles sobre el cambio en la disponibilidad de Lightning Sync y las mejoras en las funciones más recientes disponibles para Captura de actividad de Einstein. Los clientes vigentes pueden seguir utilizando Lightning Sync.

Cambios de ajustes requeridos para algunos clientes de Microsoft Office 365

Microsoft® trasladó la retirada de Autenticación básica para Microsoft Office 365® y Exchange Online a la segunda mitad de 2021. Si es un cliente de Office 365 que utiliza una cuenta de servicio como su método de conexión, los eventos y contactos dejarán de sincronizarse en ese momento. Para evitar una interrupción de sincronización, trabaje con su profesional de TI o administrador de Microsoft para actualizar su método de conexión de Lightning Sync. O considere pasar a Captura de actividad de Einstein.

Lightning Sync no está disponible para nuevos clientes de Salesforce

Si está explorando la sincronización de contactos y eventos por primera vez, recomendamos Captura de actividad de Einstein. Captura de actividad de Einstein ofrece sincronización junto con funciones que potencian la productividad aún más. Siga leyendo para conocer más detalles sobre el cambio en la disponibilidad de Lightning Sync y las mejoras en las funciones más recientes disponibles para Captura de actividad de Einstein. Los clientes vigentes pueden seguir utilizando Lightning Sync.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Lightning Sync no está disponible para clientes que compren Salesforce después del lanzamiento de Winter '21. Después de Winter '21, no se presentarán mejoras en Lightning Sync. No obstante, los clientes que adquirieron Salesforce antes de Winter '21 podrán seguir accediendo y activar Lightning Sync para usuarios con las licencias de Salesforce apropiadas. Lightning Sync seguirá sincronizando contactos y eventos para los usuarios vigentes.

Por qué: Escuchamos solicitudes de clientes para opciones de conexión más flexibles y funciones optimizadas. Para ofrecerle lo mejor en integración de Microsoft, estamos centrando nuestros esfuerzos de desarrollo en un solo producto de sincronización: Captura de actividad de Einstein.

Con Captura de actividad de Einstein, los representantes de ventas reciben incluso más funciones de productividad que con Lightning Sync. Para leer acerca de los beneficios, consulte ¿Qué hace Captura de actividad de Einstein?

Y si consideró Captura de actividad de Einstein en el pasado, probablemente estará más interesado con nuestras mejoras en Winter '21.

- Los usuarios de Microsoft Office 365 obtienen nuevas opciones para conectar con Salesforce: una conexión a nivel de organización o una cuenta de servicio. Ambos métodos de conexión proporcionan la seguridad de OAuth 2.0. Además, no se requiere que los usuarios conecten sus propias cuentas, lo que simplifica el proceso de implantación.
- Puede elegir sincronizar contactos y eventos desde Salesforce con Microsoft Exchange únicamente.

Para conocer lo que se ofrece en Winter '21, consulte las notas de la versión de Captura de actividad de Einstein.

Para conocer más detalles sobre el cambio en la disponibilidad de Lightning Sync, consulte Lightning Sync: No disponible para nuevos clientes de Salesforce desde Winter '21.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Comparar Captura de actividad de Einstein y Lightning Sync (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Cambios de ajustes requeridos para algunos clientes de Microsoft Office 365

Microsoft® trasladó la retirada de Autenticación básica para Microsoft Office 365® y Exchange Online a la segunda mitad de 2021. Si es un cliente de Office 365 que utiliza una cuenta de servicio como su método de conexión, los eventos y contactos dejarán de sincronizarse en ese momento. Para evitar una interrupción de sincronización, trabaje con su profesional de TI o administrador de Microsoft para actualizar su método de conexión de Lightning Sync. O considere pasar a Captura de actividad de Einstein.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Esta retirada afecta solo a estos clientes:

- Usuarios vigentes de Lightning Sync en Office 365 con Exchange Online que utilizan una cuenta de servicio para conectar con Salesforce.
- Clientes vigentes de Salesforce que tienen intención de configurar Lightning Sync pero cuyos arrendatarios de Microsoft se crearon después de octubre de 2020. Para estos clientes, la autenticación básica no está disponible, y se requiere un servicio de autenticación alternativo para utilizar Lightning Sync.

Estos clientes no están afectados:

- Los clientes en servidores locales de Exchange 2016® o Exchange 2013® que se conectan a Salesforce utilizando el método de conexión de cuentas de servicio. Microsoft no anunció la retirada de autenticación básica para esos servidores.
- Los clientes en Office 365 que se conectan a Salesforce utilizando el método de conexión de OAuth 2.0.

Por qué: Algunos clientes de Lightning Sync que utilizan el método de conexión de cuenta de servicio están autenticando sus servidores de Microsoft con Salesforce empleando la Autenticación básica. Cuando se retire la Autenticación básica, los contactos y eventos dejarán de sincronizarse para estos clientes.

Cómo: Para evitar una interrupción en la sincronización, trabaje con su administrador de Microsoft o con un profesional de TI en su compañía para verificar si la retirada le afecta. A continuación, revise las soluciones disponibles y seleccione aquella que funciona mejor para usted. Consulte Ajustar su configuración de sincronización antes de la retirada de Autenticación básica.

CONSULTE TAMBIÉN

Vínculo externo: Autenticación básica y Exchange Online: Actualización abril de 2020

Ayuda de Salesforce: Requisitos del sistema de Lightning Sync (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Salesforce for Outlook: Se reprogramó la retirada y se restauró el acceso perdido

Se retrasó la retirada de Salesforce for Outlook. En su lugar, estamos presentando una programación de retirada por fases. Siga leyendo para obtener más información. Además, para clientes cuyas conexiones de Salesforce for Outlook están bloqueadas debido a un cambio reciente en su acceso a Salesforce Classic, obtenga información acerca de cómo reconectar.

EN ESTA SECCIÓN:

Se reprogramó la retirada de Salesforce for Outlook

Para ayudarle a prepararse mejor, se retrasó la retirada de Salesforce for Outlook, y estamos presentando una programación de retirada por fases. Siga leyendo para obtener detalles. Además, si ya realizó una migración rápida a nuestros productos de próxima generación, Integración de Outlook y Captura de actividad de Einstein, no es necesario reducir su impulso. Si está listo, puede continuar su migración según lo planificado.

Restaurar el acceso en caso de interrupción del servicio

Los cambios en la compatibilidad de Microsoft® Internet Explorer® 11 (IE11) que se presentaron el año pasado pueden interrumpir el servicio para usuarios de Salesforce for Outlook. Consulte si sus usuarios están afectados y sobre cómo restaurar el acceso.

Buscar notas de versión de Salesforce for Outlook específicas de la versión

¿Se pregunta sobre las actualizaciones disponibles en cada versión de Salesforce for Outlook? Busque esas notas de versión específicas de la versión en las integraciones de Outlook/Gmail e Inbox Trailblazer Community.

Se reprogramó la retirada de Salesforce for Outlook

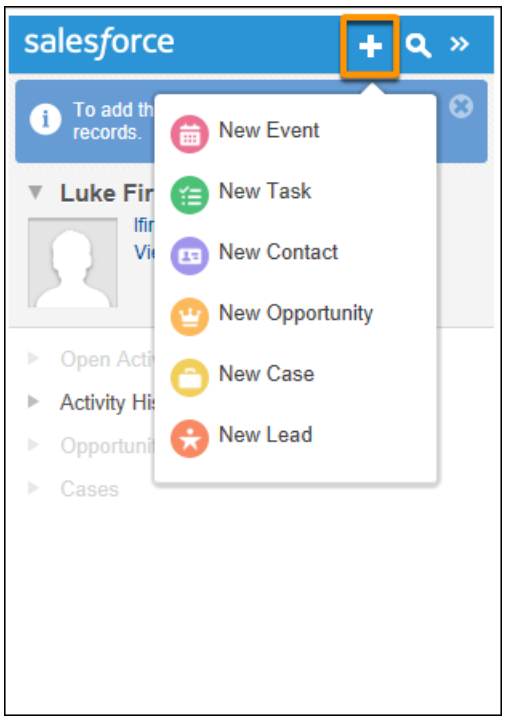
Para ayudarle a prepararse mejor, se retrasó la retirada de Salesforce for Outlook, y estamos presentando una programación de retirada por fases. Siga leyendo para obtener detalles. Además, si ya realizó una migración rápida a nuestros productos de próxima generación, Integración de Outlook y Captura de actividad de Einstein, no es necesario reducir su impulso. Si está listo, puede continuar su migración según lo planificado.

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

Cuándo: El menú de acciones del panel lateral de Salesforce se retirará en junio de 2021. La retirada de producto completa de Salesforce for Outlook se reprogramó para junio de 2023. Anteriormente, la retirada estaba programada para diciembre de 2020.

Cómo: Para retrasar la retirada, establecimos algunas soluciones en las limitaciones técnicas en Salesforce for Outlook a medida que nos acercamos al fin de compatibilidad ampliada de Internet Explorer 11. Aunque podemos retrasar la retirada de la mayoría de funciones hasta 2023, no se pueden evitar algunas dependencias restantes. Por esta razón, el menú de acciones del panel lateral de Salesforce debe retirarse en junio de 2021.

Tras la retirada del menú de acciones, el nuevo botón de registros ( ) ya no estará disponible en el panel lateral. Además, los representantes ya no pueden crear registros de Salesforce desde Outlook utilizando Salesforce for Outlook.



Las funciones restantes de Salesforce for Outlook están disponibles hasta la retirada completa del producto en junio de 2023.

Para obtener más detalles sobre el menú de acciones y la retirada completa del producto, consulte Retirada de Salesforce for Outlook.

Mientras tanto, continuamos lanzando nuevas funciones para nuestros productos de próxima generación de Integración de Microsoft. Consulte nuestras notas de la versión para Integración de Outlook y Captura de actividad de Einstein para conocer las novedades en

Winter '21. Si está listo, le animamos a dar el paso más pronto que tarde. Obtener orientación sobre cómo realizar el traslado en nuestra guía de migración, Paso de Salesforce for Outlook a productos de siguiente generación

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Formatos del publicador de aplicación de email

Navegadores compatibles con Lightning Experience

Artículo de Knowledge: Compatibilidad ampliada para acceder a Lightning Experience empleando Microsoft Internet Explorer 11

Restaurar el acceso en caso de interrupción del servicio

Los cambios en la compatibilidad de Microsoft® Internet Explorer® 11 (IE11) que se presentaron el año pasado pueden interrumpir el servicio para usuarios de Salesforce for Outlook. Consulte si sus usuarios están afectados y sobre cómo restaurar el acceso.

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

Quién: Desde el año pasado en Winter '20, los usuarios de Salesforce for Outlook pueden experimentar una interrupción del servicio cuando se encuentran con alguno de los escenarios que se describen a continuación.

- Su organización de Salesforce o el usuario no tienen acceso a Salesforce Classic.
- Su compañía no se suscribió a la ampliación de la compatibilidad con Microsoft Internet Explorer 11.

Por qué: En 2016, Salesforce dejó de ofrecer Lightning Experience en IE11. Puesto que Salesforce for Outlook se basa en IE11 para mostrar desde Microsoft Outlook®, el bloqueo de acceso de IE11 también afecta a los usuarios de Salesforce for Outlook.

Cómo: Para restaurar el acceso de Salesforce for Outlook para los usuarios, siga una de las recomendaciones que se indican a continuación.

- Suscríbase a la compatibilidad ampliada con IE11.
- Para los clientes cuyas suscripciones de Salesforce ofrezcan acceso a Salesforce Classic, los administradores también podrán restaurar Salesforce for Outlook proporcionando a los usuarios acceso a Salesforce Classic.

O bien, considere la posibilidad de cambiar a nuestros productos de próxima generación, Integración de Outlook y Captura de actividad de Einstein.

Para obtener información sobre los pasos necesarios para restaurar el acceso y detalles sobre nuestros productos de próxima generación, consulte Salesforce for Outlook deja de conectarse para algunos clientes que trabajan desde Lightning Experience.

CONSULTE TAMBIÉN

Navegadores compatibles con Lightning Experience

Ayuda de Salesforce: Integración de Outlook y Gmail en escritorio (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Captura de actividad de Einstein (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Buscar notas de versión de Salesforce for Outlook específicas de la versión

¿Se pregunta sobre las actualizaciones disponibles en cada versión de Salesforce for Outlook? Busque esas notas de versión específicas de la versión en las integraciones de Outlook/Gmail e Inbox Trailblazer Community.

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

CONSULTE TAMBIÉN

Salesforce Trailblazer Community: Notas de la versión de Salesforce for Outlook

Salesforce CPQ y Billing: Campos de presupuestos dinámicos, Gestión del ciclo de vida de activos y Pedidos autónomos

En Salesforce CPQ, puede controlar campos de presupuesto de forma dinámica. Los clientes de Salesforce Billing ahora pueden obtener perspectivas sobre lo que compraron los clientes y crear pedidos autónomos.

Nota: Salesforce CPQ y Salesforce Billing no admiten Nuevo comportamiento de guardado de pedidos en la página 220 en Salesforce Winter '21.

Si activa la actualización de versión Nuevo comportamiento de guardado de pedidos tras instalar CPQ o Billing, los paquetes podrían no funcionar correctamente. Además, no se pueden actualizar hasta que desactive la actualización de versión. Para revertir al comportamiento anterior y permitir actualizaciones, desactive la actualización de versión.

EN ESTA SECCIÓN:

Salesforce CPQ: Campos de presupuestos dinámicos, Pedidos sin oportunidades y Mejoras de corrección

Muestra campos relevantes en presupuestos, dependiendo de la unidad de negocio, producto o territorio. Crear pedidos sin oportunidades obligatorias. Los representantes de ventas también pueden crear complementos en presupuestos de corrección evitando al mismo tiempo correcciones antedatadas con fechas de inicio no válidas.

Salesforce Billing: Gestión del ciclo de vida de los activos, Pedidos sin presupuestos de CPQ, Reportes de transacciones financieras y Alineación para cálculos de facturación cancelados

Los representantes ahora obtienen visibilidad sobre lo que compraron los clientes, empleando tableros que muestran la cantidad, el importe y los ingresos recurrentes mensuales a lo largo del ciclo de vida de un activo. Cree pedidos y productos de pedidos sin pedirlos desde un presupuesto de CPQ. Recopile información sobre acciones financieras y almacénela para crear reportes e integración de ERP. También puede alinear cálculos de facturación cancelados entre Salesforce CPQ y Salesforce Billing.

CONSULTE TAMBIÉN

Artículo de Knowledge: Nuevos objetos, campos y permisos en Salesforce CPQ y Billing Winter '21 (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Salesforce CPQ: Campos de presupuestos dinámicos, Pedidos sin oportunidades y Mejoras de corrección

Muestra campos relevantes en presupuestos, dependiendo de la unidad de negocio, producto o territorio. Crear pedidos sin oportunidades obligatorias. Los representantes de ventas también pueden crear complementos en presupuestos de corrección evitando al mismo tiempo correcciones antedatadas con fechas de inicio no válidas.

Nota: Salesforce CPQ se ofrece por un costo adicional. Para los precios, haga contacto con su ejecutivo de cuentas de Salesforce.

EN ESTA SECCIÓN:

Controlar los campos de presupuestos dinámicamente que se muestran en el editor de partidas de presupuesto

Ajuste los campos de presupuesto que se muestran en el editor de partidas de presupuesto de forma dinámica de modo que los representantes de ventas vean únicamente los campos que necesitan. Ahorrará tiempo a los representantes de ventas y evitará información ajena mostrando campos de presupuesto que son relevantes para unidades de negocio, productos o territorios específicos. Cree un campo personalizado para mostrar u ocultar dinámicamente conjuntos de campos de presupuesto, y utilice una lista de selección o fórmula para gestionar los conjuntos de campos.

Crear pedidos sin oportunidades

Ahora es más fácil crear pedidos CPQ si no necesita oportunidades. Cuando pide un presupuesto CPQ, Salesforce CPQ ya no requiere que el presupuesto tenga una oportunidad principal.

Vender productos complementarios en correcciones y evitar correcciones antedatadas al mismo tiempo

Sus representantes de ventas ahora pueden vender productos complementarios y se evita que creen correcciones con fechas de inicio anteriores a las fecha de inicio de correcciones existentes. La restricción de correcciones antedatadas presentada en Spring '20 se actualiza para permitir productos o suscripciones complementarios en presupuestos de corrección. Anteriormente, si un representante de ventas incluía un nuevo o suscripción nuevos, la restricción bloqueaba el guardado de presupuestos de corrección.

Conectar CPQ con B2B Commerce con kits de soluciones

Los kits de soluciones entre nubes le ayudan a tratar casos de uso complejos que llevan a la insatisfacción de los clientes. Determine cómo utilizar el Conector de CPQ para integrar B2B Commerce con la facturación de CPQ y otra información para mejorar el proceso de gestión de los ingresos.

Ayudar a los representantes de ventas a vender más con recomendaciones de productos en el editor de partidas de presupuesto

Ayude a sus representantes de ventas a vender más, y haga que la creación de presupuestos sea más eficiente. Utilice el complemento Productos recomendados de Salesforce CPQ con cualquier motor de recomendación para dar a sus representantes de ventas sugerencias sobre productos complementarios relacionados con los productos en sus presupuestos. Un nuevo botón en el editor de partidas de presupuesto lleva a sus representantes de ventas a una página de recomendaciones de productos donde pueden agregar productos recomendados a presupuestos.

Proteger sus datos con Salesforce Shield

Utilice las herramientas de seguridad de Salesforce Shield para cumplir con las normativas sobre el almacenamiento de su información confidencial. Con Cifrado de plataforma Shield y Event Monitoring, puede monitorear el uso y agregar otra capa de protección a datos en periodos de inactividad, mientras conserva funciones críticas de negocio.

Se agregó una validación para garantizar valores exclusivos para el campo Número en partidas de presupuesto

Para garantizar precios correctos y otros datos, una nueva validación garantiza que los valores para el campo Número en partidas de presupuesto es exclusivo. La validación omite las partidas con un valor nulo.

Permisos para activar productos de pedido en organizaciones donde cambio el precio basado en uso

Cuando el parámetro de paquete de CPQ Activar uso basado en precio está activo, al activar un producto de pedido ahora requiere permisos de Lectura en programaciones de consumo, índices de consumo, programaciones de consumo de productos de pedido e índices de consumo de productos de pedido. Anteriormente, estos permisos se requerían únicamente cuando se activaba un producto de pedido relacionado con un producto con una programación de consumo.

La transición de aprobaciones avanzadas y CPQ a licencias de conjunto de permisos está completada

Salesforce CPQ y Aprobaciones avanzadas utilizan licencias de conjuntos de permisos en vez de licencias de paquete gestionado a partir de Winter '21.

CONSULTE TAMBIÉN

Artículo de Knowledge: Nuevos objetos, campos y permisos en Salesforce CPQ y Billing Winter '21 (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Controlar los campos de presupuestos dinámicamente que se muestran en el editor de partidas de presupuesto

Ajuste los campos de presupuesto que se muestran en el editor de partidas de presupuesto de forma dinámica de modo que los representantes de ventas vean únicamente los campos que necesitan. Ahorrará tiempo a los representantes de ventas y evitará información ajena mostrando campos de presupuesto que son relevantes para unidades de negocio, productos o territorios específicos. Cree un campo personalizado para mostrar u ocultar dinámicamente conjuntos de campos de presupuesto, y utilice una lista de selección o fórmula para gestionar los conjuntos de campos.

Dónde: Este cambio se aplica a Salesforce Classic y Lightning Experience en todas las ediciones de Salesforce CPQ.

Por qué: Por ejemplo, el Equipo de ventas A vende productos de suscripción, y el Equipo de ventas B vende productos puntuales. Utilizando el campo personalizado para controlar dinámicamente el conjunto de campos de presupuesto, puede mostrar campos de presupuesto en el editor de partidas de presupuesto ajustado al tipo de producto de cada equipo de ventas. El Equipo de ventas A ve campos relacionados con productos de suscripción, como la fecha de inicio, la fecha de finalización y el plazo de suscripción. El Equipo de ventas B ve los campos de presupuesto relevantes para productos puntuales.

Cómo: Cree un campo personalizado e ingrese un nombre. En el campo de nombre de API, sustituya el nombre rellenado automáticamente por `HeaderFieldSetName`.

Para dar a los usuarios control de los campos que se muestran, establezca el tipo de campo en **lista de selección**. Rellene las opciones con los nombres de API de los conjuntos de campos. Agregue el nuevo campo personalizado a su conjunto de campos y guarde. El conjunto de campos del usuario se muestra en la sección de encabezado del editor de partidas de presupuesto. Asegúrese de agregar el campo personalizado a todos los conjuntos de campos de presupuestos.

Para controlar los campos que se muestran con una fórmula, establezca el tipo de campo en **fórmula**. Cree una fórmula para resolver al nombre de API del conjunto de campos. Utilice el nombre de API para los conjuntos de campos que se vayan a incluir en los campos de presupuesto que desea mostrar, y asegúrese de que devuelve una cadena de texto. Agregue el nuevo campo personalizado a su conjunto de campos y guarde.

CONSULTE TAMBIÉN

Artículo de Knowledge: Mostrar dinámicamente campos de presupuestos de Salesforce CPQ en el Editor de partidas de presupuestos

Artículo de Knowledge: Campos especiales de Salesforce CPQ

IdeaExchange: Conjuntos de campos de presupuestos dinámicos

IdeaExchange: Mostrar campos de presupuestos de forma dinámica en el editor de partidas de presupuestos

Crear pedidos sin oportunidades

Ahora es más fácil crear pedidos CPQ si no necesita oportunidades. Cuando pide un presupuesto CPQ, Salesforce CPQ ya no requiere que el presupuesto tenga una oportunidad principal.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic para Salesforce CPQ+.

Por qué: Anteriormente, Salesforce CPQ le impedía pedir un presupuesto CPQ sin una oportunidad principal. Sin embargo, varios casos de uso de CPQ, como ventas directas, autoservicio y comercio electrónico no requieren oportunidades. Si su implementación de CPQ gestiona uno de estos casos, ya no se le requiere crear oportunidades innecesarias.

Cómo: En los ajustes de paquete de Pedidos de Salesforce CPQ, seleccione **Crear pedidos sin oportunidades**.

Vender productos complementarios en correcciones y evitar correcciones antedatadas al mismo tiempo

Sus representantes de ventas ahora pueden vender productos complementarios y se evita que creen correcciones con fechas de inicio anteriores a las fecha de inicio de correcciones existentes. La restricción de correcciones antedatadas presentada en Spring '20 se actualiza para permitir productos o suscripciones complementarios en presupuestos de corrección. Anteriormente, si un representante de ventas incluía un nuevo o suscripción nuevos, la restricción bloqueaba el guardado de presupuestos de corrección.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en todas las ediciones de Salesforce CPQ.

Cómo: Para acceder a esta actualización a la restricción de corrección antedatada, asegúrese de utilizar la versión Winter '21.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Directrices para corregir fechas de inicio de suscripción (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Conectar CPQ con B2B Commerce con kits de soluciones

Los kits de soluciones entre nubes le ayudan a tratar casos de uso complejos que llevan a la insatisfacción de los clientes. Determine cómo utilizar el Conector de CPQ para integrar B2B Commerce con la facturación de CPQ y otra información para mejorar el proceso de gestión de los ingresos.

EN ESTA SECCIÓN:

Kit de soluciones de sincronización de productos y datos de precios
Establezca una única fuente de verdad para productos y datos de precios en CPQ y B2B Commerce.

Vincular un carrito a un Kit de soluciones de presupuesto
Integre carritos de B2B Commerce con CPQ para permitir que los representantes de ventas finalicen presupuestos y los clientes completen pedidos.

Vincular un carrito a un Kit de soluciones de efectivo
Conecte B2B Commerce con la facturación de CPQ y la información de pedidos para mejorar el proceso de gestión de ingresos.

Kit de soluciones de sincronización de productos y datos de precios

Establezca una única fuente de verdad para productos y datos de precios en CPQ y B2B Commerce.

Quién: Los negocios que desean integrar Salesforce CPQ y B2B Commerce para sincronizar datos sobre productos.

Por qué: Simplifique la implementación obteniendo nuestras recomendaciones para productos, configuraciones y mejores prácticas específicos para resolver este problema.

Cómo: Consulte el kit de soluciones completo en Ayuda de Salesforce o descárguelo como un PDF. Este kit de soluciones es parte de la Guía de Customer 360 Transformar la experiencia del cliente.

Vincular un carrito a un Kit de soluciones de presupuesto

Integre carritos de B2B Commerce con CPQ para permitir que los representantes de ventas finalicen presupuestos y los clientes completen pedidos.

Quién: Los negocios que desean integrar Salesforce CPQ y B2B Commerce para vincular carritos con presupuestos.

Por qué: Simplifique la implementación obteniendo nuestras recomendaciones para productos, configuraciones y mejores prácticas específicos para resolver este problema.

Cómo: Consulte el kit de soluciones completo en Ayuda de Salesforce o descárguelo como un PDF. Este kit de soluciones es parte de la Guía de Customer 360 Transformar la experiencia del cliente.

Vincular un carrito a un Kit de soluciones de efectivo

Conecte B2B Commerce con la facturación de CPQ y la información de pedidos para mejorar el proceso de gestión de ingresos.

Quién: Los negocios que desean integrar Salesforce CPQ y B2B Commerce para vincular datos de carritos con datos de flujo de efectivo.

Por qué: Simplifique la implementación obteniendo nuestras recomendaciones para productos, configuraciones y mejores prácticas específicos para resolver este problema.

Cómo: Consulte el kit de soluciones completo en Ayuda de Salesforce o descárguelo como un PDF. Este kit de soluciones es parte de la Guía de Customer 360 Transformar la experiencia del cliente.

Ayudar a los representantes de ventas a vender más con recomendaciones de productos en el editor de partidas de presupuesto

Ayude a sus representantes de ventas a vender más, y haga que la creación de presupuestos sea más eficiente. Utilice el complemento Productos recomendados de Salesforce CPQ con cualquier motor de recomendación para dar a sus representantes de ventas sugerencias sobre productos complementarios relacionados con los productos en sus presupuestos. Un nuevo botón en el editor de partidas de presupuesto lleva a sus representantes de ventas a una página de recomendaciones de productos donde pueden agregar productos recomendados a presupuestos.

Dónde: Este cambio se aplica a Salesforce Classic y Lightning Experience en todas las ediciones de Salesforce CPQ.

Cómo: En la ficha Complementos en el editor de configuración, seleccione **Complemento de productos recomendados**. Para incorporar el botón **Agregar recomendaciones** en el editor de partidas de presupuesto, active el botón de acción personalizado Agregar recomendaciones.

Para activar completamente la función de recomendaciones de productos, debe proporcionar su propia implementación de la interfaz de complementos. Puede crear su propio motor de recomendaciones o utilizar un servicio externo.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del complemento Productos recomendados (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Acciones personalizadas (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Proteger sus datos con Salesforce Shield

Utilice las herramientas de seguridad de Salesforce Shield para cumplir con las normativas sobre el almacenamiento de su información confidencial. Con Cifrado de plataforma Shield y Event Monitoring, puede monitorear el uso y agregar otra capa de protección a datos en periodos de inactividad, mientras conserva funciones críticas de negocio.

Quién: Este cambio está disponible para clientes que adquirieron Salesforce Shield o Event Monitoring y suscripciones complementarias de Cifrado de plataforma Shield.

Dónde: Este cambio se aplica a Salesforce Classic y Lightning Experience en todas las ediciones de Salesforce CPQ.

Cómo: Para configurar Cifrado de plataforma Shield, genere un secreto de arrendatario y especifique qué campos estándar y personalizados para cifrar. Para utilizar Event Monitoring, utilice la API de REST o SOAP para consultar el objeto EventLogFile, o simplemente descargue el archivo Registro de evento. A continuación, puede ver la información con la herramienta de visualización de su elección.

Se agregó una validación para garantizar valores exclusivos para el campo Número en partidas de presupuesto

Para garantizar precios correctos y otros datos, una nueva validación garantiza que los valores para el campo Número en partidas de presupuesto es exclusivo. La validación omite las partidas con un valor nulo.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en todas las ediciones de Salesforce CPQ.

Por qué: El campo Número (nombre de API `Number__c` en el objeto SBQQ.QuoteLine) determina el orden de las partidas en un presupuesto o un grupo de partidas de presupuesto. El campo puede rellenarse automáticamente o manipularse por código personalizado, automatizaciones u otros medios. Anteriormente, dos o más partidas de presupuesto podían tener el mismo valor Número, dando como resultado precios imprecisos o la transposición de otros datos entre partidas.

Permisos para activar productos de pedido en organizaciones donde cambio el precio basado en uso

Cuando el parámetro de paquete de CPQ Activar uso basado en precio está activo, al activar un producto de pedido ahora requiere permisos de Lectura en programaciones de consumo, índices de consumo, programaciones de consumo de productos de pedido e índices de consumo de productos de pedido. Anteriormente, estos permisos se requerían únicamente cuando se activaba un producto de pedido relacionado con un producto con una programación de consumo.

Dónde: Este cambio se aplica a Salesforce Lightning Experience y Salesforce Classic en Salesforce CPQ.

La transición de aprobaciones avanzadas y CPQ a licencias de conjunto de permisos está completada

Salesforce CPQ y Aprobaciones avanzadas utilizan licencias de conjuntos de permisos en vez de licencias de paquete gestionado a partir de Winter '21.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en todas las ediciones de Salesforce CPQ.

CONSULTE TAMBIÉN

Artículo de Knowledge: Error de Salesforce CPQ "Desde Winter '21, Salesforce CPQ requiere licencias de conjunto de permisos en vez de licencias de paquete gestionado. Haga contacto con su administrador de Salesforce CPQ sobre la actualización".

Artículo de Knowledge: Mejores prácticas para conjuntos de permisos y perfiles de CPQ Winter '21

Salesforce Billing: Gestión del ciclo de vida de los activos, Pedidos sin presupuestos de CPQ, Reportes de transacciones financieras y Alineación para cálculos de facturación cancelados

Los representantes ahora obtienen visibilidad sobre lo que compraron los clientes, empleando tableros que muestran la cantidad, el importe y los ingresos recurrentes mensuales a lo largo del ciclo de vida de un activo. Cree pedidos y productos de pedidos sin pedirlos desde un presupuesto de CPQ. Recopile información sobre acciones financieras y almacénela para crear reportes e integración de ERP. También puede alinear cálculos de facturación cancelados entre Salesforce CPQ y Salesforce Billing.

Nota: Necesita Salesforce CPQ para instalar Salesforce Billing. Algunas suscripciones ofrecen este paquete por un costo adicional. Para los precios, haga contacto con su ejecutivo de cuentas de Salesforce.

EN ESTA SECCIÓN:

Comprender lo que sus clientes compraron utilizando Gestión del ciclo de vida de activos de clientes

Utilice Gestión del ciclo de vida de activos de clientes para proporciona visibilidad de productos que compraron sus clientes, desde la venta inicial hasta la fecha de finalización de una suscripción o servicio. Los representantes de cuentas, ventas y servicio ahora pueden ver la cantidad, el importe y los ingresos recurrentes mensuales (MRR) de un activo en cualquier punto del ciclo de vida de un activo. También pueden ver partidas de factura relacionadas, el origen de un cambio y otra información. Su negocio consolida las compras en un sistema, realizando suscripciones y otros productos complejos más fáciles de gestionar, y mostrando tendencias en un tablero y reportes. Los desarrolladores o integradores automatizan la creación, los cambios y la cancelación de activos gestionados en su ciclo de vida utilizando nuevos objetos y campos que mejoran el objeto Activo.

Crear pedidos y productos de pedidos sin presupuestos de CPQ

Gestione sus pedidos y productos de pedidos en Salesforce y Salesforce Billing sin crear primero un presupuesto de CPQ. Ahora puede crear un pedido y sus productos de pedido por su cuenta o a través de la API y luego pasarlos a Salesforce Billing. Llamamos a este tipo de pedido un pedido autónomo. Son útiles si gestiona sus presupuestos y oportunidades en una plataforma externa pero tiene intención de utilizar Salesforce Billing para la gestión y la facturación de los pedidos.

Recopilar información sobre acciones financieras en objetos de Salesforce Billing

Recopile información sobre acciones financieras y almacénela para crear reportes e integración de ERP. Los registros de transacciones financieras le ayudan a realizar el seguimiento de transacciones financieras en base a acciones tomadas en Salesforce Billing, lo que le permite simplificar su integración de ERP. Las instantáneas de saldos financieros le ayudan a realizar el seguimiento de cambios en los balances a lo largo del tiempo y crear reportes sobre balances históricos o balances desde una fecha determinada. Utilice reportes de Salesforce y Tableau para realizar el seguimiento de información financiera de importancia y solucionar circunstancias de acumulación en el tiempo o deudas incobrables en todos los registros afectados por una acción financiera.

Alinear cálculos de cancelación y corrección basados en periodos de facturación

Facilitamos alinear cálculos de facturación cancelados entre Salesforce CPQ y Salesforce Billing.

Demostrar las funciones de pagos de Salesforce Billing con adaptadores de pasarela de prueba

Ahora es más fácil probar funciones de pagos de Salesforce Billing y demostrarlas con socios y posibles clientes. Puede proporcionar demostraciones de pagos con un adaptador de pasarela de pago de prueba que no requiere que haya una conexión con una pasarela de pago establecida.

Capturar pagos autorizados externamente en Salesforce Billing

Capture autorizaciones de pagos procesados externamente y gestiónelas en Salesforce Billing.

Lógica de creación de periodos de facturación actualizada

Solucionamos un problema donde Salesforce Billing calculaba los periodos de facturación de manera incorrecta. Anteriormente, Salesforce Billing creaba periodos de facturación tras un periodo donde el mes final no contenía el día del mes de facturación del producto de pedido. Los periodos de facturación de compensación provocaban saldos de partidas inesperados para los clientes.

CONSULTE TAMBIÉN

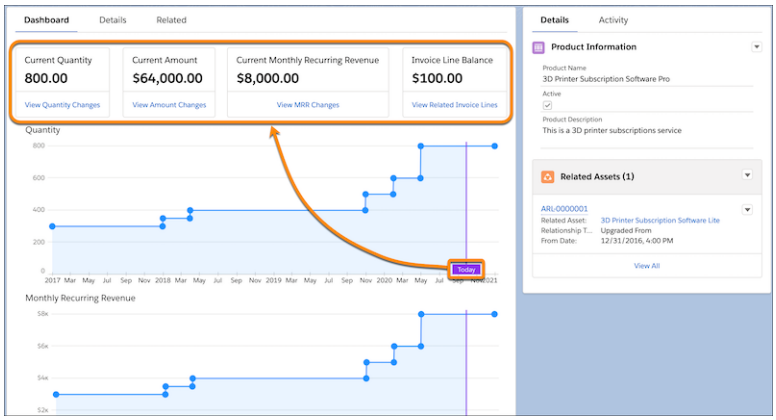
Artículo de Knowledge: Nuevos objetos, campos y permisos en Salesforce CPQ y Billing Winter '21 (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Comprender lo que sus clientes compraron utilizando Gestión del ciclo de vida de activos de clientes

Utilice Gestión del ciclo de vida de activos de clientes para proporciona visibilidad de productos que compraron sus clientes, desde la venta inicial hasta la fecha de finalización de una suscripción o servicio. Los representantes de cuentas, ventas y servicio ahora pueden ver la cantidad, el importe y los ingresos recurrentes mensuales (MRR) de un activo en cualquier punto del ciclo de vida de un activo. También pueden ver partidas de factura relacionadas, el origen de un cambio y otra información. Su negocio consolida las compras en un sistema, realizando suscripciones y otros productos complejos más fáciles de gestionar, y mostrando tendencias en un tablero y reportes. Los desarrolladores o integradores automatizan la creación, los cambios y la cancelación de activos gestionados en su ciclo de vida utilizando nuevos objetos y campos que mejoran el objeto Activo.

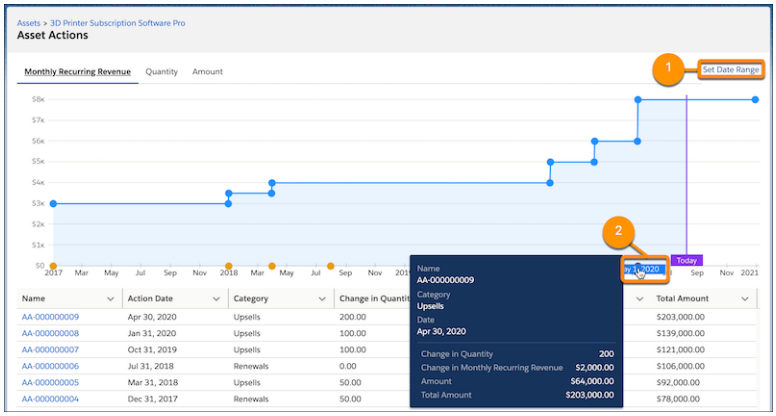
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Professional Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition con Salesforce Billing.

Por qué: El tablero resume los activos de un cliente a fecha de hoy, independientemente de que los activos sean físicos, suscripciones o productos basados en uso, o bien servicios profesionales o postventa. Incluye tarjetas de resumen para cantidad, importe e ingresos recurrentes mensuales, además del balance de la partida de factura. Los gráficos muestran los cambios en la cantidad y MRR a lo largo del ciclo de vida del activo.



Un proceso en segundo plano que actualiza el tablero y las páginas relacionadas se ejecuta cada noche a la 1:00 AM en la zona horaria del servidor de su organización.

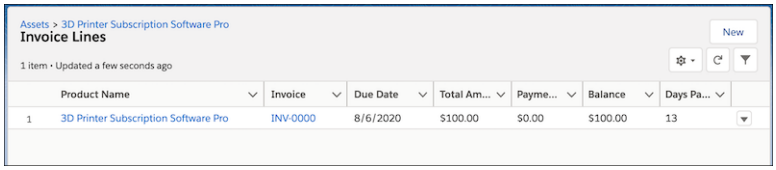
Empleando los vínculos del tablero **Ver cambios**, los representantes pueden ver gráficos y una lista relacionada mostrando los detalles de los cambios de principio a fin del ciclo de vida del activo. Los representantes pueden establecer el intervalo de fechas que desean ver (1) y, en un gráfico, pasar el ratón sobre un punto de color azul o naranja para ver más detalles (2). Con esta visibilidad a lo largo del tiempo, los representantes pueden realizar un seguimiento de las tendencias: ¿Está renovando un cliente? ¿Está agregando licencias a medida que crece?



Un desarrollador o integrador puede incluir lo siguiente:

- Los orígenes de una acción de activo: un producto de pedido o una partida de orden de trabajo, o una referencia externa. Para verlos, haga clic en el nombre de la acción del activo y luego la ficha Relacionado.
- Una categoría de negocio para cada cambio, como la venta inicial o las renovaciones. Los representantes pueden incluir estas categorías en reportes para comprender dónde se están elevando o cayendo los ingresos.

Ver partidas de factura relacionadas abre la lista relacionada de partidas de factura.



Cómo: Active el permiso **Permitir acceso a las API de gestión del ciclo de vida de activos** para desarrolladores y administradores de Salesforce.

En primer lugar, su desarrollador integra Gestión del ciclo de vida de activos de clientes con ventas y otros canales, desde el comercio electrónico de Salesforce o externo, la creación de presupuestos, la gestión de los pedidos u otras aplicaciones. Pueden utilizar la API de REST de Connect para automatizar la creación, los cambios y la cancelación de activos con gestión del ciclo de vida. Para obtener detalles, consulte Gestión de ciclo de vida de activos de cliente en Recursos nuevos y modificados de la API de REST de Connect.

Luego, en Configuración, agrega dos componentes del Generador de aplicaciones Lightning a la página Activo: una para el tablero y una para cada gráfico. Configure nuevos objetos y campos con gestión del ciclo de vida para apoyar sus procesos de negocio y dé acceso a los representantes de ventas a los activos con gestión del ciclo de vida empleando seguridad a nivel de campos.

Crear pedidos y productos de pedidos sin presupuestos de CPQ

Gestione sus pedidos y productos de pedidos en Salesforce y Salesforce Billing sin crear primero un presupuesto de CPQ. Ahora puede crear un pedido y sus productos de pedido por su cuenta o a través de la API y luego pasarlos a Salesforce Billing. Llamamos a este tipo de pedido un pedido autónomo. Son útiles si gestiona sus presupuestos y oportunidades en una plataforma externa pero tiene intención de utilizar Salesforce Billing para la gestión y la facturación de los pedidos.

Dónde: Este cambio se aplica a Salesforce Lightning Experience y Salesforce Classic en Salesforce Billing.

Cómo: Los pedidos y los productos de pedidos creados en Salesforce CPQ tienen varios valores de campos heredados de productos principales y partidas de presupuesto. Cuando crea un pedido sin CPQ, debe proporcionar estos valores por su cuenta o a través de la API. Presentamos validaciones que garantizan que sus pedidos autónomos y productos de pedidos estén listos para facturar y otras

funciones de Salesforce Billing. Actívelas dirigiéndose a la configuración del paquete Salesforce Billing y seleccionando el parámetro Activar validaciones de pedidos de facturación.

Importante: Seguirá necesitando el paquete Salesforce CPQ instalado para crear pedidos autónomos y productos de pedidos. Aunque no utilizará ninguna función u objeto de Salesforce CPQ, Salesforce Billing seguirá realizando validaciones internas con el paquete de CPQ para diversas funciones y flujos de trabajo.

Recopilar información sobre acciones financieras en objetos de Salesforce Billing

Recopile información sobre acciones financieras y almacénela para crear reportes e integración de ERP. Los registros de transacciones financieras le ayudan a realizar el seguimiento de transacciones financieras en base a acciones tomadas en Salesforce Billing, lo que le permite simplificar su integración de ERP. Las instantáneas de saldos financieros le ayudan a realizar el seguimiento de cambios en los balances a lo largo del tiempo y crear reportes sobre balances históricos o balances desde una fecha determinada. Utilice reportes de Salesforce y Tableau para realizar el seguimiento de información financiera de importancia y solucionar circunstancias de acumulación en el tiempo o deudas incobrables en todos los registros afectados por una acción financiera.

Dónde: Este cambio se aplica a Salesforce Lightning Experience y Salesforce Classic en Salesforce Billing.

Cómo: Cree una transacción financiera y rellénela con información sobre el estado de un registro tras una acción financiera en Salesforce Billing. Por ejemplo, podría crear una transacción financiera cuando registra una factura con un cliente, y luego crear otra transacción cuando el cliente paga una factura. Cada transacción registra los datos financieros para el registro de la factura y el pago de la factura de forma separada.

Cuando guarda una transacción financiera relacionada con una factura, pago, reembolso, nota de crédito o nota de débito, Salesforce Billing crea una instantánea de balance de finanzas. La instantánea representa los balances de una factura, pago, reembolso, nota de crédito o nota de débito a lo largo del tiempo tras una acción financiera. Puede revisar sus instantáneas de balances financieros para realizar el seguimiento de los cambios en los balances de sus facturas a lo largo del tiempo.

Recomendamos ejecutar reportes para ver grupos de instantáneas de balances financieros filtrados por valores como el Id. de registro, la entidad legal y la cuenta. Este proceso le permite realizar el seguimiento de los cambios realizados en entidades financieras clave a lo largo de su ciclo de vida.

Nota: Las transacciones financieras y las instantáneas de balances financieros son objetos de Salesforce. No obstante, solo están disponibles para usuarios de Salesforce Billing.

Alinear cálculos de cancelación y corrección basados en periodos de facturación

Facilitamos alinear cálculos de facturación cancelados entre Salesforce CPQ y Salesforce Billing.

Dónde: Este cambio se aplica a Salesforce Lightning Experience y Salesforce Classic en Salesforce Billing.

Por qué: Salesforce CPQ y Salesforce Billing utilizan fórmulas diferentes para calcular los periodos de prorrateo. Dependiendo de los campos de facturación de su producto de pedido, Salesforce Billing podría dividir el plazo general de su producto de pedido en más o menos periodos de prorrateo de los que se utilizaron en CPQ. Si cancela un producto de pedido cuando CPQ y Billing tienen diferentes números de periodos de prorrateo, el importe cancelado en Salesforce Billing podría no ser el mismo que el importe cancelado en Salesforce CPQ.

Agregamos Día del mes de prorrateo (mensualmente + diariamente de calendario) al parámetro del paquete Precisión de prorrateo de suscripción. También agregamos un campo Día del mes de prorrateo al presupuesto. Mientras Día del mes de prorrateo (mensualmente + diariamente de calendario) esté activo, Salesforce CPQ calcula los periodos de prorrateo en base al día del mes de prorrateo del presupuesto. Si el día del mes de prorrateo de su presupuesto coincide con el día del mes de facturación en los pedidos resultantes, CPQ y Billing utilizarán los mismo periodos de prorrateo para su producto de pedido.

Cómo: Si desea alinear sus periodos de prorrateo de CPQ y Billing de modo que sus importes de cancelación sean siempre los mismos, seleccione Día del mes de prorrateo (mensualmente + diariamente de calendario). A continuación, vaya a su presupuesto y establezca

su campo Día del mes de prorrateo al mismo valor que el día del mes de facturación que tiene intención de utilizar para los pedidos del presupuesto.

Demostrar las funciones de pagos de Salesforce Billing con adaptadores de pasarela de prueba

Ahora es más fácil probar funciones de pagos de Salesforce Billing y demostrarlas con socios y posibles clientes. Puede proporcionar demostraciones de pagos con un adaptador de pasarela de pago de prueba que no requiere que haya una conexión con una pasarela de pago establecida.

Dónde: Este cambio se aplica a Salesforce Lightning Experience y Salesforce Classic en Salesforce Billing.

Por qué: Anteriormente, demostrar o probar funciones de pagos de Salesforce Billing requería una conexión a una pasarela de pago. Pero a veces las conexiones de pasarela fallaban a veces si no tenía acceso a un adaptador de pasarela de pago implementado completamente o si la demostración formaba parte de una organización de sandbox. Ahora puede configurar un adaptador de pasarela de pago que pase la información de pagos a una pasarela de pago de muestra construida únicamente para demostraciones y pruebas.

La pasarela de prueba envía una respuesta de fallo, operación correcta o indeterminada en base a valores de entrada predefinidos, de modo que puede demostrar rápidamente los procesos de respuesta de su integración. Puede probar rápidamente sus integraciones o proporcionar demostraciones para clientes sin establecer conexiones.

Cómo: Proporcionamos el código del adaptador de la pasarela de pago de prueba como un proyecto de código abierto y un paquete no gestionado. Podrá encontrar más información y una presentación para configurarlo en nuestra Documentación de referencia del adaptador ficticio.

Capturar pagos autorizados externamente en Salesforce Billing

Capture autorizaciones de pagos procesados externamente y gestiónelas en Salesforce Billing.

Dónde: Este cambio se aplica a Salesforce Lightning Experience y Salesforce Classic en Salesforce Billing.

Por qué: Anteriormente, la API de Salesforce Billing no admitía capturar autorizaciones de pagos procedentes de sistemas externos. Ahora puede registrar una autorización de pago realizada en un sistema externo y capturarla en Salesforce Billing. Luego puede utilizar Salesforce Billing para capturar el pago más tarde y gestionar el ciclo de ventas del pago.

Cómo: En primer lugar, sincronice su autorización externa con el objeto Autorización de pago en Salesforce Billing. Luego puede utilizar la API CaptureTransaction, que acepta un registro de autorización de pago y el importe de un pago para capturar como sus parámetros de entrada. Tras una transacción realizada correctamente, Salesforce Billing crea un registro de pago registrado. El registro de pago tiene una relación con el registro de autorización de pago. La API CaptureTransaction también envía una respuesta de vuelta con un mensaje de operación correcta.

Si la transacción falla, la API CaptureTransaction envía de vuelta una respuesta con un mensaje de error.

Lógica de creación de periodos de facturación actualizada

Solucionamos un problema donde Salesforce Billing calculaba los periodos de facturación de manera incorrecta. Anteriormente, Salesforce Billing creaba periodos de facturación tras un periodo donde el mes final no contenía el día del mes de facturación del producto de pedido. Los periodos de facturación de compensación provocaban saldos de partidas inesperados para los clientes.

Dónde: Este cambio se aplica a Salesforce Lightning Experience y Salesforce Classic en Salesforce Billing.

Por qué: A veces, un periodo de facturación cae en un mes que no contiene el número exacto en los campos Día del mes de facturación o Sustituir día del mes de facturación. En estos casos, Salesforce Billing coloca incorrectamente la fecha de finalización del producto de pedido en el día final del mes. Pero esta configuración impide que el siguiente periodo de facturación tenga una fecha de inicio que sea o esté más cerca del día del mes de facturación.

Por ejemplo, si tiene un producto de pedido mensual que se realiza desde el 25/01/20 al 24/06/20 con un Día del mes de facturación establecido en 31. Observemos las primeras cinco partidas de factura que genera ese producto de pedido.

Antes de la corrección

- Periodo 1: Del 25/01/20 al 30/01/20
  - Este periodo parcial permite que el siguiente periodo comience en el día del mes de facturación como se espera.
- Periodo 2: Del 31/01 al 29/02
  - Salesforce Billing establece la fecha de finalización en el 29/02 porque febrero no tiene 31 días. Pero esta configuración provoca que el siguiente periodo comience el 01/03, en vez del 29/02 como se espera.
- Periodo 3: Del 01/03 al 30/03
- Periodo 4: Del 31/03 al 30/04
  - Salesforce Billing establece la fecha de finalización en el 30/04 porque abril no tiene 31 días. Pero esta configuración provoca que el siguiente periodo comience el 01/05, en vez del 30/04 como se espera.
- Periodo 5: Del 01/05 al 30/05

En Salesforce Billing Winter '21 y versiones posteriores, el segundo y cuarto periodos de facturación finalizan un día antes del último día del mes. Esta configuración permite que el tercer y quinto periodos comiencen en el día más cercano del mes al día del mes de facturación como se espera.

Tras la corrección

- Periodo 1: Del 25/01/20 al 30/01/20
- Periodo 2: Del 31/01/2020 al 28/02/2020
- Periodo 3: Del 29/02/2020 al 30/03/2020
  - El 29 es el día más cercano en febrero a su día del mes de facturación
- Periodo 4: Del 31/03/2020 al 29/04/2020
- Periodo 5: Del 30/04/2020 al 30/05/2020
  - El 30 es el día más cercano en abril a su día del mes de facturación

Otros cambios en Sales Cloud

Conozca detalles sobre otros cambios que realizamos para mejorar la capacidad de uso.

EN ESTA SECCIÓN:

Revisar el parámetro de seguimiento de email a nivel de organización para Salesforce Inbox (Actualización)
Esta actualización corrige una incoherencia cuando el seguimiento de email de Salesforce Inbox está desactivado, pero las funciones de seguimiento aún están disponibles para los usuarios y aún se recopila información de seguimiento.

Revisar el parámetro de seguimiento de email a nivel de organización para Salesforce Inbox (Actualización)

Esta actualización corrige una incoherencia cuando el seguimiento de email de Salesforce Inbox está desactivado, pero las funciones de seguimiento aún están disponibles para los usuarios y aún se recopila información de seguimiento.

Dónde: Este cambio se aplica a la versión de Salesforce Inbox y está disponible por un costo adicional en las versiones Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition y sin costo en Essentials Edition.

Cuándo: Salesforce aplicará esta actualización en Winter '21 Parche 14. Para obtener la fecha de actualización de versión más importante, vaya a Estado de confianza, busque su instancia y haga clic en la ficha de mantenimiento.

Por qué: Con esta actualización, el parámetro Seguimiento de email en la página Asistente de configuración de Inbox refleja correctamente si la función está activada o no. Cuando se desactiva, las funciones de seguimiento de email no están disponibles para usuarios de Inbox y Salesforce no recopila ninguna información sobre la implicación de un destinatario con un email.

Cómo: Si el parámetro Seguimiento de email está activado, no hay cambios en su organización. Los representantes podrán seguir utilizando funciones de seguimiento en Inbox. Si el parámetro está desactivado o selecciona establecerlo como desactivado, esta actualización desactiva las funciones de seguimiento. La información de seguimiento deja de recopilarse.

CONSULTE TAMBIÉN

Actualizaciones de versión

Industrias: Gestión de documentos, Pronósticos, Optimización de servicio público y mucho más

Nuestras soluciones específicas de la industria trabajan aún más en Winter '21 para acercarla más a sus clientes. Health Cloud le aporta gestión de documentos simplificada para admisión de pacientes, junto con nuevas funciones de pronósticos de ventas y gestión de inventario. Financial Services Cloud presenta una nueva plantilla de portal de comunidad, colaboración de datos de cumplimiento y acumulaciones de registros mejoradas. Consumer Goods Cloud le ayuda a planificar visitas de establecimientos y mantener los estantes abastecidos, y Manufacturing Cloud le proporciona mayor control sobre descuentos y pronósticos de cuentas. Nuestro nuevo motor de procesamiento de datos trabaja en segundo plano para ayudarle a aprovechar sus datos de Salesforce para una mayor repercusión de negocio. Además de todo eso, conozca la nueva incorporación a nuestra oferta de soluciones específicas de la industria: Fundación Public Sector, con compatibilidad avanzada para usuarios y proveedores de servicio gubernamental.

EN ESTA SECCIÓN:

Health Cloud: Gestión de inventario y automatización de documentos inteligente

Las admisión de pacientes puede ser un punto importante para la entrega de cuidados sanitarios eficientes. Nuestras nuevas funciones de gestión de referencias y documentos facilitan aún más la tarea de hacer coincidir los pacientes con los programas y los servicios que necesitan. Intelligent Sales también subió de nivel para ayudar sus representantes de ventas a realizar un trabajo innovador en el campo con gestión de inventario en la aplicación móvil y la serialización de productos.

Financial Services Cloud: Nueva plantilla de portal de comunidad, Colaboración de datos de cumplimiento, Acumulaciones de registro mejoradas y Más nuevas cosas geniales

Enriquezca la experiencia del cliente con el nuevo portal de Financial Services. Utilice Colaboración de datos de cumplimiento para mejorar su cumplimiento con leyes de privacidad y políticas de la compañía. Proporcione a los usuarios una vista consolidada de todos los casos domésticos acumulando registros de casos a nivel doméstico. Acelere acumulaciones de registro por lotes con el nuevo parámetro personalizado Configuración de acumulación de registros.

Public Sector Solutions: Gestión de licencias y permisos realizada de forma más sencilla, más rápida y transparente (Disponible de forma general)

Public Sector Solutions, creada en la plataforma Salesforce, aporta las ventajas de la transformación digital a gobiernos y agencias públicas. Ahora puede crear procesos más sencillos, más rápidos y más transparentes que deleitan tanto sus miembros como empleados.

Consumer Goods Cloud: Entrega en establecimiento directa, Recomendaciones de visitas, entre otras

Asegúrese de que los representantes de ventas visitan los establecimientos correctos en el momento adecuado con visitas recomendadas de Einstein. Utilice tareas de entrega para mantener sus productos en stock en los establecimientos. Ayude a sus gerentes de ventas y representantes de ventas a mantenerse ágiles con los objetos de Consumer Goods ahora disponibles en dispositivos móviles.

Manufacturing Cloud: Devoluciones (Piloto) y Pronósticos de cuenta mejorados

Ejecute programa de devolución basados en ingresos y volumen con Gestión de devoluciones Gestione programas de devolución y calcula pagos por contexto trabajando con sus datos de Salesforce incluyendo pedidos y productos. Ejecute cálculos de devoluciones de forma flexible, cree confianza entre socios y analice información de pago al final del plazo o en cualquier momento. Defina periodo de renovación de acuerdo de ventas. Seleccione acuerdos de venta para pronósticos de cuenta. Utilice programaciones de producto y probabilidad de oportunidades para calcular el valor de mediciones de oportunidad en pronósticos de cuenta.

Gestión por lotes: Procesamiento de grandes volúmenes de datos con algunos clics (Piloto)

Procese millones de registros en su organización de Salesforce utilizando Gestión por lotes. Realice un seguimiento la situación y el estado de trabajos por lotes utilizando Monitorear servicios de flujo de trabajo.

Motor de procesamiento de datos: Transformar datos en su organización de una forma completamente nueva (Piloto)

Extraiga datos de objetos estándar y objetos personalizados en su organización de Salesforce y transfórmelos basándose en sus requisitos de negocio. A continuación actualice o cree registros con los datos transformados.

Gestión de respuesta ante emergencias para Public Health

Gestión de respuesta ante emergencias para Public Health tiene nuevos requisitos de compatibilidad para sus organizaciones de Salesforce antes de que puedan procesar la actualización de envío para la versión Winter '21.

Health Cloud: Gestión de inventario y automatización de documentos inteligente

Las admisión de pacientes puede ser un punto importante para la entrega de cuidados sanitarios eficientes. Nuestras nuevas funciones de gestión de referencias y documentos facilitan aún más la tarea de hacer coincidir los pacientes con los programas y los servicios que necesitan. Intelligent Sales también subió de nivel para ayudar sus representantes de ventas a realizar un trabajo innovador en el campo con gestión de inventario en la aplicación móvil y la serialización de productos.

EN ESTA SECCIÓN:

Requisitos previos de actualización de Winter '21

Health Cloud tiene nuevos requisitos de compatibilidad para sus organizaciones de Salesforce antes de que puedan procesar la actualización de envío para la versión Winter '21. Para que cualquier actualización futura se realice con éxito, debe activar detalles de privacidad y protección de datos para sus registros.

Automatización de documentos inteligente: Simplificar la admisión para asistencia y servicios al paciente

Reduzca el tiempo que se tarda en mover un paciente a los cuidados que necesita. Vaya directamente de recibir un documento a crear un registro de paciente o inscribir el paciente en un programa, todo en una sola interfaz fácil de utilizar.

Intelligent Sales: Gestión de inventario de campo en móvil, Serialización de productos y mucho más

Intelligent Sales es aún mejor ahora con compatibilidad agregada para serialización de productos y gestión de inventario de campo en su teléfono. Sus representantes pueden ahora gestionar su inventario durante sus desplazamientos utilizando la aplicación móvil Intelligent Sales. También pueden realizar un seguimiento de productos en visitas y solicitudes de transferencia utilizando números de serie.

Personalizar aplicaciones Healthcare para casos de uso con mejoras de Einstein Analytics para Healthcare

La aplicación Einstein Analytics for Healthcare es ahora personalizable por caso de uso. Solo puede instalar los tableros para los datos que utiliza en su organización y nada adicional.

Health Cloud tiene objetos nuevos y cambiados

Acceda a más datos a través de estos objetos de Health Cloud nuevos y cambiados

Health Cloud tiene nuevos componentes de Generador de aplicaciones

Cree o personalice sus páginas de Health Cloud con estos nuevos componentes en el Generador de aplicaciones Lightning.

Requisitos previos de actualización de Winter '21

Health Cloud tiene nuevos requisitos de compatibilidad para sus organizaciones de Salesforce antes de que puedan procesar la actualización de envío para la versión Winter '21. Para que cualquier actualización futura se realice con éxito, debe activar detalles de privacidad y protección de datos para sus registros.

Cómo:

1. Desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese `Privacidad y protección de datos`, y luego seleccione **Privacidad y protección de datos**.
2. Haga clic en **Modificar**, seleccione **Hacer que los detalles de protección de los datos estén disponibles en registros** y luego haga clic en **Guardar**.

Automatización de documentos inteligente: Simplificar la admisión para asistencia y servicios al paciente

Reduzca el tiempo que se tarda en mover un paciente a los cuidados que necesita. Vaya directamente de recibir un documento a crear un registro de paciente o inscribir el paciente en un programa, todo en una sola interfaz fácil de utilizar.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Health Cloud está activada.

Quién: Para utilizar esta función, debe tener la licencia Health Cloud aprovisionada en su organización.

- Todos los usuarios necesitan las licencias de conjunto de permisos Health Cloud y Health Cloud Platform.
- El coordinador de admisión necesita los permisos Ver parámetros y configuración, Lista de selección de documentos y Fundación Health Cloud.
- Los usuarios necesitan acceso completo a los objetos Elemento de lista de selección de documento, Documento recibido y Resultado de exploración de documento OCR.

Por qué: Creando en la plataforma de Salesforce, la automatización de documentos inteligente admite tiempos de comercialización más rápidos con un conjunto de funciones robusto. La inteligencia artificial con tecnología de Einstein le permite desarrollar sus propios algoritmos de puntuaje exclusivos y utilizar tecnología OCR. Puede combinar ofertas desde nuestro ecosistema de socio, como comprobación de aptitud o integración. También existe un nuevo tipo de reporte estándar que puede utilizar para realizar un seguimiento del progreso de sus documentos.

EN ESTA SECCIÓN:

Procesar mejor documentos de admisión

Le guste o no, existe mucho papeleo implicado en la preparación de un paciente para un programa de cuidados. No podemos reducir el número de documentos que debe procesar, pero facilitamos más el trabajo con ellos en un solo lugar; no más malabarismos con faxes, mensajes de email y papeles.

Obtener ayuda con referencias

Health Cloud ofrece un espacio de trabajo consolidado para todas sus fuentes de referencia. Obtenga una mayor satisfacción de proveedores y pacientes acelerando los tiempos de respuesta para el procesamiento de referencias, aumentando índices de conversión y reduciendo errores.

Cifrar datos en documentos de admisión

Para más seguridad y cumplimiento, considere utilizar Cifrado de plataforma para proteger datos extraídos de documentos entrantes como parte del proceso de admisión de cuidados sanitarios.

Procesar mejor documentos de admisión

Le guste o no, existe mucho papeleo implicado en la preparación de un paciente para un programa de cuidados. No podemos reducir el número de documentos que debe procesar, pero facilitamos más el trabajo con ellos en un solo lugar; no más malabarismos con faxes, mensajes de email y papeles.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Health Cloud está activada.

Quién: Para utilizar esta función, debe tener la licencia Health Cloud aprovisionada en su organización.

Por qué: Cuando un coordinador de admisión incorpora un paciente a un servicio sanitario doméstico o un gestor de casos inscribe un paciente en un programa, el enrutamiento de los documentos y faxes necesarios a través de un sistema externo puede dar como resultado una experiencia inconexa. Todos esos pasos manuales pueden aumentar la posibilidad de errores y retrasos. Ahora toda esa información está integrada en listas de selección de documentos preconfiguradas de modo que los trabajadores puedan ponerla en marcha para pacientes de forma eficiente y precisa.

Obtener ayuda con referencias

Health Cloud ofrece un espacio de trabajo consolidado para todas sus fuentes de referencia. Obtenga una mayor satisfacción de proveedores y pacientes acelerando los tiempos de respuesta para el procesamiento de referencias, aumentando índices de conversión y reduciendo errores.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Health Cloud está activada.

Quién: Para utilizar esta función, debe tener la licencia Health Cloud aprovisionada en su organización. Los usuarios necesitan las licencias de conjunto de permisos de Health Cloud y de plataforma Health Cloud.

Por qué: El enrutamiento más sencillo de faxes y documentos digitales le permite agregar datos y crear más valor en sus relaciones de proveedor de referencia.

Cifrar datos en documentos de admisión

Para más seguridad y cumplimiento, considere utilizar Cifrado de plataforma para proteger datos extraídos de documentos entrantes como parte del proceso de admisión de cuidados sanitarios.

Quién: Los administradores con las licencias de conjunto de permisos de Health Cloud Platform y Cifrado de plataforma Shield pueden cifrar campos en campos de Health Cloud.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Health Cloud está activada.

Por qué:

El objeto Resultado de exploración de documentos OCR contiene información del paciente,como diagnósticos o prescripciones, extraída de documentos utilizados en el proceso de admisión del paciente. El campo `ExtractedValues` en este objeto es cifrable.

El campo tiene el tipo `StringPlusClob` con una longitud máxima de 131072.

CONSULTE TAMBIÉN

https://help.salesforce.com/articleView?id=admin_salesforce_shield.htm

Intelligent Sales: Gestión de inventario de campo en móvil, Serialización de productos y mucho más

Intelligent Sales es aún mejor ahora con compatibilidad agregada para serialización de productos y gestión de inventario de campo en su teléfono. Sus representantes pueden ahora gestionar su inventario durante sus desplazamientos utilizando la aplicación móvil Intelligent Sales. También pueden realizar un seguimiento de productos en visitas y solicitudes de transferencia utilizando números de serie.

EN ESTA SECCIÓN:

Gestionar su inventario durante sus desplazamientos

Los representantes pueden ahora gestionar su inventario de campo utilizando la aplicación móvil Intelligent Sales en vez de cargar con un portátil. Además de programaciones de visitas, los representantes tienen acceso a creación de visitas, solicitudes de transferencia y proyecciones de carencias de productos, todo desde la comodidad de sus teléfonos.

Realizar seguimiento de productos utilizando números de serie

Sus representantes son responsables de los productos que gestionan. Si sus productos están serializados, los representantes pueden ahora utilizar esos números de serie en transferencias de productos y autorizaciones de pedidos.

Realizar seguimiento de números de serie en pedidos autorizados en una visita

Actualizamos el flujo Autorización de pedido para su compatibilidad con productos serializados. Un lector de códigos de barras se incorpora al flujo para facilitar más a sus representantes la tarea de registrar números de serie de pedidos autorizados en una visita.

Estar al tanto de solicitudes de transferencia con Notificaciones de publicaciones de Chatter

Las solicitudes de transferencia tienen menos posibilidades de no ser vistas ahora, con notificaciones de Chatter automatizadas que se publican cuando se eleva o se actualiza una solicitud. Cuando un representante eleva una solicitud de transferencia, el representante que recibe la solicitud obtiene una publicación de Chatter notificándole acerca de la solicitud y sus detalles. Del mismo modo, cuando un representante actualiza una solicitud como aceptada, rechazada o recibida, el otro representante obtiene una publicación de Chatter notificándole con los detalles.

Otros cambios en Intelligent Sales

Realizamos algunos cambios más en Intelligent Sales que mejoran la capacidad de uso.

Gestionar su inventario durante sus desplazamientos

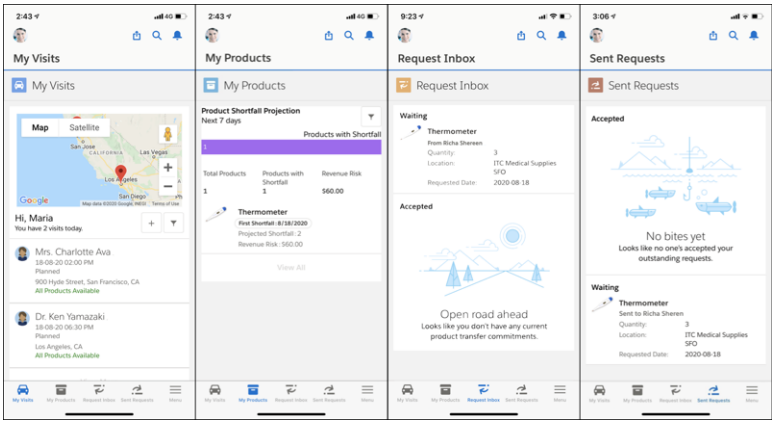
Los representantes pueden ahora gestionar su inventario de campo utilizando la aplicación móvil Intelligent Sales en vez de cargar con un portátil. Además de programaciones de visitas, los representantes tienen acceso a creación de visitas, solicitudes de transferencia y proyecciones de carencias de productos, todo desde la comodidad de sus teléfonos.

Dónde: Estos cambios se aplican en Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Health Cloud está activada.

Quién: Para utilizar Ventas inteligentes para Health Cloud, su organización y sus usuarios de Salesforce deben tener las licencias Health Cloud y Complemento de Health Cloud.

Por qué: Tenemos cuatro páginas en la aplicación móvil que ayudan los representantes a gestionar su inventario de forma eficiente.

- Mis visitas: Consulte el estado de carencias y citas de visitas para el periodo de tiempo seleccionado. Programe visitas durante sus desplazamientos.
- Mis productos: Obtenga información detallada acerca de proyecciones de carencias basadas en visitas y el riesgo de ingresos asociado. Solicite transferencias de productos según sea necesario.
- Bandeja de entrada de solicitudes: Vea y actúe en las solicitudes de transferencia recibidas.
- Solicitudes enviadas: Vea el estado de solicitudes de transferencia enviadas y marque productos como recibidos una vez completada una solicitud de transferencia.



Cómo: Active las preferencias de organización Ventas inteligentes y Gestión de inventario de visita.

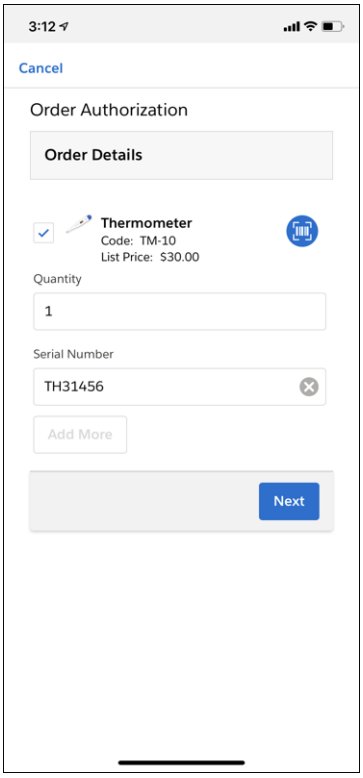
Realizar seguimiento de productos utilizando números de serie

Sus representantes son responsables de los productos que gestionan. Si sus productos están serializados, los representantes pueden ahora utilizar esos números de serie en transferencias de productos y autorizaciones de pedidos.

Dónde: Estos cambios se aplican en Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Health Cloud está activada.

Quién: Para utilizar Ventas inteligentes para Health Cloud, su organización y sus usuarios de Salesforce deben tener las licencias Health Cloud y Complemento de Health Cloud.

Por qué: La asociación de números de serie con productos le ayuda a realizar un seguimiento de movimientos de productos en transferencias y visitas quirúrgicas. Un lector de códigos de barras en la aplicación móvil permite a sus representantes escanear productos. Agregue números de serie a productos utilizando la aplicación de escritorio, y luego sus representantes pueden utilizar esos números de serie en visitas y transferencias en la aplicación móvil.



Cómo: Active las preferencias de organización Ventas inteligentes y Gestión de inventario de visita.

Nota:

- Para utilizar el lector de códigos de barras, el dispositivo móvil utilizado debe tener una cámara. La aplicación de escritorio no es compatible con el lector de códigos de barras.
- En la lectura de códigos de barras, la aplicación Android utiliza la biblioteca Paso de cebra. La aplicación iOS utiliza bibliotecas integradas de Apple, excepto para AVMetadataObjectTypeFace. Para obtener detalles, consulte AVMetadataObjectType.

Realizar seguimiento de números de serie en pedidos autorizados en una visita

Actualizamos el flujo Autorización de pedido para su compatibilidad con productos serializados. Un lector de códigos de barras se incorpora al flujo para facilitar más a sus representantes la tarea de registrar números de serie de pedidos autorizados en una visita.

Dónde: Estos cambios se aplican en Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Health Cloud está activada.

Quién: Para utilizar Ventas inteligentes para Health Cloud, su organización y sus usuarios de Salesforce deben tener las licencias Health Cloud y Complemento de Health Cloud.

Cómo: Agregue el flujo Autorización de pedido a la plantilla del plan de acción que configura para visitas.

Estar al tanto de solicitudes de transferencia con Notificaciones de publicaciones de Chatter

Las solicitudes de transferencia tienen menos posibilidades de no ser vistas ahora, con notificaciones de Chatter automatizadas que se publican cuando se eleva o se actualiza una solicitud. Cuando un representante eleva una solicitud de transferencia, el representante que recibe la solicitud obtiene una publicación de Chatter notificándole acerca de la solicitud y sus detalles. Del mismo modo, cuando un representante actualiza una solicitud como aceptada, rechazada o recibida, el otro representante obtiene una publicación de Chatter notificándole con los detalles.

Dónde: Estos cambios se aplican en Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Health Cloud está activada.

Quién: Para utilizar Ventas inteligentes para Health Cloud, su organización y sus usuarios de Salesforce deben tener las licencias Health Cloud y Complemento de Health Cloud.

Cómo: Active las preferencias de organización Ventas inteligentes y Gestión de inventario de visita.

Otros cambios en Intelligent Sales

Realizamos algunos cambios más en Intelligent Sales que mejoran la capacidad de uso.

- Programación de visitas cambia de nombre a Mis visitas en la aplicación móvil.
- Cuatro accesos directos globales en la parte inferior de la pantalla en la aplicación móvil le llevan a las páginas Mis visitas, Mis productos, Bandeja de entrada de solicitudes y Solicitudes enviadas desde cualquier parte en la aplicación Intelligent Sales.
- Establezca el filtro como Hoy y la página Mis visitas muestra un mapa con ubicaciones de visitas en la aplicación móvil.
- La opción Volver a calcular se elimina de la ficha Productos en la página Visitas y la ficha Inventario en la página Productos. Los números de inventario ahora se actualizan cada vez que se produce un evento que afecta al inventario.
- Los componentes Proyección de disponibilidad de producto y Mis visitas ahora le permiten filtrar visitas y acumulaciones y carencias de hasta 90 días.
- Ya no puede marcar una solicitud de transferencia como recibida desde el registro de transferencia de producto. Marque una solicitud como recibida desde la página Solicitudes enviadas de la aplicación móvil Intelligent Sales para actualizar automáticamente el registro de transferencia de producto.

Personalizar aplicaciones Healthcare para casos de uso con mejoras de Einstein Analytics para Healthcare

La aplicación Einstein Analytics for Healthcare es ahora personalizable por caso de uso. Solo puede instalar los tableros para los datos que utiliza en su organización y nada adicional.

Dónde: Este cambio se aplica en Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Health Cloud está activada. Analytics for Healthcare es solo para usuarios de Salesforce Health Cloud.

Quién: Para crear una aplicación desde la plantilla Einstein Analytics for Healthcare, también debe tener la licencia complementaria Healthcare Analytics Plus.

Por qué: Personalice los datos que desea ver en su plantilla de Analytics for Healthcare seleccionando instalar los casos de uso Seguros médicos, Solicitudes de cuidados, Referencias, Pacientes y Visitas quirúrgicas. Si no está utilizando uno o más de estos casos de uso en su organización de Salesforce, puede dejarlo fuera para obtener una vista clara de los datos que desea ver. Las mejoras en los tableros Referencias le permiten seleccionar entre días y horas mientras filtra referencias abiertas.

Cómo: En Analytics Studio, haga clic en **Crear** y seleccione **Aplicación**. Busque y seleccione **Analytics for Healthcare**. A continuación siga las instrucciones del asistente para crear su aplicación. Utilice la selección **Personalizada** en el asistente para personalizar los casos de uso en su aplicación.

Health Cloud tiene objetos nuevos y cambiados

Acceda a más datos a través de estos objetos de Health Cloud nuevos y cambiados

Health Cloud

Agrupar conjuntos de códigos relacionados
Utilice el nuevo objeto `CodeSetBundle`.

Almacenar información detallada acerca del nombre de una persona
Utilice el nuevo objeto `PersonName`.

Especificar el rango de preferencia para el número de contacto de una persona
Utilice el nuevo campo `PreferenceRank` en el objeto `ContactPointPhone`.

Especificar el tipo de uso para el número de contacto de una persona
Utilice el nuevo campo `UsageType` en el objeto `ContactPointPhone`.

Gestión de documentos inteligente

Rote, divida y extraiga texto desde documentos proporcionados por el usuario.
Utilice el nuevo objeto `ReceivedDocument`.

Asocie un documento proporcionado por el usuario con un elemento de lista de selección de documento.
Utilice el nuevo campo de búsqueda `ReceivedDocument` en el objeto `DocumentChecklistItem`.

Intelligent Sales

Marcar productos como listos para la serialización
Utilice el nuevo campo `IsSerialized` en el objeto `Product2`.

Especificar las fechas en que sus representantes desean que se produzcan transferencias de productos.
Utilice el campo `NeedByDate` en el objeto `ProductRequest`.

Conectar un registro de solicitud de producto a un registro de transferencia de producto
Utilice los campos `ProductRequestLineItemNumber`, `NeedByDate`, `ParentId`, `Product2Id` y `QuantityRequested` en el objeto `ProductRequestLineItem`.

Asociar números de serie a productos
Utilice el nuevo objeto `SerializedProduct`.

Referencias de pacientes

Health Cloud agregó campos personalizados al objeto Prospecto estándar para la compatibilidad con referencias de pacientes.

Pronosticar la fecha de alta de un paciente
Utilice el nuevo campo `AnticipatedDischargeDate` en el objeto Prospecto.

Registrar la fecha de alta actual de un paciente
Utilice el nuevo campo `DischargeDate` en el objeto Prospecto.

Almacenar información de contacto de urgencia para un paciente
Utilice los nuevos campos `EmergencyContactFirstName`, `EmergencyContactLastName` y `EmergencyContactPhone` en el objeto Prospecto.

Especificar una conexión de contacto de emergencia al paciente
Utilice el nuevo campo `EmergencyContactRelationship` en el objeto Prospecto.

Registrar la fecha de una interacción en persona con un paciente
Utilice el nuevo campo `FacetoFaceEncounterDate` en el objeto Prospecto.

Almacenar el género de un paciente
Utilice el nuevo campo `Gender` en el objeto Prospecto.

Especificar si un paciente puede irse a casa
Utilice el nuevo campo `Homebound` en el objeto Prospecto.

Especificar el idioma hablado principal de un paciente
Utilice el nuevo campo `Language` en el objeto Prospecto.

Registrar el proveedor de cuidados primarios de un paciente
Utilice el nuevo campo `PrimaryCareProvider` en el objeto Prospecto.

Registrar el diagnóstico de un paciente
Utilice el nuevo campo `PrimaryDiagnosisDescription` en el objeto Prospecto.

Registrar por qué un paciente no está cualificado para la referencia
Utilice el nuevo campo `ReasonforDisqualification` en el objeto Prospecto.

Registrar la fecha en que se admitió un paciente
Utilice el nuevo campo `ReferrerAdmitDate` en el objeto Prospecto.

Almacenar información acerca del proveedor que derivó un paciente
Utilice los nuevos campos `ReferringContactName` y `ReferringContactPhone` en el objeto Prospecto.

Almacenar el número de Identificador de proveedores nacional del proveedor que derivó un paciente
Utilice el nuevo campo `ReferringNPI` en el objeto Prospecto.

Almacenar un diagnóstico secundario para un paciente derivado
Utilice el nuevo campo `SecondaryDiagnosisDescription` en el objeto Prospecto.

Especificar el proveedor de seguro secundario de un paciente
Utilice el nuevo campo `SecondaryInsurance` en el objeto Prospecto.

Almacenar el Id. de seguro secundario de un paciente
Utilice el nuevo campo `SecondaryInsuranceID` en el objeto Prospecto.

Registrar el proveedor que firmó la solicitud de derivación
Utilice el nuevo campo `SigningProvider` en el objeto Prospecto.

Almacenar el número de Seguridad Social de un paciente
Utilice el campo `SSN` en el objeto Prospecto.

Registrar la fecha en que comenzaron los cuidados
Utilice el nuevo campo `Start/ResumptionofCareDate` en el objeto Prospecto.

Health Cloud tiene nuevos componentes de Generador de aplicaciones

Cree o personalice sus páginas de Health Cloud con estos nuevos componentes en el Generador de aplicaciones Lightning.

Aplicación móvil Intelligent Sales

Ver casos abiertos y pedidos abiertos en la cuenta que su representante está visitando.
Utilice el nuevo componente Información de cuenta de visita - Health Cloud. Puede agregar este componente a páginas de registro Visita para móvil.

Ver productos agregados a una visita
Utilice el nuevo componente Productos de visita - Health Cloud. Puede agregar este componente a páginas de registro Visita para móvil.

Financial Services Cloud: Nueva plantilla de portal de comunidad, Colaboración de datos de cumplimiento, Acumulaciones de registro mejoradas y Más nuevas cosas geniales

Enriquezca la experiencia del cliente con el nuevo portal de Financial Services. Utilice Colaboración de datos de cumplimiento para mejorar su cumplimiento con leyes de privacidad y políticas de la compañía. Proporcione a los usuarios una vista consolidada de todos los casos domésticos acumulando registros de casos a nivel doméstico. Acelere acumulaciones de registro por lotes con el nuevo parámetro personalizado Configuración de acumulación de registros.

EN ESTA SECCIÓN:

Mortgage para Financial Services Cloud: Experiencia del cliente mejorada con comunidad preconstruida y nuevo flujo

Configure y marque un Portal de cliente de Financial Services de autoservicio para reducir el tráfico del centro de llamadas permitiendo a los prestatarios solicitar sus préstamos. Utilice una API simplificada desde una URL única para crear o actualizar una solicitud de préstamo en Salesforce o desde un sistema de originación de préstamos externo. La API de Mortgage Business también puede afectar a registros de Cuenta y Oportunidad, que requerían anteriormente llamadas de API separadas.

Insurance para Financial Services Cloud: Vista consolidada de pólizas de seguro de hogar, Filtro de tipo de registro en pólizas y Compatibilidad para relaciones de cuentas

Agregue el componente Póliza a la página Domicilio para proporcionar a los agentes una vista de todas las pólizas en un domicilio de un vistazo. Nuevas opciones en el componente Póliza le proporcionan un mejor control sobre la información que desea mostrar en el componente. Además, ahora admitimos relaciones de cuentas en objetos Seguro clave para permitirle gestionar fácilmente el acceso de usuarios externos a registros Seguro.

Wealth Management para Financial Services Cloud: Nuevas funciones de predicción

Utilice las nuevas aplicaciones Predict en Einstein Analytics para aumentar sus funciones de Wealth Management. Con tecnología de historias de Einstein Discovery, las nuevas aplicaciones Predict crean predicciones sobre el abandono de sus cuentas de cliente y la posibilidad de hacer crecer sus activos de cuenta.

Colaboración de datos de cumplimiento: Configuración de colaboración de datos avanzada para mejorar el cumplimiento (Disponible de forma general)

Mejore el cumplimiento con políticas de compañía y leyes de colaboración de datos utilizando la nueva función Colaboración de datos de cumplimiento (CDS). Controle qué información se comparte con quién, sin redactar código complejo.

Centro de relaciones con capacidad de acción: Gestionar listas relacionadas y relaciones complejas

Cree y modifique relaciones de cuenta y contacto y otros registros relacionados en una sola y cómoda interfaz utilizando Centro de relaciones con capacidad de acción (ARC). ARC muestra relaciones complejas y listas relacionadas de un vistazo. Ahora puede crear y modificar relaciones y registros relacionados desde la misma interfaz. ARC ahora hace casi todo lo que el componente Mapa de relaciones puede hacer, y muestra listas relacionadas también.

Permanecer productivo con componentes Lightning de Financial Services Cloud para dispositivos móviles

Impulse la productividad de usuario remoto incluyendo Componentes Lightning de Financial Services Cloud en la aplicación móvil Salesforce.

Acumulaciones de registros para Financial Services Cloud

Mejore el desempeño de acumulación de registros con estas mejoras.

Acelerar cálculos de fecha de interacción

Visualice campos Siguiente y Última fecha de interacción con mayor rapidez que nunca Active los nuevos tipos de metadatos Utilizar desencadenadores estándar para Tareas y Eventos para acelerar los cálculos de fecha de interacción para esos objetos.

Cifrar campos de documento de identidad

Ahora puede cifrar campos en los documentos que utiliza para identificar clientes de Financial Services Cloud. Cuando cifra los campos Número de documento, Fecha de emisión y Fecha de caducidad, agrega otra capa de protección a los datos que sus clientes le confían.

Campos de objetos de Financial Services Cloud nuevos y modificados

Haga más con los objetos nuevos y actualizados de Financial Services Cloud.

Tipos de metadatos de Financial Services Cloud nuevos y modificados

Haga más con los tipos de metadatos nuevos y modificados.

API de REST

La API de REST de Financial Services Cloud incluye llamadas mejoradas.

Mortgage para Financial Services Cloud: Experiencia del cliente mejorada con comunidad preconstruida y nuevo flujo

Configure y marque un Portal de cliente de Financial Services de autoservicio para reducir el tráfico del centro de llamadas permitiendo a los prestatarios solicitar sus préstamos. Utilice una API simplificada desde una URL única para crear o actualizar una solicitud de préstamo en Salesforce o desde un sistema de originación de préstamos externo. La API de Mortgage Business también puede afectar a registros de Cuenta y Oportunidad, que requerían anteriormente llamadas de API separadas.

EN ESTA SECCIÓN:

Utilizar una comunidad de Financial Services para acelerar el procesamiento de préstamos y facultar agentes de crédito

Permita a los clientes gestionar sus propias solicitudes de hipotecas y cuentas financieras utilizando una comunidad Portal de cliente de Financial Services Client Portal preconstruida. Los prestatarios pueden solicitar préstamos, cargar documentos, monitorear estados de solicitudes y ver preguntas frecuentes. Para solicitar ayuda con solicitudes o préstamos, sus clientes pueden registrar un caso, que se integra fácilmente con gestión de casos de Salesforce y Chatter.

Nuevos componentes Pantalla de flujo y Flujo de Financial Services Cloud

La nueva plantilla de flujo estándar Crear un caso permite a los clientes crear un caso de servicio al cliente basándose en una cuenta financiera, un préstamo u otra circunstancia. Nuevos componentes de pantalla de flujo, Lista de selección de botones desde Id. de cuenta y Vista de resumen de sección le proporcionan más opciones para mostrar y recopilar información en flujos de pantalla.

Utilizar el componente Nueva vista de resumen del Generador de aplicaciones Lightning

Agregue un resumen de solicitudes de préstamos y servicios financieros a formatos de página en Generador de aplicaciones Lightning. Utilice el componente Vista de resumen, que contiene registros que corresponden a secciones de Solicitud de préstamo residencial universal, en formatos de página de Solicitud de préstamo residencial.

Obtener notificaciones de cambios en registros de objeto de hipoteca

Con Captura de datos de cambio, ahora puede recibir notificaciones de cambios de registro en objetos Hipoteca.

Crear o actualizar solicitudes de préstamos y registros Upsert desde un extremo único

La API de hipotecas nueva y mejorada simplifica las API de la versión anterior. Con ello puede crear o actualizar una solicitud de préstamo de Salesforce o generada de forma externa desde la misma URL. Un extremo Upsert le permite parchear entradas para crear registros de Cuenta y Oportunidad en Salesforce.

Crear una solución de refinanciación de préstamos

Obtenga ayuda con el alto volumen de solicitudes de modificaciones de préstamos ocasionado por la economía en la pandemia de COVID-19. Las herramientas entre nubes de Salesforce proporcionan canales digitales para tratar necesidades de prestatario con capacidad de respuesta mientras reduce el tráfico a centros de llamadas y agrega visibilidad al proceso.

Analytics for Mortgage: Aumentar ventas con la aplicación Analytics for Mortgage

Analytics for Mortgage equipa los agentes de crédito y gestores para dirigir ventas de hipotecas aumentadas ya que ayuda a priorizar las solicitudes de hipotecas y prospectos de clientes en las que centrarse.

Utilizar una comunidad de Financial Services para acelerar el procesamiento de préstamos y facultar agentes de crédito

Permita a los clientes gestionar sus propias solicitudes de hipotecas y cuentas financieras utilizando una comunidad Portal de cliente de Financial Services Client Portal preconstruida. Los prestatarios pueden solicitar préstamos, cargar documentos, monitorear estados de solicitudes y ver preguntas frecuentes. Para solicitar ayuda con solicitudes o préstamos, sus clientes pueden registrar un caso, que se integra fácilmente con gestión de casos de Salesforce y Chatter.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación móvil en Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Financial Services Cloud está activada.

Por qué: La comunidad basada en la nube agrega valor para todos. Los prestatarios pueden rápidamente solicitar préstamos, cargar documentos requeridos y explorar artículos de base de conocimientos. Los agentes de crédito pueden acelerar el procesamiento y el trabajo con partes interesadas para pasar título, seguro y otros eventos clave. La comunidad tiene asistencia para la gestión y la creación de casos de autoservicio, incluyendo solicitudes de refinanciación.

Cómo: Cree y marque un Portal de cliente de Financial Services de autoservicio con una nueva plantilla de comunidad. A continuación personalice el recorrido del cliente con los componentes de pantalla de flujo de hipotecas.

EN ESTA SECCIÓN:

Configurar una comunidad de autoservicio con el nuevo portal de cliente de Financial Services

Ofrezca una experiencia de cuenta financiera y solicitud de préstamos autoguiada para sus clientes configurando el portal de cliente de Financial Services. Active componentes pregenerados para iniciar una solicitud de préstamos, explorar artículos de la base de conocimientos, mostrar resúmenes de solicitudes e iniciar un flujo de autoservicio para solicitar ayuda.

Personalizar su comunidad con nuevos componentes de Financial Services

Tres nuevos componentes de pantalla de flujo agregan poder y flexibilidad a sus interacciones de flujo de pantalla con usuarios y están disponibles en Experience Builder.

Configurar una comunidad de autoservicio con el nuevo portal de cliente de Financial Services

Ofrezca una experiencia de cuenta financiera y solicitud de préstamos autoguiada para sus clientes configurando el portal de cliente de Financial Services. Active componentes pregenerados para iniciar una solicitud de préstamos, explorar artículos de la base de conocimientos, mostrar resúmenes de solicitudes e iniciar un flujo de autoservicio para solicitar ayuda.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación móvil en Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Financial Services Cloud está activada.

Personalizar su comunidad con nuevos componentes de Financial Services

Tres nuevos componentes de pantalla de flujo agregan poder y flexibilidad a sus interacciones de flujo de pantalla con usuarios y están disponibles en Experience Builder.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación móvil en Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Financial Services Cloud está activada.

Por qué: Cree pantallas de flujo que muestran datos de la forma más efectiva para llegar a sus clientes de servicios financieros:

- **Solicitud de préstamo abierta** muestra la solicitud de préstamo no cerrada actualizada más recientemente para el usuario.

- **Iniciador de flujo de hipotecas** permite a los usuarios de comunidad iniciar los flujos de Financial Services Cloud.
- **Vista de resumen** muestra secciones de resumen para objetos de hipoteca seleccionados basándose en la Solicitud de préstamo residencial unificada (URLA).

Cómo: Agregue un componente a su comunidad en Experience Builder.

Nuevos componentes Pantalla de flujo y Flujo de Financial Services Cloud

La nueva plantilla de flujo estándar Crear un caso permite a los clientes crear un caso de servicio al cliente basándose en una cuenta financiera, un préstamo u otra circunstancia. Nuevos componentes de pantalla de flujo, Lista de selección de botones desde Id. de cuenta y Vista de resumen de sección le proporcionan más opciones para mostrar y recopilar información en flujos de pantalla.

EN ESTA SECCIÓN:

Agregar una plantilla de flujo estándar de ayuda de autoservicio

Permita a los clientes crear un caso de servicio al cliente y cargar documentos de ayuda utilizando la nueva plantilla de flujo estándar Crear un caso.

Utilizar nuevos elementos de pantalla de flujo para comunidades de Financial Services

Utilice los nuevos componentes de pantalla de flujo para crear o mejorar comunidades de cliente autoguiadas.

Agregar una plantilla de flujo estándar de ayuda de autoservicio

Permita a los clientes crear un caso de servicio al cliente y cargar documentos de ayuda utilizando la nueva plantilla de flujo estándar Crear un caso.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación móvil en Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Financial Services Cloud está activada.

Por qué: Impulse los clientes a solicitar ayuda a través de un canal digital integrado que adjunta automáticamente registros de cuenta relevantes y cualquier documento de asistencia cargado, reduciendo el tráfico de llamadas en su escritorio de solución de problemas.

Cómo: Para crear un flujo personalizado, duplique un flujo estándar existente. También puede seleccionar el tipo de flujo Mortgage y luego seleccione un flujo estándar como la plantilla. Cree, pruebe y active su flujo personalizado, y luego expóngalo en el portal de comunidad utilizando una acción guiada o el Iniciador de flujo de hipotecas.

Utilizar nuevos elementos de pantalla de flujo para comunidades de Financial Services

Utilice los nuevos componentes de pantalla de flujo para crear o mejorar comunidades de cliente autoguiadas.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación móvil en Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Financial Services Cloud está activada.

Por qué: Nuevas opciones para crear pantallas de flujo que muestran datos de la forma más efectiva a todos los usuarios:

- **Lista d selección de botones desde Id. de cuenta** muestra información relevante acerca de todos los registros de cuenta financiera y solicitud de préstamo residencial asociados con el Id. de cuenta del usuario que inició sesión en una lista de selección de botones.
- **Vista de resumen de sección** muestra secciones de resumen para objetos de hipoteca seleccionados basándose en la Solicitud de préstamo residencial unificada (URLA).

Cómo: Agregue un componente de pantalla de flujo a un elemento de pantalla en flujos.

Utilizar el componente Nueva vista de resumen del Generador de aplicaciones Lightning

Agregue un resumen de solicitudes de préstamos y servicios financieros a formatos de página en Generador de aplicaciones Lightning. Utilice el componente Vista de resumen, que contiene registros que corresponden a secciones de Solicitud de préstamo residencial universal, en formatos de página de Solicitud de préstamo residencial.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación móvil en Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Financial Services Cloud está activada.

Por qué: Utilice el nuevo componente Vista de resumen, disponible en Generador de aplicaciones Lightning, para agregar información útil a una página de solicitud de préstamos residencial. Puede representar la información en modo de solo lectura o ver y modificar.

Cómo: Modifique una página de registro de solicitud de préstamo residencial en Generador de aplicaciones Lightning. Arrastre la Vista de resumen desde la lista de componentes, luego modifíquela y defina el modo como solo lectura o ver y modificar.

Obtener notificaciones de cambios en registros de objeto de hipoteca

Con Captura de datos de cambio, ahora puede recibir notificaciones de cambios de registro en objetos Hipoteca.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Financial Services Cloud está activada.

Por qué: Solicitar notificación de cambios en registros de hipotecas puede ayudar a acelerar la aprobación de solicitudes de préstamos. La función Captura de datos de cambio publica los eventos de cambio, lo que representa cambios en los registros de Salesforce. Los cambios incluyen la creación de nuevos registros, la actualización de registros existentes, la eliminación de registros y la recuperación de registros.

Crear o actualizar solicitudes de préstamos y registros Upsert desde un extremo único

La API de hipotecas nueva y mejorada simplifica las API de la versión anterior. Con ello puede crear o actualizar una solicitud de préstamo de Salesforce o generada de forma externa desde la misma URL. Un extremo Upsert le permite parchear entradas para crear registros de Cuenta y Oportunidad en Salesforce.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación móvil en Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Financial Services Cloud está activada.

Crear una solución de refinanciación de préstamos

Obtenga ayuda con el alto volumen de solicitudes de modificaciones de préstamos ocasionado por la economía en la pandemia de COVID-19. Las herramientas entre nubes de Salesforce proporcionan canales digitales para tratar necesidades de prestatario con capacidad de respuesta mientras reduce el tráfico a centros de llamadas y agrega visibilidad al proceso.

Quién: Las instituciones de crédito con carteras de préstamos residencial.

Por qué: La solución de refinanciación de préstamos es una guía para la configuración de productos de Salesforce entre nubes para funcionar juntos. Los componentes clave Marketing Cloud, Portal de comunidad, Bots de Einstein y Service Cloud. Los administradores de Salesforce también crean tableros para realizar un seguimiento y analizar la solución.

Cómo: Consulte el Kit de herramientas de refinanciación de préstamos completo.

Analytics for Mortgage: Aumentar ventas con la aplicación Analytics for Mortgage

Analytics for Mortgage equipa los agentes de crédito y gestores para dirigir ventas de hipotecas aumentadas ya que ayuda a priorizar las solicitudes de hipotecas y prospectos de clientes en las que centrarse.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Quién: La aplicación Analytics for Mortgage es solo para usuarios de Salesforce Financial Services Cloud. Para crear una aplicación a partir de la plantilla Analytics for Mortgage, debe tener también una licencia complementaria FSC Analytics Plus.

Por qué: Las operaciones de crédito fueron el centro de la respuesta de la industria de la banca a tiempos sin precedentes. Los bancos ahora se están apresurando a digitalizar y conectar procesos para gestionar todo desde un aumento en las consultas de refinanciación de hipotecas a un diluvio de solicitudes de refinanciación de préstamos. Estos son algunos aspectos destacados de funciones de la aplicación Analytics for Mortgage:

Descripción general de solicitud de préstamo

- Mida y monitoree su volumen de solicitudes de préstamos, importes de préstamos e índice de completación de solicitudes de préstamos para identificar rápidamente cuellos de botella acerca de oportunidades, documentos que faltan y cuentas financieras.
- Monitoree y pronostique su volumen de solicitudes de préstamos frente al índice de completación.
- Desglose sus solicitudes de préstamos por tipo y fin de préstamo y priorice sus solicitudes.

Desempeño de equipo

- Para gestores, obtenga visibilidad sobre quién está procesando préstamos con mayor rapidez, quién tiene el mayor volumen de préstamos y quién tiene más solicitudes pendientes.

Cumplir cuotas de venta de hipotecas priorizando solicitudes de préstamos

- Analice sus solicitudes de préstamos para procesarlas rápidamente a través de la línea de préstamos.
- Dirija la satisfacción del cliente priorizando solicitudes.

Conversión de prospectos

- Identifique y proceso prospectos rápidamente para acelerar el proceso de originación de préstamos.

Cómo: En Analytics Studio, haga clic en **Crear** y seleccione **Aplicación**. Busque y seleccione **Analytics for Mortgage**. A continuación siga las instrucciones del asistente para crear su aplicación.

Insurance para Financial Services Cloud: Vista consolidada de pólizas de seguro de hogar, Filtro de tipo de registro en pólizas y Compatibilidad para relaciones de cuentas

Agregue el componente Póliza a la página Domicilio para proporcionar a los agentes una vista de todas las pólizas en un domicilio de un vistazo. Nuevas opciones en el componente Póliza le proporcionan un mejor control sobre la información que desea mostrar en el componente. Además, ahora admitimos relaciones de cuentas en objetos Seguro clave para permitirle gestionar fácilmente el acceso de usuarios externos a registros Seguro.

EN ESTA SECCIÓN:

Componente Póliza: Pólizas domésticas, Filtros de tipo de registro y mucho más

Agregue el componente Póliza a una página Domicilio y permita a sus agentes ver todas olas pólizas domésticas en un solo lugar. Utilice los filtros de tipo de registro para adaptar la información sobre el componente Póliza para ajustarse mejor a las necesidades de sus agentes. Con el nuevo botón Nueva póliza en el componente Póliza, los agentes pueden agregar rápidamente registros de póliza sin salir de la página donde se encuentran.

Simplificar acceso de socio a registros Seguro con relaciones de cuenta

Elimine la complejidad del uso compartido de datos con sus distribuidores socios creando jerarquías de cuentas externas y relaciones de cuentas para registros de reclamación, propiedad de cliente, eventos clave de negocio, pólizas de seguro y evento de vida de persona. Con relaciones de cuentas, puede formar sus canales de distribución de pólizas sin crear múltiples grupos públicos o gestionar reglas de colaboración de datos complejas.

Imprimir detalles de registro de seguro con Vista imprimible

Utilice el botón Vista imprimible en detalles de registro Seguro en comunidades Lightning para generar una vista minimalista condensada para la impresión.

Analytics for Insurance: Plantilla de aplicación predictiva, Filtrado de datos y Acceso de datos para gestores de ventas

Utilice predicciones desde la aplicación Einstein Discovery para Insurance Analytics para ayudar a retener clientes. Puede utilizar el calendario fiscal para filtrar datos en sus tableros. Personalice el acceso de datos a gestores de ventas de modo que solo puedan ver datos de usuarios por debajo de ellos en la jerarquía.

Componente Póliza: Pólizas domésticas, Filtros de tipo de registro y mucho más

Agregue el componente Póliza a una página Domicilio y permita a sus agentes ver todas olas pólizas domésticas en un solo lugar. Utilice los filtros de tipo de registro para adaptar la información sobre el componente Póliza para ajustarse mejor a las necesidades de sus agentes. Con el nuevo botón Nueva póliza en el componente Póliza, los agentes pueden agregar rápidamente registros de póliza sin salir de la página donde se encuentran.

EN ESTA SECCIÓN:

Proporcionar a los agentes una vista consolidada de todas las pólizas domésticas

El potente y versátil componente Póliza es ahora compatible en la página Domicilio. Con una vista de un vistazo de todas las pólizas domésticas y mediciones relacionadas en el componente Póliza, los agentes pueden identificar fácilmente nuevas oportunidades y elaborar planes de ventas cruzadas y aumento de ventas.

Simplificar lista de pólizas y mediciones relacionadas

Reordene el componente Póliza, y muestre solo la información que ayuda sus agentes a comprender mejor y tratar las necesidades de sus clientes. Cuando excluye un tipo de registro de póliza, esas pólizas ya no aparecen en la lista de pólizas o en cualquier medición relacionada con pólizas en el componente Póliza.

Agregar registros de póliza directamente desde el componente Póliza

El componente Póliza tiene un nuevo botón Nueva póliza que permite a los agentes agregar registros de póliza sin salir de la página donde se encuentran. Por ejemplo, cuando un agente obtiene información acerca de pólizas de competidores con un cliente, el agente puede agregar registros para esas pólizas directamente desde el componente Póliza.

Proporcionar a los agentes una vista consolidada de todas las pólizas domésticas

El potente y versátil componente Póliza es ahora compatible en la página Domicilio. Con una vista de un vistazo de todas las pólizas domésticas y mediciones relacionadas en el componente Póliza, los agentes pueden identificar fácilmente nuevas oportunidades y elaborar planes de ventas cruzadas y aumento de ventas.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Professional Edition y Unlimited Edition donde Financial Services Cloud está activada.

Quién: Los usuarios necesitan el conjunto de permisos FSC Insurance para utilizar esta función.

Cómo: Modifique la página de registro de domicilio, y arrastre el componente Póliza en la página.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía de administrador de Financial Services Cloud: Proporcionar a agentes una vista consolidada de reclamaciones y pólizas de seguro de hogar (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Simplificar lista de pólizas y mediciones relacionadas

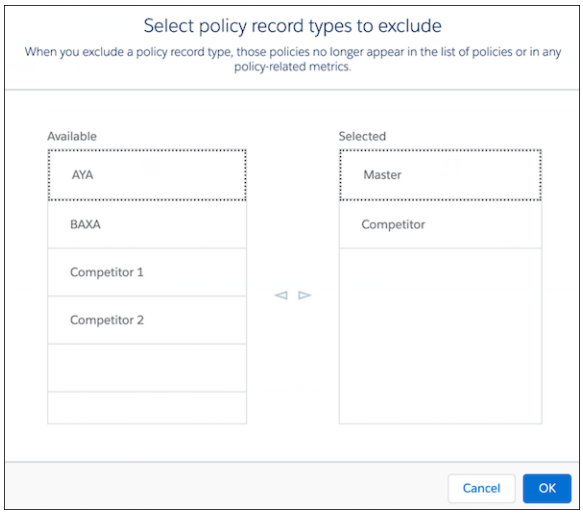
Reordene el componente Póliza, y muestre solo la información que ayuda sus agentes a comprender mejor y tratar las necesidades de sus clientes. Cuando excluye un tipo de registro de póliza, esas pólizas ya no aparecen en la lista de pólizas o en cualquier medición relacionada con pólizas en el componente Póliza.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Professional Edition y Unlimited Edition donde Financial Services Cloud está activada.

Quién: Los usuarios necesitan el conjunto de permisos FSC Insurance para utilizar esta función.

Por qué: Utilice filtros de tipo de registro para mostrar diferentes conjuntos de pólizas en diferentes instancias del componente Póliza. Por ejemplo, puede tener dos instancias del componente Póliza en una página de registro del suscriptor de póliza: una para sus pólizas y otra para pólizas de sus competidores. Con una vista de lado a lado de sus pólizas y las pólizas de sus competidores, los agentes pueden identificar oportunidades de ventas cruzadas y de aumento de ventas.

Cómo: Modifique la página de registro, y seleccione el componente Póliza. En el panel de propiedades, haga clic en **Seleccionar**, y luego seleccione los tipos de registro de póliza que desea excluir.



CONSULTE TAMBIÉN

Guía de administrador de Financial Services Cloud: Filtrar políticas por tipo de registro de política (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

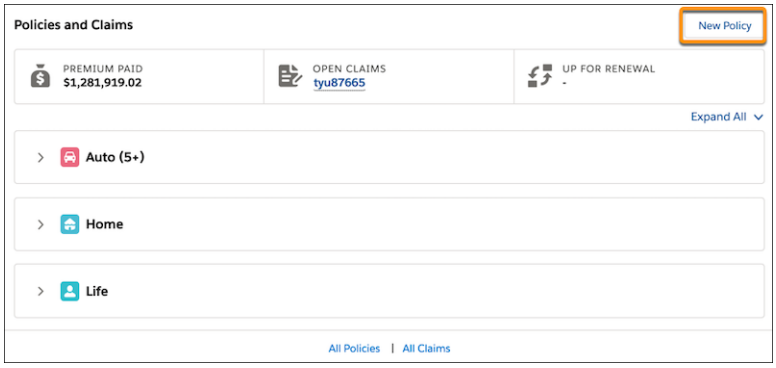
Agregar registros de póliza directamente desde el componente Póliza

El componente Póliza tiene un nuevo botón Nueva póliza que permite a los agentes agregar registros de póliza sin salir de la página donde se encuentran. Por ejemplo, cuando un agente obtiene información acerca de pólizas de competidores con un cliente, el agente puede agregar registros para esas pólizas directamente desde el componente Póliza.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Professional Edition y Unlimited Edition donde Financial Services Cloud está activada.

Quién: Los usuarios necesitan el conjunto de permisos FSC Insurance para utilizar esta función.

Cómo: En el componente Póliza, haga clic en **Nueva póliza**.



Simplificar acceso de socio a registros Seguro con relaciones de cuenta

Elimine la complejidad del uso compartido de datos con sus distribuidores socios creando jerarquías de cuentas externas y relaciones de cuentas para registros de reclamación, propiedad de cliente, eventos clave de negocio, pólizas de seguro y evento de vida de persona. Con relaciones de cuentas, puede formar sus canales de distribución de pólizas sin crear múltiples grupos públicos o gestionar reglas de colaboración de datos complejas.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Professional Edition y Unlimited Edition donde Financial Services Cloud está activada.

Quién: Los usuarios externos con licencias Partner Community y Customer Community Plus tienen acceso a relaciones de cuenta. El permiso Crear y configurar comunidades es obligatorio para usuarios que desean crear y gestionar reglas de colaboración de datos de relaciones de cuentas.

Por qué: Los objetos Reclamación, Propiedad de cliente, Evento clave de negocio, Póliza de seguro y Evento de vida de persona ahora admiten relaciones de cuentas.

Imprimir detalles de registro de seguro con Vista imprimible

Utilice el botón Vista imprimible en detalles de registro Seguro en comunidades Lightning para generar una vista minimalista condensada para la impresión.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Professional Edition y Unlimited Edition donde Financial Services Cloud está activada.

Cómo: Seleccione **Vista imprimible** desde una lista o detalles de registro.

Vista imprimible admite detalles de registro para estos objetos:

- Póliza de seguros
- Cobertura de póliza de seguros
- Activo de póliza de seguros
- Participante de póliza de seguros
- Reclamación
- Elemento de reclamación
- Participante de reclamación

Analytics for Insurance: Plantilla de aplicación predictiva, Filtrado de datos y Acceso de datos para gestores de ventas

Utilice predicciones desde la aplicación Einstein Discovery para Insurance Analytics para ayudar a retener clientes. Puede utilizar el calendario fiscal para filtrar datos en sus tableros. Personalice el acceso de datos a gestores de ventas de modo que solo puedan ver datos de usuarios por debajo de ellos en la jerarquía.

EN ESTA SECCIÓN:

Maximizar las renovaciones de pólizas con Einstein Discovery for Insurance Analytics

Utilice la plantilla Einstein Discovery for Insurance Analytics para crear una aplicación que le proporciona perspectivas sobre la posibilidad de renovaciones de pólizas y le ayuda a retener clientes.

Filtrar datos por calendario fiscal

Filtre datos de sus tableros por años fiscales, meses o trimestres basándose en la configuración de calendario fiscal estándar en su organización de Salesforce.

Personalizar acceso de datos para gestores de ventas

Ahorre tiempo a los gestores de ventas permitiéndoles ver únicamente los datos que pertenecen a usuarios por debajo de ellos en la jerarquía.

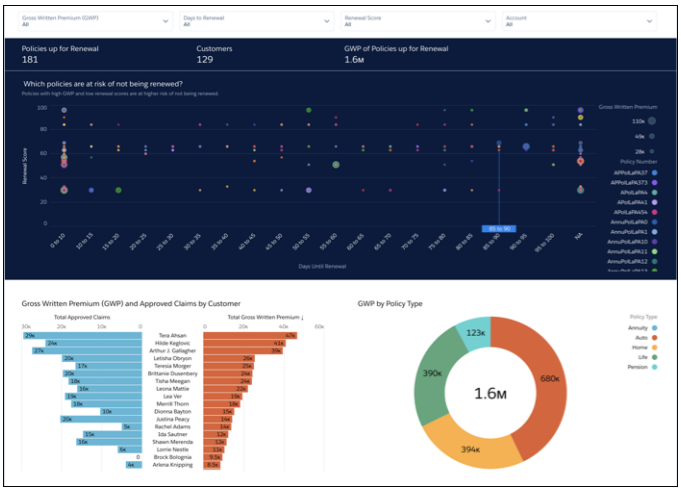
Maximizar las renovaciones de pólizas con Einstein Discovery for Insurance Analytics

Utilice la plantilla Einstein Discovery for Insurance Analytics para crear una aplicación que le proporciona perspectivas sobre la posibilidad de renovaciones de pólizas y le ayuda a retener clientes.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Professional Edition, Performance Edition y Unlimited Edition donde Financial Services Cloud for Insurance está activada.

Quién: Para crear una aplicación a partir de la plantilla Einstein Discovery for Insurance Analytics, debe tener la licencia complementaria FSC Analytics Plus.

Por qué: Las visualizaciones de tableros le ayudan a centrarse en pólizas con prima devengada bruta alta y baja probabilidad de renovación.



Cómo: Vaya a Analytics Studio, haga clic en **Crear** y seleccione **Aplicación**. Seleccione **Einstein Discovery for Insurance Analytics**, y siga las instrucciones en el asistente para crear su aplicación.

Filtrar datos por calendario fiscal

Filtre datos de sus tableros por años fiscales, meses o trimestres basándose en la configuración de calendario fiscal estándar en su organización de Salesforce.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Professional Edition, Performance Edition y Unlimited Edition donde Financial Services Cloud for Insurance está activada.

Quién: Para crear una aplicación a partir de la plantilla Analytics for Insurance, debe tener la licencia complementaria FSC Analytics Plus.

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

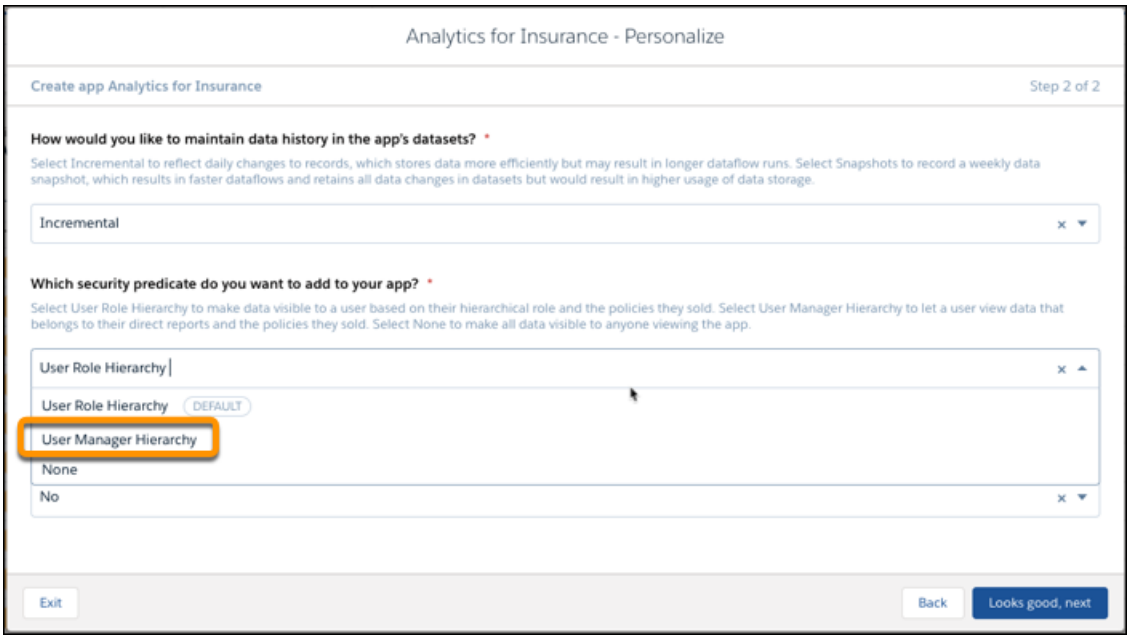
Personalizar acceso de datos para gestores de ventas

Ahorre tiempo a los gestores de ventas permitiéndoles ver únicamente los datos que pertenecen a usuarios por debajo de ellos en la jerarquía.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Professional Edition, Performance Edition y Unlimited Edition donde Financial Services Cloud for Insurance está activada.

Quién: Para crear una aplicación a partir de la plantilla Analytics for Insurance, debe tener la licencia complementaria FSC Analytics Plus.

Cómo: Utilice el asistente de configuración para agregar el predicado de seguridad Jerarquía de gestores de usuarios a su aplicación.



Wealth Management para Financial Services Cloud: Nuevas funciones de predicción

Utilice las nuevas aplicaciones Predict en Einstein Analytics para aumentar sus funciones de Wealth Management. Con tecnología de historias de Einstein Discovery, las nuevas aplicaciones Predict crean predicciones sobre el abandono de sus cuentas de cliente y la posibilidad de hacer crecer sus activos de cuenta.

EN ESTA SECCIÓN:

Predict Client Churn Risk for Wealth Management

La aplicación Predict Client Churn Risk for Wealth Management Analytics asiste a los asesores financieros para predecir el abandono de clientes. La aplicación prescribe acciones correctivas para ayudar a minimizar repeticiones de abandono utilizando el poder de Einstein Discovery. Utilice la plantilla para crear la aplicación con visualizaciones de tableros del riesgo predictivo de abandono de cuenta.

Predict the Likelihood to Add Assets for Wealth Management

La aplicación Predict Likelihood to Add Assets for Wealth Management Analytics asiste a los asesores financieros para pronosticar la posibilidad de que inversores agreguen activos a cuentas. La aplicación prescribe acciones acerca de cómo aumentar la posibilidad utilizando el poder de Einstein Discovery. Utilice la plantilla para crear la aplicación con una visualización de tablero integrado de la posibilidad predictiva de agregar activos a una cuenta.

Predict Client Churn Risk for Wealth Management

La aplicación Predict Client Churn Risk for Wealth Management Analytics asiste a los asesores financieros para predecir el abandono de clientes. La aplicación prescribe acciones correctivas para ayudar a minimizar repeticiones de abandono utilizando el poder de Einstein Discovery. Utilice la plantilla para crear la aplicación con visualizaciones de tableros del riesgo predictivo de abandono de cuenta.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Quién: La aplicación Predict Client Churn Risk for Wealth Management es solo para usuarios de Salesforce Financial Services Cloud. Para crear una aplicación a partir de la plantilla de Predict Client Churn Risk for Wealth Management Analytics, debe tener también una licencia complementaria FSC Analytics Plus.

Cómo: En Analytics Studio, haga clic en **Crear** y seleccione **Aplicación**. Busque y seleccione **Predict Client Churn Risk for Wealth Management Analytics**. A continuación siga las instrucciones del asistente para crear su aplicación.

Predict the Likelihood to Add Assets for Wealth Management

La aplicación Predict Likelihood to Add Assets for Wealth Management Analytics asiste a los asesores financieros para pronosticar la posibilidad de que inversores agreguen activos a cuentas. La aplicación prescribe acciones acerca de cómo aumentar la posibilidad utilizando el poder de Einstein Discovery. Utilice la plantilla para crear la aplicación con una visualización de tablero integrado de la posibilidad predictiva de agregar activos a una cuenta.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Quién: La aplicación Predict Likelihood to Add Assets for Wealth Management Analytics es solo para usuarios de Salesforce Financial Services Cloud. Para crear una aplicación a partir de la plantilla de Predict Likelihood to Add Assets for Wealth Management Analytics, debe tener también una licencia complementaria FSC Analytics Plus.

Cómo: En Analytics Studio, haga clic en **Crear** y seleccione **Aplicación**. Busque y seleccione **Predict Likelihood to Add Assets for Wealth Management Analytics**. A continuación siga las instrucciones del asistente para crear su aplicación.

Colaboración de datos de cumplimiento: Configuración de colaboración de datos avanzada para mejorar el cumplimiento (Disponible de forma general)

Mejore el cumplimiento con políticas de compañía y leyes de colaboración de datos utilizando la nueva función Colaboración de datos de cumplimiento (CDS). Controle qué información se comparte con quién, sin redactar código complejo.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Financial Services Cloud está activada.

Por qué: Las firmas de servicios financieros desean seguir las políticas de colaboración de datos de la compañía y leyes de privacidad al compartir datos de clientes o negociaciones que contienen información confidencial o no pública importante. Dichos datos solo deben ser accesibles para usuarios que los necesiten basándose en su función acerca de una negociación o un cliente específicos.

Las funciones de Colaboración de datos de cumplimiento facilitan aún más la tarea de controlar quién puede acceder a registros específicos. CDS funciona sin problemas con funciones de colaboración de datos de Salesforce existentes. Proporciona reglas de acceso adicionales, pero de lo contrario no sustituye el comportamiento de colaboración de funciones existentes.

Cómo: En primer lugar, duplique el conjunto de permisos de Extensión de Financial Services Cloud. Agregue los permisos de usuario **Configurar Colaboración de datos de cumplimiento** y **Utilizar Colaboración de datos de cumplimiento** al conjunto de permisos duplicado. Asigne el conjunto de permisos a usuarios o perfiles de usuario que requieren acceso a Colaboración de datos de cumplimiento.

Para activar funciones de CDS para objetos específicos, vaya a **Colaboración de datos de cumplimiento** > **Configuración de activación de objeto** en Configuración. Seleccione los objetos que se beneficiarían de reglas de colaboración de datos mejoradas. A partir de la versión Winter '21, CDS puede aplicarse a objetos de Cuenta y Oportunidad.

Además, en Configuración, defina **Funciones de participantes** para cada objeto. Una Función de participante define el nivel de acceso para cualquier usuario asignado a esa función para un registro específico. Por ejemplo, una función de Banquero puede obtener acceso de Lectura/Escritura completo a un registro de oportunidad, mientras que una función Asociado obtiene acceso de Solo lectura.

Agregue la lista relacionada Participante de cuenta a formatos de página de cuenta y la lista relacionada Participante de oportunidad a formatos de página de oportunidad. Gestione asignaciones de colaboración en la lista relacionada de participantes para cada objeto. Por ejemplo, la lista relacionada Participante de cuenta permite a los usuarios asignar personas a funciones para un registro de cuenta específico. Cuando un usuario está asignado a una función, obtienen acceso de registro en el nivel de acceso predeterminado de la función.

Centro de relaciones con capacidad de acción: Gestionar listas relacionadas y relaciones complejas

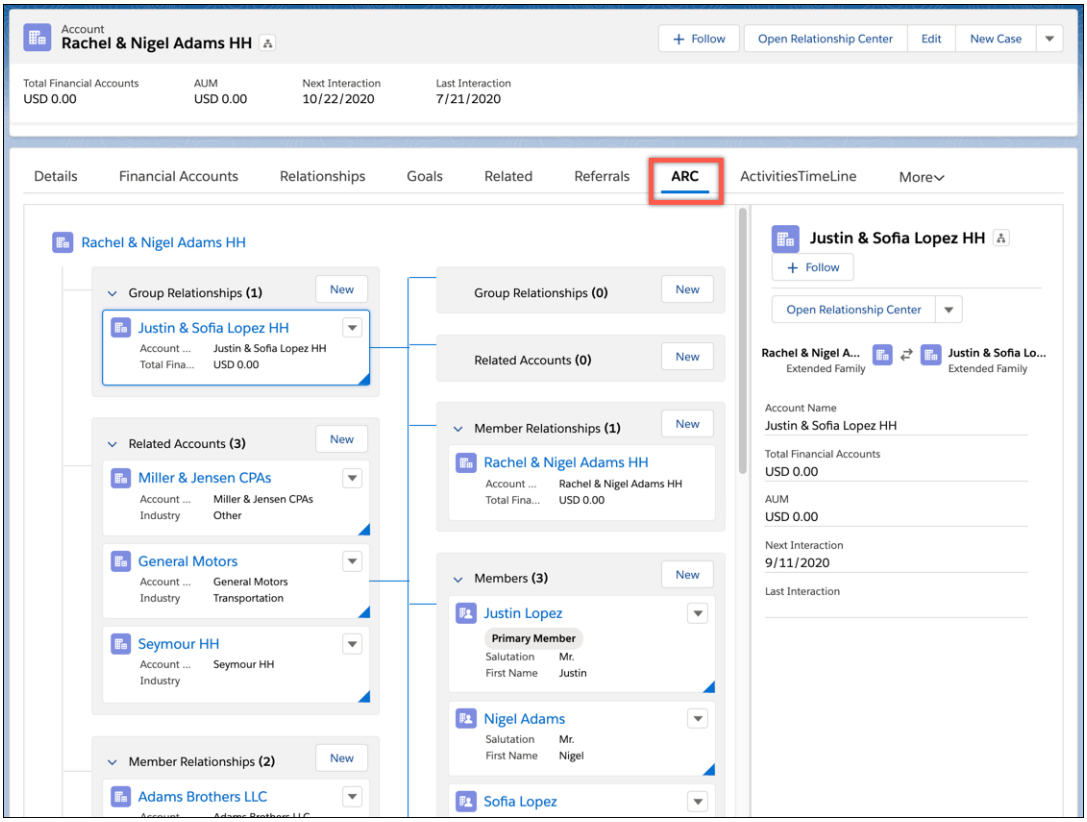
Cree y modifique relaciones de cuenta y contacto y otros registros relacionados en una sola y cómoda interfaz utilizando Centro de relaciones con capacidad de acción (ARC). ARC muestra relaciones complejas y listas relacionadas de un vistazo. Ahora puede crear y modificar relaciones y registros relacionados desde la misma interfaz. ARC ahora hace casi todo lo que el componente Mapa de relaciones puede hacer, y muestra listas relacionadas también.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Financial Services Cloud está activada.

Por qué: A menudo es más rápido y sencillo gestionar datos desde un componente dinámico que cambiando entre múltiples páginas. Ahora puede realizar tareas de gestión de relaciones comunes directamente en la interfaz de ARC.

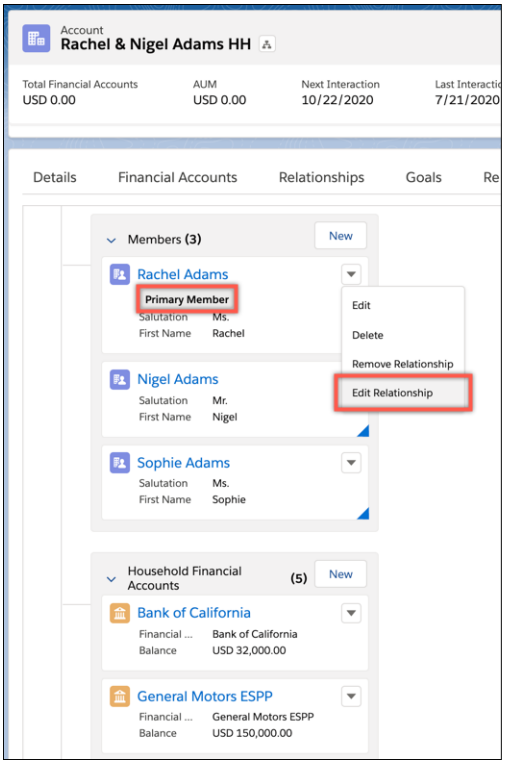
Cómo: Asigne el permiso Extensión de Financial Services Cloud Extension a usuarios o perfiles de usuario que necesitan acceso a ARC. A continuación utilice Generador de aplicaciones Lightning para colocar el componente estándar **ARC - Financial Services Cloud** en un formato de página de contacto o cuenta.

Haga clic en la ficha ARC en una página de cuenta para ver relaciones y registros relacionados para esa cuenta. Haga clic en un elemento que representa una cuenta o un contacto para ver sus detalles y ampliar sus propias relaciones de cuentas y contactos.

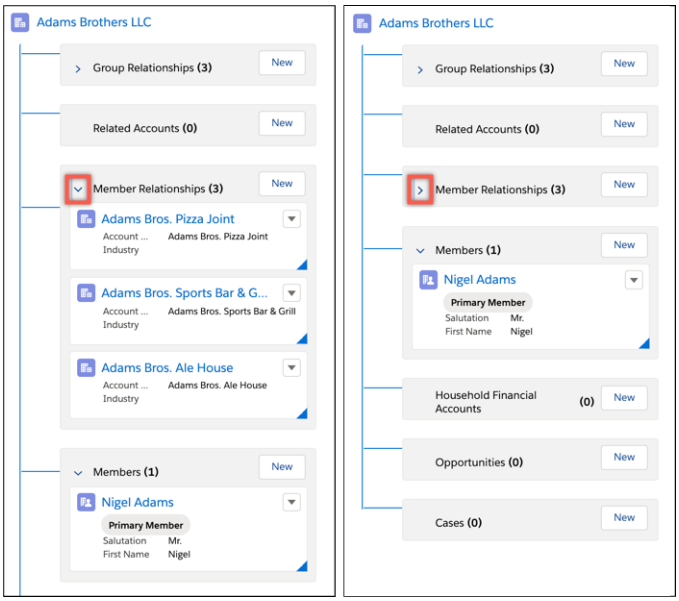


Cuando un contacto es el miembro principal de un hogar o grupo, ARC muestra un indicador Miembro principal en la tarjeta.

Utilice el botón **Nuevo** en una tarjeta de cuenta, contrato, relación o lista relacionada para crear una nueva relación o registro. Saque provecho de menús contextuales y el elemento de menú **Modificar relación** para cambiar detalles de relaciones.



Las tarjetas se pueden ampliar o contraer para permitirle ver la información que necesita en una sola vista.



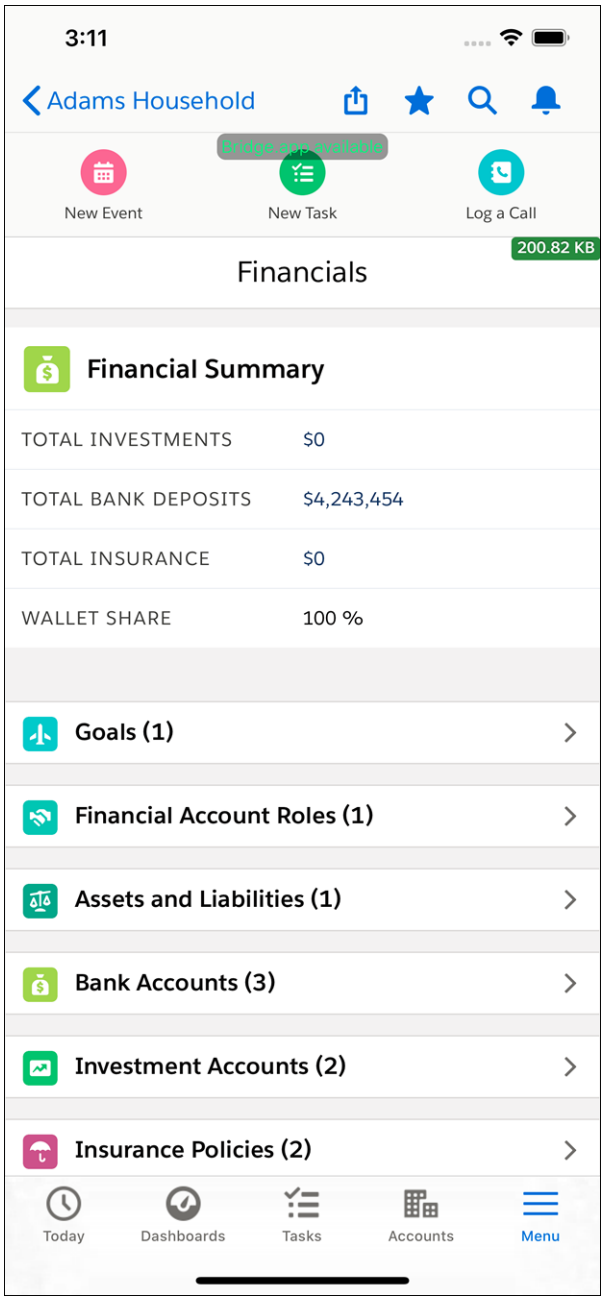
Permanecer productivo con componentes Lightning de Financial Services Cloud para dispositivos móviles

Impulse la productividad de usuario remoto incluyendo Componentes Lightning de Financial Services Cloud en la aplicación móvil Salesforce.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Financial Services Cloud está activada.

Por qué: Proporcione a usuarios móviles de Salesforce acceso a las funciones que necesitan para permanecer productivos lejos de sus escritorios.

Cómo: Puede acceder a Componentes Lightning de Financial Services Cloud en la aplicación móvil Salesforce para iOS y Android.



Active páginas para el factor de forma Teléfono en Generador de aplicaciones Lightning de modo que esas páginas aparezcan en dispositivos móviles. Utilice Generador de aplicaciones Lightning para agregar componentes a formatos de página nuevos o existentes.

La siguiente tabla describe los componentes de Financial Services Cloud que tienen ahora capacidad móvil.

Tabla 1: Componentes con capacidad móvil

Componente	Descripción
Plan de acción	Visualice planes de acción y elementos de tarea.
Activos y Fiabilidades	Visualice, modifique y cree registros Activos y Fiabilidades para todos los tipos de cuentas.
Cuenta bancaria	Visualice, modifique y cree registros Cuenta bancaria para todos los tipos de cuentas.
Detalle de registro de cliente	Visualice Detalle de registro de cliente para todos los tipos de cuentas.
Función de cuenta financiera	Visualice, modifique y cree Función de cuenta financiera para todos los tipos de cuentas.
Objetivo financiero	Visualice Objetivos financieros para cuentas Domicilio y Persona. Modifique y cree Objetivos financieros solo para cuentas Domicilio.
Resumen financiero	Visualice información de Resumen financiero para todos los tipos de cuentas.
Póliza de seguros	Visualice, modifique y cree registros Póliza de seguros para todos los tipos de cuentas.
Cuenta de inversión	Visualice, modifique y cree Cuentas de inversión para todos los tipos de cuentas.
Cuentas relacionadas	Visualice Cuentas relacionadas para todos los tipos de cuentas. Modifique y cree Cuentas relacionadas solo para cuentas Domicilios y Cuentas de negocio.
Contactos relacionados	Visualice Contactos relacionados solo para cuentas Domicilios y Cuentas de negocio.

Acumulaciones de registros para Financial Services Cloud

Mejore el desempeño de acumulación de registros con estas mejoras.

EN ESTA SECCIÓN:

Obtener visibilidad sobre casos domésticos con acumulaciones de registros de casos

Proporcione a sus usuarios una vista consolidada de todos los casos que posee un hogar acumulando registros de casos a nivel doméstico. Los agentes pueden realizar un seguimiento y centrarse en todos los casos activos de un hogar en un solo lugar sin pasar por múltiples listas relacionadas.

Optimizar acumulaciones de registros

Utilice la preferencia de organización Optimización de acumulación de registros (Beta) para mejorar el desempeño de acumulación de registros.

Obtener desempeño mejorado y control granular sobre acumulaciones de registros por lotes

Experimente acumulaciones de registros más rápidas a nivel doméstico al realizar acumulaciones en lotes. La nueva configuración personalizada Configuración de acumulaciones de registros le permite configurar varios parámetros de acumulación para cada objeto de forma individual. Por ejemplo, puede definir un tamaño de lote para limitar el número de registros en cada lote. Cuando ejecuta el trabajo por lotes para acumular registros, estos parámetros ayudan a mejorar el desempeño del trabajo por lotes.

Obtener visibilidad sobre casos domésticos con acumulaciones de registros de casos

Proporcione a sus usuarios una vista consolidada de todos los casos que posee un hogar acumulando registros de casos a nivel doméstico. Los agentes pueden realizar un seguimiento y centrarse en todos los casos activos de un hogar en un solo lugar sin pasar por múltiples listas relacionadas.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Professional Edition y Unlimited Edition donde Financial Services Cloud está activada.

Cómo: Agregue la lista relacionada Casos domésticos al formato de página Domicilio.

Optimizar acumulaciones de registros

Utilice la preferencia de organización Optimización de acumulación de registros (Beta) para mejorar el desempeño de acumulación de registros.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Professional Edition y Unlimited Edition donde Financial Services Cloud está activada.

Cómo: Desde Configuración, bajo Configuración general de Financial Services, active Optimización de acumulación de registros (Beta).

CONSULTE TAMBIÉN

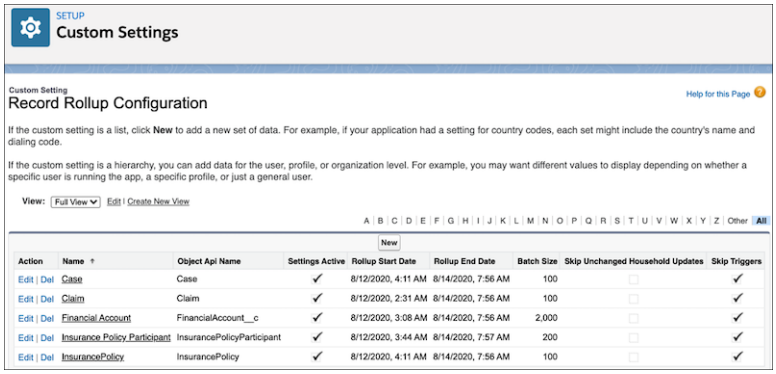
Obtener desempeño mejorado y control granular sobre acumulaciones de registros por lotes

Obtener desempeño mejorado y control granular sobre acumulaciones de registros por lotes

Experimente acumulaciones de registros más rápidas a nivel doméstico al realizar acumulaciones en lotes. La nueva configuración personalizada Configuración de acumulaciones de registros le permite configurar varios parámetros de acumulación para cada objeto de forma individual. Por ejemplo, puede definir un tamaño de lote para limitar el número de registros en cada lote. Cuando ejecuta el trabajo por lotes para acumular registros, estos parámetros ayudan a mejorar el desempeño del trabajo por lotes.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Professional Edition y Unlimited Edition donde Financial Services Cloud está activada.

Cómo: En la página Configuración personalizada en Configuración, haga clic en **Gestionar** junto a Configuración de acumulación de registros. Luego haga clic en **Nuevo** para agregar objetos y definir parámetros de acumulación para ellos.



Nota: Si activó la nueva preferencia de organización Optimización de acumulación de registros (Beta), utilice el nuevo trabajo por lote HouseholdAssignmentBatchableen vez de GroupAssignmentBatchable para acumular registros en lotes.

CONSULTE TAMBIÉN

Optimizar acumulaciones de registros

Acelerar cálculos de fecha de interacción

Visualice campos Siguiente y Última fecha de interacción con mayor rapidez que nunca Active los nuevos tipos de metadatos Utilizar desencadenadores estándar para Tareas y Eventos para acelerar los cálculos de fecha de interacción para esos objetos.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Professional Edition y Unlimited Edition donde Financial Services Cloud está activada.

Cómo:

Active desencadenadores estándar para Eventos y Tareas. En la página Tipos de metadatos personalizados en Configuración, haga clic en **Utilizar desencadenador estándar**. A continuación haga clic en **Modificar** junto a EventTrigger, y en la página Desencadenador de evento, active la casilla de verificación **Activa** y guarde sus cambios. Siga pasos similares para activar el Desencadenador de tareas.

Cifrar campos de documento de identidad

Ahora puede cifrar campos en los documentos que utiliza para identificar clientes de Financial Services Cloud. Cuando cifra los campos Número de documento, Fecha de emisión y Fecha de caducidad, agrega otra capa de protección a los datos que sus clientes le confían.

Dónde: Este cambios se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition donde Financial Services Cloud y Cifrado de plataforma Shield están activados.

Cómo: En la página Política de cifrado de Configuración, seleccione **Cifrar campos**. Luego haga clic en **Modificar** y seleccione un campo. Puede aplicar el esquema de cifrado determinista al campo Número de documento.

Campos de objetos de Financial Services Cloud nuevos y modificados

Haga más con los objetos nuevos y actualizados de Financial Services Cloud.

Mapa de relaciones

Obtenga una vista ampliada de relaciones de clientes jerárquicas en el Mapa de relaciones.

Utilice los valores en el nuevo campo `AssociationType` en el objeto `AccountAccountRelation`.

Colaboración de datos de cumplimiento

Defina los niveles de acceso por función para objetos compatibles.

Utilice el nuevo objeto `ParticipantRole`.

Asigne un usuario a una función de participante para un registro de cuenta.

Utilice el nuevo objeto `AccountParticipant`.

Asigne un usuario a una función de participante para un registro de oportunidad.

Utilice el nuevo objeto `OpportunityParticipant`.

Tipos de metadatos de Financial Services Cloud nuevos y modificados

Haga más con los tipos de metadatos nuevos y modificados.

Seguro

Crear relaciones de cuenta para eventos clave de negocio, reclamaciones, propiedades de clientes, póliza de seguro y eventos de vida de persona.

Utilice los nuevos valores en los campos `entityType` y `accountToCriteriaField` en el tipo de metadatos AccountRelationshipShareRule.

- El campo `entityType` muestra estos valores adicionales para Insurance para Financial Services Cloud.
  - `BusinessMilestone`
  - `Reclamación`
  - `CustomerProperty`
  - `InsurancePolicy`
  - `PersonLifeEvent`
- El campo `accountToCriteriaField` muestra estos valores adicionales para Insurance para Financial Services Cloud.
  - `BusinessMilestone.OwnerId`
  - `BusinessMilestone.PrimaryAccountId`
  - `Claim.AccountId`
  - `Claim.OwnerId`
  - `CustomerProperty.OwnerId`
  - `CustomerProperty.PrimaryOwnerId`
  - `InsurancePolicy.NameInsuredId`
  - `InsurancePolicy.OwnerId`
  - `PersonLifeEvent.OwnerId`

Configuración de industrias

Activar funciones de Colaboración de datos de cumplimiento para cuentas y oportunidades

Utilice los nuevos campos `enableCompliantDataSharingForAccount` y `enableCompliantDataSharingForOpportunity` en el tipo de metadatos IndustriesSettings.

Activar cálculos de acumulaciones de registros optimizados (beta)

Utilice el nuevo campo `enableRecordRollup` en el tipo de metadatos IndustriesSettings.

API de REST

La API de REST de Financial Services Cloud incluye llamadas mejoradas.

Hipoteca

Crear o actualizar solicitudes de hipotecas pasando un Id. de Salesforce o de Prestador externo

Realice una solicitud PATCH a `/services/data/v50.0/connect/financialservices/mortgages/id/<Salesforce Id of`

`ResidentialLoanApplication record>` para crear o actualizar una solicitud de hipoteca existente utilizando un Id. de registro de Salesforce.

Realice una solicitud PATCH a `/services/data/v50.0/connect/financialservices/mortgages/externalId/<External Id of ResidentialLoanApplication record>` para crear o actualizar una solicitud de hipoteca existente utilizando un Id. de registro externo.

En respuesta, una `"created":false/true` afirma que se creó un nuevo registro. Si se devuelve `false`, la solicitud de hipoteca existente se actualiza.

Generar registros de cuenta u oportunidad al crear o alterar una solicitud de hipoteca

Cree o altere una solicitud de hipoteca con registros Cuenta u Oportunidad vinculados incluyendo `accountId` o `opportunityId` o sus objetos en una solicitud POST o PATCH.

Si los objetos `accountId` (o `opportunityId`) y cuenta (u oportunidad) pasan como entradas, Los Id. tienen preferencia y se ignoran objetos.

Pase objetos Cuenta y Oportunidad solo para nuevas solicitudes de hipoteca utilizando la API de POST o Upsert en modo de creación. Los objetos Cuenta y Oportunidad no son entradas válidas al alterar un registro existente.

La API admite la creación, pero no la actualización de registros Cuenta y Oportunidad existentes.

Public Sector Solutions: Gestión de licencias y permisos realizada de forma más sencilla, más rápida y transparente (Disponible de forma general)

Public Sector Solutions, creada en la plataforma Salesforce, aporta las ventajas de la transformación digital a gobiernos y agencias públicas. Ahora puede crear procesos más sencillos, más rápidos y más transparentes que deleitan tanto sus miembros como empleados.

EN ESTA SECCIÓN:

Transformar servicios públicos con Public Sector Solutions

No puede iniciar una agencia pública sin procesos de licencias, permisos y aplicación, pero ahora puede convertirlos en puntos menos molestos en ambos lados del contador. Salesforce Public Sector Solutions permite a los revisores e inspectores procesar solicitudes, gestionar inspecciones e impulsar el cumplimiento de la normativa en un nivel de eficiencia completamente nuevo.

Definir diversos procesos de autorización con modelo de datos fácilmente configurable

Cree procesos de autorización en un instante con el potente modelo de datos de Public Sector Solutions. Definiendo valores para algunos parámetros clave, puede configurar procesos de autorización para varias licencias, permisos, registros y certificados.

Proporcionar una vista consolidada de solicitudes con el componente Vista jerárquica

Ayude sus revisores de solicitudes a gestionar solicitudes de forma sencilla y eficiente. Cuando agrega el componente Vista jerárquica a una página de registro de cuenta, los revisores de solicitudes obtienen una vista consolidada de solicitudes, inspecciones, infracciones, acciones de aplicación y quejas públicas de cuenta. Con mayor visibilidad en estos detalles, los revisores pueden comprender mejor y dirigir las necesidades de licencias y permisos de miembros.

Planificar inspecciones efectivas con la aplicación móvil Inspection Management

La aplicación móvil Public Sector: Inspection Management proporciona inspectores de campo con detalles de visita como ubicaciones para visitar, prioridad, tiempo de visita estimado e incluso instrucciones de navegación. Los inspectores de campo pueden ver detalles de inspección e instrucciones especiales y registras sus averiguaciones justo en la aplicación móvil. También pueden consultar los códigos reguladores asociados y adjuntar archivos cuando ingresan sus observaciones.

Crear un portal enriquecido con funciones para necesidades de permisos y licencias de miembros

Ofrezca a sus miembros una vista integral de sus procesos de licencias y permisos creando un portal que funciona como un punto único. Con el portal, los miembros pueden solicitar y renovar licencias y permisos, ver sus solicitudes, inspecciones programadas, infracciones y acciones de aplicación. Además, pueden archivar quejas ante un negocio y obtener notificaciones cuando se actúa sobre una queja. También puede utilizar funciones de gestión de conocimientos del portal para crear un tesoro de artículos para miembros y proporcionarles una plataforma de participación digital.

Ayudar los miembros a planificar y priorizar solicitudes

Ahorre tiempo a miembros y ayúdeles a evitar solicitudes rechazadas publicando información de dependencia de permiso en su portal. Cuando los miembros buscan un tipo de negocio, pueden ver todos los permisos y las licencias requeridos para ese tipo de negocio. También pueden ver el orden en que solicitar permisos y licencias, allanando su camino hacia la aprobación.

Satisfacer diferentes necesidades de licencias y permisos con formularios dinámicos

Utilice el diseñador Vlocity Omniscript para crear formularios de evaluación o solicitud dinámicos para licencias y permisos. Un formulario dinámico utiliza la respuesta de un paso para rellenar los elementos del siguiente paso. Por ejemplo, un formulario de solicitud dinámico para un permiso de construcción rellena automáticamente el campo siguiente basándose en si el usuario selecciona residencial o comercial como el tipo de construcción.

Emitir licencias y permisos con mayor rapidez con procesos de aprobación automatizados

Automatice procesos de aprobación especificando la secuencia de pasos requerida para aprobar solicitudes de licencia o permiso. Cada paso determina qué registros avanzan al siguiente paso, y a quién asignar solicitudes de aprobación. También puede automatizar las actualizaciones de campo para indicar el estado de una solicitud tras completar un paso. Además, puede asociar acciones como alertas de email para notificar a los solicitantes cuando cambia el estado de su solicitud.

Realizar seguimiento de infracciones del código y Aplicar cumplimiento a estándares reguladores

Configure un proceso automatizado para asegurarse de que los negocios y las personas cumplen con estándares reguladores. Defina acciones de aplicación e infracciones del código, y asígnelas a resultados de indicador de evaluación. Cuando un inspector realiza una evaluación que indica una infracción, los solicitantes y revisores pueden ver esa infracción y realizar las acciones necesarias. Si los solicitantes fallan en el cumplimiento, el responsable del cumplimiento puede iniciar una acción de cumplimiento.

Public Sector Solutions tiene nuevos objetos

Public Sector Solutions proporciona un conjunto enriquecido de objetos estándar y personalizados para almacenar y acceder a información.

Las soluciones de Public Sector tienen un nuevo tipo de metadatos

Asigne tipos de registro de objeto a una aplicación con los nuevos tipos de metadatos de Soluciones de Public Sector.

Transformar servicios públicos con Public Sector Solutions

No puede iniciar una agencia pública sin procesos de licencias, permisos y aplicación, pero ahora puede convertirlos en puntos menos molestos en ambos lados del contador. Salesforce Public Sector Solutions permite a los revisores e inspectores procesar solicitudes, gestionar inspecciones e impulsar el cumplimiento de la normativa en un nivel de eficiencia completamente nuevo.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Developer Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Public Sector Solutions está activada.

Por qué: Los miembros pueden utilizar su portal de Public Sector Solutions para solicitar licencias y permisos, realizar seguimiento de solicitudes, ver detalles de inspecciones y monitorear infracciones y acciones de aplicación. Además, el portal emplea las potentes funciones de gestión de conocimiento de la plataforma Salesforce para ayudarle a mantener los miembros informados e implicados. Mantener los miembros informados puede ayuda a aumentar índices de cumplimiento para licencias y permisos.

Definir diversos procesos de autorización con modelo de datos fácilmente configurable

Cree procesos de autorización en un instante con el potente modelo de datos de Public Sector Solutions. Definiendo valores para algunos parámetros clave, puede configurar procesos de autorización para varias licencias, permisos, registros y certificados.

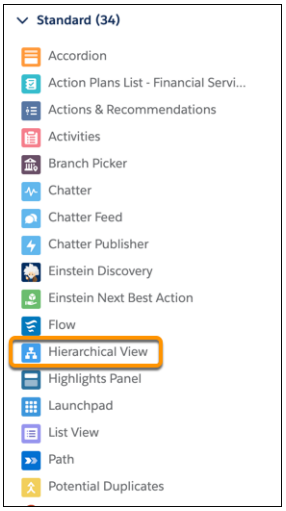
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Developer Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Public Sector Solutions está activada.

Proporcionar una vista consolidada de solicitudes con el componente Vista jerárquica

Ayude sus revisores de solicitudes a gestionar solicitudes de forma sencilla y eficiente. Cuando agrega el componente Vista jerárquica a una página de registro de cuenta, los revisores de solicitudes obtienen una vista consolidada de solicitudes, inspecciones, infracciones, acciones de aplicación y quejas públicas de cuenta. Con mayor visibilidad en estos detalles, los revisores pueden comprender mejor y dirigir las necesidades de licencias y permisos de miembros.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Developer Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Public Sector Solutions está activada.

Cómo: Arrastre el componente Vista jerárquica a la página de registro de cuenta, solicitud, inspección, caso o queja.

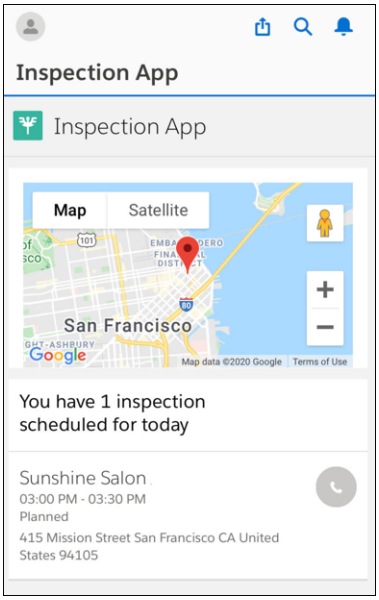


Planificar inspecciones efectivas con la aplicación móvil Inspection Management

La aplicación móvil Public Sector: Inspection Management proporciona inspectores de campo con detalles de visita como ubicaciones para visitar, prioridad, tiempo de visita estimado e incluso instrucciones de navegación. Los inspectores de campo pueden ver detalles de inspección e instrucciones especiales y registras sus averiguaciones justo en la aplicación móvil. También pueden consultar los códigos reguladores asociados y adjuntar archivos cuando ingresan sus observaciones.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Developer Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Public Sector Solutions está activada.

Cómo: Inicie la aplicación Salesforce en su dispositivo móvil. Desde el Iniciador de aplicación, seleccione **Public Sector: Inspection Management** y toque **Visitas**.



Crear un portal enriquecido con funciones para necesidades de permisos y licencias de miembros

Ofrezca a sus miembros una vista integral de sus procesos de licencias y permisos creando un portal que funciona como un punto único. Con el portal, los miembros pueden solicitar y renovar licencias y permisos, ver sus solicitudes, inspecciones programadas, infracciones y acciones de aplicación. Además, pueden archivar quejas ante un negocio y obtener notificaciones cuando se actúa sobre una queja. También puede utilizar funciones de gestión de conocimientos del portal para crear un tesoro de artículos para miembros y proporcionarles una plataforma de participación digital.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Developer Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Public Sector Solutions está activada.

Quién: Los usuarios necesitan el conjunto de permisos Gestión de licencias y permisos para comunidades para utilizar esta función.

Cómo: Para configurar su página Comunidades de Salesforce, haga clic en Experience Builder desde el menú y arrastre componentes a la página.

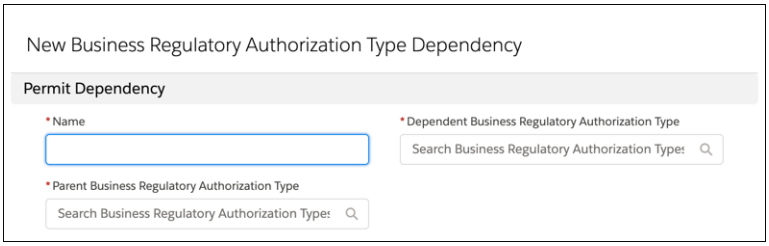


Ayudar los miembros a planificar y priorizar solicitudes

Ahorre tiempo a miembros y ayúdeles a evitar solicitudes rechazadas publicando información de dependencia de permiso en su portal. Cuando los miembros buscan un tipo de negocio, pueden ver todos los permisos y las licencias requeridos para ese tipo de negocio. También pueden ver el orden en que solicitar permisos y licencias, allanando su camino hacia la aprobación.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Developer Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Public Sector Solutions está activada.

Cómo: Defina la dependencia utilizando el objeto Dependencia de tipo de autorización normativa de negocio.

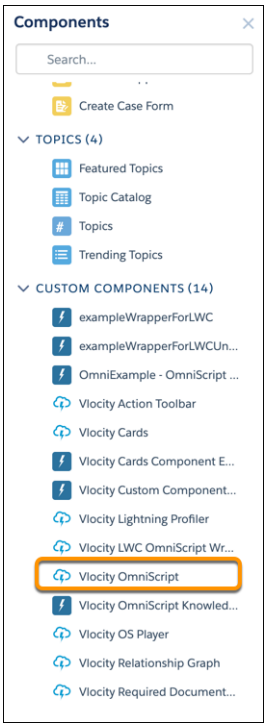


Satisfacer diferentes necesidades de licencias y permisos con formularios dinámicos

Utilice el diseñador Vlocity Omniscript para crear formularios de evaluación o solicitud dinámicos para licencias y permisos. Un formulario dinámico utiliza la respuesta de un paso para rellenar los elementos del siguiente paso. Por ejemplo, un formulario de solicitud dinámico para un permiso de construcción rellena automáticamente el campo siguiente basándose en si el usuario selecciona residencial o comercial como el tipo de construcción.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Developer Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Public Sector Solutions está activada.

Cómo: Cree y guarde un formulario dinámico en el diseñador Vlocity Omniscript. Para agregar el formulario a su página Comunidad de Salesforce, utilice el componente Vlocity Omniscript en Experience Builder.

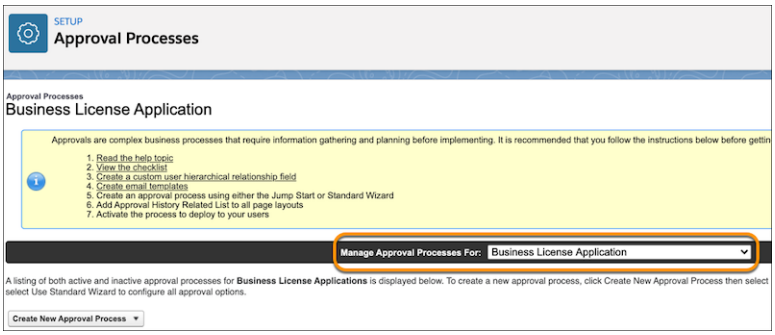


Emitir licencias y permisos con mayor rapidez con procesos de aprobación automatizados

Automatice procesos de aprobación especificando la secuencia de pasos requerida para aprobar solicitudes de licencia o permiso. Cada paso determina qué registros avanzan al siguiente paso, y a quién asignar solicitudes de aprobación. También puede automatizar las actualizaciones de campo para indicar el estado de una solicitud tras completar un paso. Además, puede asociar acciones como alertas de email para notificar a los solicitantes cuando cambia el estado de su solicitud.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Developer Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Public Sector Solutions está activada.

Cómo: Desde Configuración, seleccione **Procesos de aprobación**. Desde la lista Gestionar procesos de aprobación para, seleccione un proceso de solicitud.

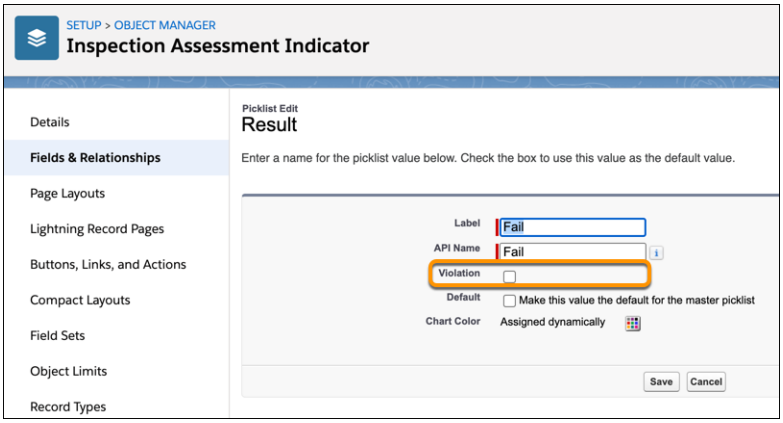


Realizar seguimiento de infracciones del código y Aplicar cumplimiento a estándares reguladores

Configure un proceso automatizado para asegurarse de que los negocios y las personas cumplen con estándares reguladores. Defina acciones de aplicación e infracciones del código, y asígnelas a resultados de indicador de evaluación. Cuando un inspector realiza una evaluación que indica una infracción, los solicitantes y revisores pueden ver esa infracción y realizar las acciones necesarias. Si los solicitantes fallan en el cumplimiento, el responsable del cumplimiento puede iniciar una acción de cumplimiento.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Developer Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Public Sector Solutions está activada.

Cómo: Desde Gestor de objetos, busque y abra Indicador de evaluación de inspección. Cree un valor de lista de selección en el campo Resultado y márquelo como una infracción.



Public Sector Solutions tiene nuevos objetos

Public Sector Solutions proporciona un conjunto enriquecido de objetos estándar y personalizados para almacenar y acceder a información.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Developer Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Public Sector Solutions está activada.

Almacene información relacionada con la asociación entre un activo y la solicitud para la licencia de ese activo.

Utilice el nuevo objeto `AuthApplicationAsset`.

Crear y almacenar horas de trabajo durante las cuales una autorización es válida para un lugar
Utilice el nuevo objeto `AuthLocationAccessSchedule`.

Almacenar información relacionada con la asociación entre una ubicación y la solicitud de la licencia de esa ubicación
Utilice el nuevo objeto `AuthApplicationPlace`.

Almacenar información relacionada con la asociación de un permiso con la dependencia de permiso en un contexto de negocio concreto
Utilice el nuevo objeto `BusRegAuthTypeDependency`.

Almacenar detalles acerca del negocio en la solicitud de licencia o permiso
Utilice el nuevo objeto `BusinessProfile`.

Almacenar información relacionada con la asociación de actividades de negocio y las licencias y los permisos aplicables para ellas
Utilice el nuevo objeto `BusinessRegulatoryAuthType`.

Crear una autorización que se emite por una agencia legal
Utilice el nuevo objeto `BusinessLicense`.

Almacenar un formulario de solicitud enviado por un propietario de negocio
Utilice el nuevo objeto `BusinessLicenseApplication`.

Crear una asociación entre actividad de autorización y tipo de permiso o licencia
Utilice el nuevo objeto `BusRegAuthorizationType`.

Crear una categoría de actividad tanto de negocio como individual
Utilice el nuevo objeto `BusinessType`.

Cree y almacene una instancia de un curso de capacitación con detalles de ubicación y fecha de cursos de capacitación
Utilice el nuevo objeto `CourseOffering`.

Crear y almacenar inspecciones autorizadas por una autoridad publica que califica una licencia o un permiso
Utilice el nuevo objeto `Examination`.

Crear y almacenar los indicadores de evaluación grabados durante una inspección
Utilice el nuevo objeto `InspectionAssessmentInd`.

Almacenar la solicitud de licencia o permiso enviado por una persona individual
Utilice el nuevo objeto `IndividualApplication`.

Crear y almacenar un tipo de inspección o evaluación dirigida durante una visita
Utilice el nuevo objeto `InspectionType`.

Almacenar información relacionada con las inspecciones realizadas por una persona
Utilice el nuevo objeto `PersonExamination`.

Almacenar las solicitudes guardadas y formularios previos a la evaluación
Utilice el nuevo objeto `PreliminaryApplicationRef`.

Almacenar las quejas enviadas por usuarios públicos
Utilice el nuevo objeto `PublicComplaint`.

Crear una organización o agencia pública que proporciona autorización
Utilice el nuevo objeto `RegulatoryAuthority`.

Crear atributos comunes utilizados para diferentes tipos de solicitudes de licencia o permiso para negocios u ocupaciones
Utilice el nuevo objeto `RegulatoryAuthApplication`.

Crear una autorización que se puede emitir por el órgano regulador
Utilice el nuevo objeto `RegulatoryAuthorizationType`.

Crear una asociación entre un tipo de autorización y un producto
Utilice el nuevo objeto `RegAuthorizationTypeProduct`.

Almacenar información relacionada con el código de normativa aplicado por el órgano regulador
Utilice el nuevo objeto `RegulatoryCode`.

Almacenar los códigos de normativa y las definiciones del indicador de evaluación asociadas con ellos
Utilice el nuevo objeto `RegulatoryCodeAssessmentInd`.

Almacenar las infracciones del código de normativa capturadas en múltiples inspecciones de seguimiento
Utilice el nuevo objeto `RegulatoryCodeViolation`.

Almacenar las capacitaciones completadas por una persona
Utilice el nuevo objeto `TrainingParticipant`.

Almacenar capacitaciones autorizadas por una autoridad publica que califica una licencia o un permiso
Utilice el nuevo objeto `TrnCourse`.

Crear y almacenar la acción que una autoridad reguladora realiza para tratar infracciones
Utilice el nuevo objeto `ViolationEnforcementAction`.

Crear y almacenar tipos de infracción para licencias y permisos
Utilice el nuevo objeto `ViolationType`.

Crear y almacenar tipos de infracción asociados con definiciones del indicador de evaluación
Utilice el nuevo objeto `ViolationTypeAssessmentInd`.

Las soluciones de Public Sector tienen un nuevo tipo de metadatos

Asigne tipos de registro de objeto a una aplicación con los nuevos tipos de metadatos de Soluciones de Public Sector.

Asigna tipos de registro de objeto a una aplicación
Utilice el nuevo objeto `ApplicationRecordTypeConfig`. Presentado en la versión 50.0 de API.

Consumer Goods Cloud: Entrega en establecimiento directa, Recomendaciones de visitas, entre otras

Asegúrese de que los representantes de ventas visitan los establecimientos correctos en el momento adecuado con visitas recomendadas de Einstein. Utilice tareas de entrega para mantener sus productos en stock en los establecimientos. Ayude a sus gerentes de ventas y representantes de ventas a mantenerse ágiles con los objetos de Consumer Goods ahora disponibles en dispositivos móviles.

EN ESTA SECCIÓN:

Recomendaciones de visitas de Einstein: Planificar visitas a los establecimientos correctos en el momento adecuado
Los gerentes de ventas pueden dejar de preocuparse sobre qué establecimientos deben visitar sus representantes de ventas a continuación porque Einstein lo hace por ellos. Las recomendaciones de visitas se basan y se confeccionan para solucionar sus requisitos de negocio exclusivos. Cree una o más estrategias en base a sus requisitos de negocio en Einstein Next Best Action.

Garantizar entregas a tiempo a establecimientos con Tareas de entrega
Cuando los gerentes de ventas ven todos los pedidos desde sus regiones, pueden dar prioridad a pedidos en base al desempeño del establecimiento. Los gerentes de ventas pueden crear y asignar tareas de entrega a conductores, de modo que puedan ver las tareas de entrega en sus dispositivos móviles.

Ejecución de visitas: Más flexibilidad y productividad mejoradas

Los gerentes de ventas ahora pueden crear tareas personalizadas con los objetos estándar de Bienes de consumo. Los representantes de ventas tienen más flexibilidad y pueden tomar el rumbo de sus jornadas y capturar más durante las visitas.

Otros cambios en Consumer Goods Cloud

Obtenga información acerca de otras pequeñas pero importantes mejoras en Consumer Goods Cloud.

Mejorar la ejecución minorista de su establecimiento

Los nuevos tableros de Einstein Analytics para Bienes de consumo le permiten acceder fácilmente a indicadores clave de desempeño de ejecución minorista que le ayudan a realizar actividades de comercializador de manera efectiva. Obtenga perspectivas con capacidad de acción sobre el cumplimiento de establecimientos, última visita al establecimiento, cumplimiento de inventario, desempeño de productos y jerarquía de cuentas. Los representantes de campo pueden utilizar el tablero Resumen de representante de campo para realizar un seguimiento de su desempeño y compararlo con la media de su equipo. Personalice su aplicación para garantizar que un gerente de ventas puede ver solo los datos que pertenecen a usuarios por debajo de él en la jerarquía.

Consumer Goods Cloud tiene nuevos objetos

Haga más con los nuevos objetos de Consumer Goods Cloud y Recomendaciones de visitas de Einstein.

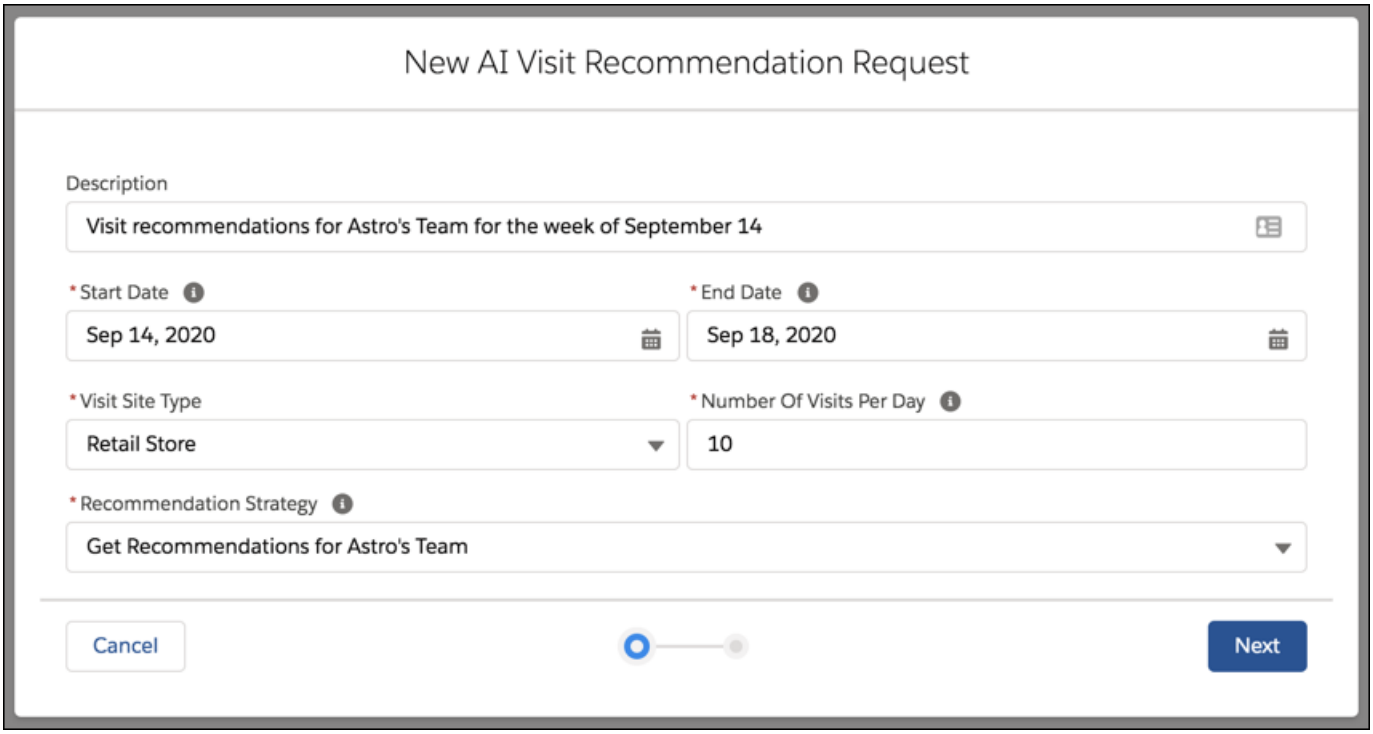
Recomendaciones de visitas de Einstein: Planificar visitas a los establecimientos correctos en el momento adecuado

Los gerentes de ventas pueden dejar de preocuparse sobre qué establecimientos deben visitar sus representantes de ventas a continuación porque Einstein lo hace por ellos. Las recomendaciones de visitas se basan y se confeccionan para solucionar sus requisitos de negocio exclusivos. Cree una o más estrategias en base a sus requisitos de negocio en Einstein Next Best Action.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Developer Edition, Performance Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Consumer Goods Cloud está activada.

Quién: Los usuarios necesitan el conjunto de permisos Retail Execution Lightning Plus para utilizar esta función.

Cómo: En Configuración, busque y seleccione **Recomendaciones de visitas de Einstein**. Active Recomendaciones de visitas de Einstein. En Next Best Action, defina una estrategia que proporcione lógica de negocio para que Einstein proporcione recomendaciones. Los gerentes de ventas y los representantes de campo ahora pueden crear solicitudes de recomendaciones de visitas para un periodo de tiempo que Einstein utiliza para realizar recomendaciones de visitas.



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

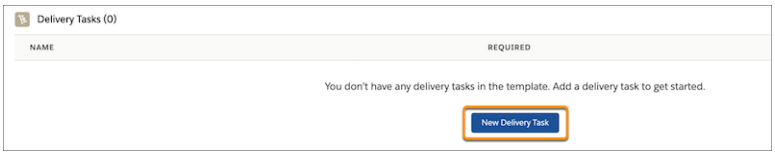
Garantizar entregas a tiempo a establecimientos con Tareas de entrega

Cuando los gerentes de ventas ven todos los pedidos desde sus regiones, pueden dar prioridad a pedidos en base al desempeño del establecimiento. Los gerentes de ventas pueden crear y asignar tareas de entrega a conductores, de modo que puedan ver las tareas de entrega en sus dispositivos móviles.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Developer Edition, Performance Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Consumer Goods Cloud está activada.

Quién: Los usuarios necesitan el conjunto de permisos Entrega en establecimiento directa Lightning para utilizar esta función.

Cómo: Para crear una tarea de entrega, utilice una plantilla de plan de acción. Asigne la plantilla a una visita para agregar la tarea de entrega a la visita. Después de que los conductores completan sus entregas, pueden registrar el número de artículos entregados.



Ejecución de visitas: Más flexibilidad y productividad mejoradas

Los gerentes de ventas ahora pueden crear tareas personalizadas con los objetos estándar de Bienes de consumo. Los representantes de ventas tienen más flexibilidad y pueden tomar el rumbo de sus jornadas y capturar más durante las visitas.

EN ESTA SECCIÓN:

Crear tareas personalizadas basadas en objetos de Bienes de consumo estándar
Los gerentes de ventas puede crear tareas personalizadas rápidamente sobre cualquier objeto de Bienes de consumo para el que el atributo HasActivities esté activado. La creación de una tarea personalizada ya no requiere la creación de un objeto personalizado primero. Por ejemplo, para capturar información sobre el desempeño de un establecimiento, un representante de ventas puede crear una tarea personalizada con el objeto Establecimiento minorista.

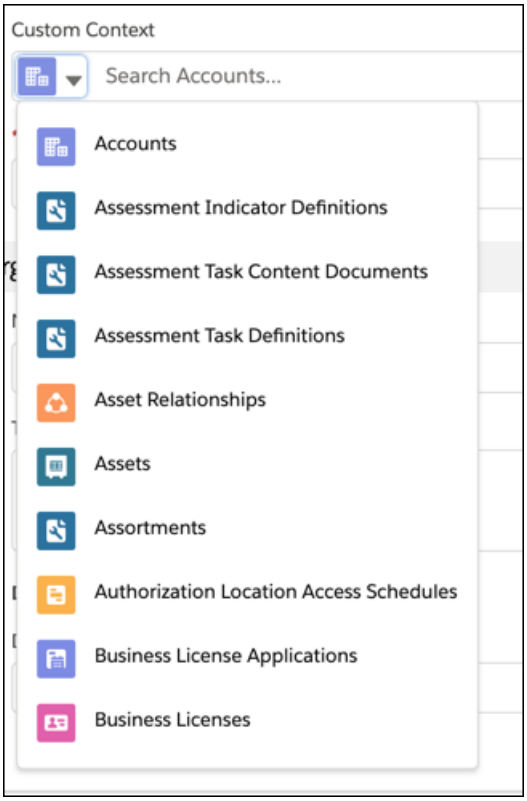
Filtrar y ordenar sus visitas
Los representantes de campo ahora tienen una nueva opción que les ayuda a estar al tanto de sus visitas. Pueden filtrar sus visitas en base a la fecha, la prioridad y el estado. También pueden ordenar sus visitas por fecha y hora, ruta optimizada o prioridad. La lista de visitas predeterminada se ordena por hora de inicio planificada y se filtra por la fecha de hoy.

Crear tareas personalizadas basadas en objetos de Bienes de consumo estándar

Los gerentes de ventas puede crear tareas personalizadas rápidamente sobre cualquier objeto de Bienes de consumo para el que el atributo HasActivities esté activado. La creación de una tarea personalizada ya no requiere la creación de un objeto personalizado primero. Por ejemplo, para capturar información sobre el desempeño de un establecimiento, un representante de ventas puede crear una tarea personalizada con el objeto Establecimiento minorista.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Developer Edition, Performance Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Consumer Goods Cloud está activada.

Cómo: Para crear una tarea personalizada, seleccione un objeto de Bienes de consumo estándar en el campo Contexto personalizado.



Filtrar y ordenar sus visitas

Los representantes de campo ahora tienen una nueva opción que les ayuda a estar al tanto de sus visitas. Pueden filtrar sus visitas en base a la fecha, la prioridad y el estado. También pueden ordenar sus visitas por fecha y hora, ruta optimizada o prioridad. La lista de visitas predeterminada se ordena por hora de inicio planificada y se filtra por la fecha de hoy.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Developer Edition, Performance Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Consumer Goods Cloud está activada.

Cómo: En la página Lista de visitas, haga clic en el icono de filtro y clasificación.

Otros cambios en Consumer Goods Cloud

Obtenga información acerca de otras pequeñas pero importantes mejoras en Consumer Goods Cloud.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Developer Edition, Performance Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Consumer Goods Cloud está activada.

Por qué: Ahora puede acceder con facilidad a más objetos de Consumer Goods desde dispositivos móviles, el Iniciador de aplicación de Salesforce y Comunidades de Salesforce.

Disfrutar de flexibilidad ampliada en sus desplazamientos
Ahora hay más objetos de Consumer Goods Cloud desde dispositivos móviles. Los gerentes de ventas y los representantes de campo ahora pueden gestionar promociones, establecimientos, visitas y más mientras están en sus desplazamientos.

Más objetos en el Iniciador de aplicación
Los objetos Pedido de tarea de evaluación, Producto de surtido, Ubicación en establecimiento, Canal de promoción, Categoría de producto de promoción, Plantilla de plan de actuación de establecimiento, Surtido de establecimiento y Producto de promoción ahora están disponibles en el Iniciador de aplicaciones de Salesforce.

Construya relaciones más sólidas con socios a través de comunidades.
Consumer Goods Cloud está ahora disponible en Comunidades de Salesforce. Para obtener información sobre las restricciones contractuales sobre el uso de Consumer Goods Cloud en Comunidades de Salesforce, haga contacto con su ejecutivo de cuenta de Salesforce.

Agregue mapas de ubicaciones y listas de visitas a páginas de registros de visitas
Utilice los nuevos componentes Mapa de ubicación de Bienes de consumo y Lista de visita de Bienes de consumo.

La aplicación Bienes de consumo tiene un nuevo icono en el Iniciador de aplicación
El nuevo icono va más acorde con la aplicación Bienes de consumo.



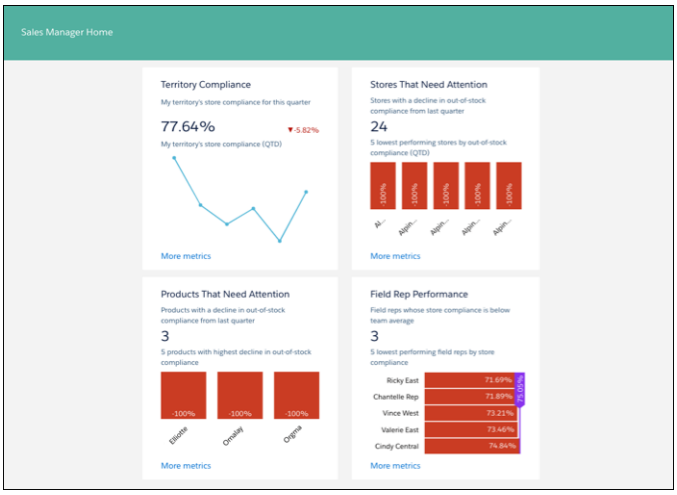
Mejorar la ejecución minorista de su establecimiento

Los nuevos tableros de Einstein Analytics para Bienes de consumo le permiten acceder fácilmente a indicadores clave de desempeño de ejecución minorista que le ayudan a realizar actividades de comercializador de manera efectiva. Obtenga perspectivas con capacidad de acción sobre el cumplimiento de establecimientos, última visita al establecimiento, cumplimiento de inventario, desempeño de productos y jerarquía de cuentas. Los representantes de campo pueden utilizar el tablero Resumen de representante de campo para realizar un seguimiento de su desempeño y compararlo con la media de su equipo. Personalice su aplicación para garantizar que un gerente de ventas puede ver solo los datos que pertenecen a usuarios por debajo de él en la jerarquía.

Dónde: Este cambio se aplica en Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Professional Edition, Performance Edition y Unlimited Edition donde Consumer Goods está activada.

Quién: Analytics for Consumer Goods es solo para usuarios de Salesforce Consumer Goods Cloud. Para crear una aplicación desde la plantilla Einstein Analytics for Consumer Goods, también debe tener la licencia complementaria de Einstein Analytics for Consumer Goods. Los nuevos tableros de Einstein Analytics para Bienes de consumo están disponibles para usuarios con el SKU Comercializador y Contratista.

Por qué: Ayude a sus gerentes y representantes de campo a mejorar la ejecución minorista en sus establecimientos.



Consumer Goods Cloud tiene nuevos objetos

Haga más con los nuevos objetos de Consumer Goods Cloud y Recomendaciones de visitas de Einstein.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Developer Edition, Performance Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Consumer Goods Cloud está activada.

Quién: Para acceder a este objeto de Consumer Goods Cloud, los usuarios necesitan el conjunto de permisos Entrega en establecimiento directa Lightning. Para acceder a estos objetos de Recomendaciones de visitas de Einstein, los usuarios necesitan el conjunto de permisos Retail Execution Plus Lightning.

Asociar envíos con una visita
Utilice el nuevo objeto `DeliveryTask`.

Nuevos campos en el objeto RetailVisitKpi

Identificar la visita asociada con RetailVisitKPI
Utilice el nuevo campo `Visita` en el objeto `RetailVisitKpi`.

Identificar RetailStoreKPI asociado con RetailVisitKPI
Utilice el nuevo campo `RetailStoreKPI` en el objeto `RetailVisitKpi`.

Nuevos objetos para Recomendaciones de visitas de Einstein

Cree solicitudes para generar recomendaciones de visitas
Utilice el nuevo objeto `AiVisitRecommendationRequest`.

Vea todas las recomendaciones de visitas
Utilice el nuevo objeto `AiVisitRecommendation`.

Manufacturing Cloud: Devoluciones (Piloto) y Pronósticos de cuenta mejorados

Ejecute programa de devolución basados en ingresos y volumen con Gestión de devoluciones Gestione programas de devolución y calcula pagos por contexto trabajando con sus datos de Salesforce incluyendo pedidos y productos. Ejecute cálculos de devoluciones de forma flexible, cree confianza entre socios y analice información de pago al final del plazo o en cualquier momento. Defina periodo de renovación de acuerdo de ventas. Seleccione acuerdos de venta para pronósticos de cuenta. Utilice programaciones de producto y probabilidad de oportunidades para calcular el valor de mediciones de oportunidad en pronósticos de cuenta.

EN ESTA SECCIÓN:

Gestión de devoluciones Solución integral para el procesamiento de devoluciones (Piloto)

Cree programas de devolución y especifique el tipo de devolución, las reglas de aptitud y benefíciese de la estructura incluyendo umbrales. Los formatos de devolución se procesan en la cadencia que selecciona con el detalle que desea. Utilice la plantilla de comunidad de Manufacturing para colaborar con sus socios. Obtener perspectivas sobre las que puede actuar sobre sus devoluciones con Einstein Analytics para Devoluciones.

Renovar acuerdos de ventas y calcular pronósticos de cuentas con mayor flexibilidad

Determine el inicio del periodo de renovación de acuerdos de ventas especificando el conteo de días antes de la fecha de finalización. Obtenga pronósticos de ventas más precisos seleccionando los acuerdos de ventas a considerar para realizar pronósticos. Utilice el porcentaje de probabilidad de oportunidad y los valores de programación de producto de oportunidad para calcular valores de medición de oportunidad en pronósticos de cuentas.

Utilizar plantilla de comunidad de socios de fabricación con Licencias de aplicaciones externas Lightning

La plantilla de comunidad de Fabricación está disponible con licencias Lightning External Apps y Lightning External Apps Plus.

Einstein Analytics for Manufacturing: Análisis de objetivos y Control de acceso de datos para gestores

Utilice los nuevos tableros de Einstein Analytics for Manufacturing para realizar un seguimiento de su desempeño en relación con objetivos de ingresos. Puede personalizar acceso de datos en gestores de ventas de modo que puedan ver únicamente datos de usuarios por debajo de ellos en la jerarquía.

Tipos de metadatos de Manufacturing Cloud modificados

Haga más con estos tipos de metadatos de Manufacturing Cloud modificados.

Objetos de API de herramientas de Manufacturing Cloud modificados

Haga más con los objetos de API de herramientas de Manufacturing Cloud modificados.

Gestión de devoluciones Solución integral para el procesamiento de devoluciones (Piloto)

Cree programas de devolución y especifique el tipo de devolución, las reglas de aptitud y benefíciese de la estructura incluyendo umbrales. Los formatos de devolución se procesan en la cadencia que selecciona con el detalle que desea. Utilice la plantilla de comunidad de Manufacturing para colaborar con sus socios. Obtener perspectivas sobre las que puede actuar sobre sus devoluciones con Einstein Analytics para Devoluciones.

Nota: Proporcionamos Devoluciones para clientes seleccionados a través de un programa piloto que requiere aceptar unas condiciones específicas. Para estar nominado para participar en el programa, haga contacto con Salesforce. Los programas piloto están sujetos a cambios, no podemos garantizar la aceptación. Devoluciones no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación, en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general.

EN ESTA SECCIÓN:

Definir programas de devolución para calcular fácilmente importes de devoluciones (Piloto)
Configure programas de devolución basados en ingresos y volumen y defina la frecuencia de pago de devoluciones. Integre fácilmente sus cuentas de Salesforce con programas de devolución inscribiendo cuentas como miembros en programas aptos. Cree tipos de programa para cada transacción, transacciones agregadas o definiendo tipos personalizados. Especifique un porcentaje de ingresos o un importe por unidad, o defina sus propias reglas de cálculo de devoluciones.

Procesar pagos de devoluciones (Piloto)
Defina los criterios de cálculo de pagos y espere que se complete el procesamiento de back-end. Personalice el proceso de cálculo utilizando el proceso de back-end flexible y extensible. Visualice los detalles de pago una vez completado el proceso de calculo. Realice un seguimiento de si los pagos de devoluciones están procesados, la fecha en que se generan los pagos y el estado del pago.

Mantener sus socios informados acerca de devoluciones a través de comunidades (Piloto)
Aumente la confianza con sus socios colaborando utilizando la plantilla de comunidad de Manufacturing.

Definir programas de devolución para calcular fácilmente importes de devoluciones (Piloto)

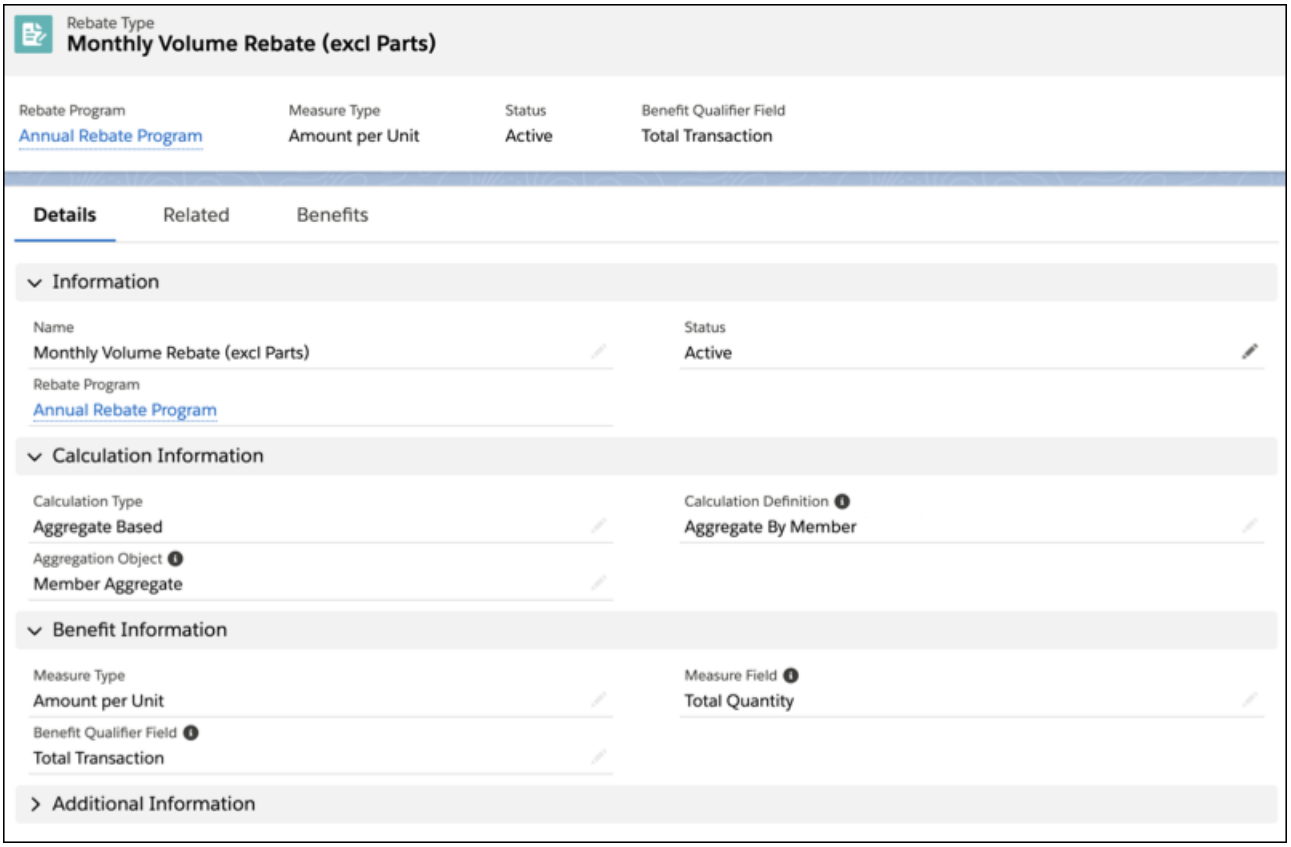
Configure programas de devolución basados en ingresos y volumen y defina la frecuencia de pago de devoluciones. Integre fácilmente sus cuentas de Salesforce con programas de devolución inscribiendo cuentas como miembros en programas aptos. Cree tipos de programa para cada transacción, transacciones agregadas o definiendo tipos personalizados. Especifique un porcentaje de ingresos o un importe por unidad, o defina sus propias reglas de cálculo de devoluciones.

Nota: Proporcionamos Devoluciones para clientes seleccionados a través de un programa piloto que requiere aceptar unas condiciones específicas. Para estar nominado para participar en el programa, haga contacto con Salesforce. Los programas piloto están sujetos a cambios, no podemos garantizar la aceptación. Devoluciones no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación, en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general.

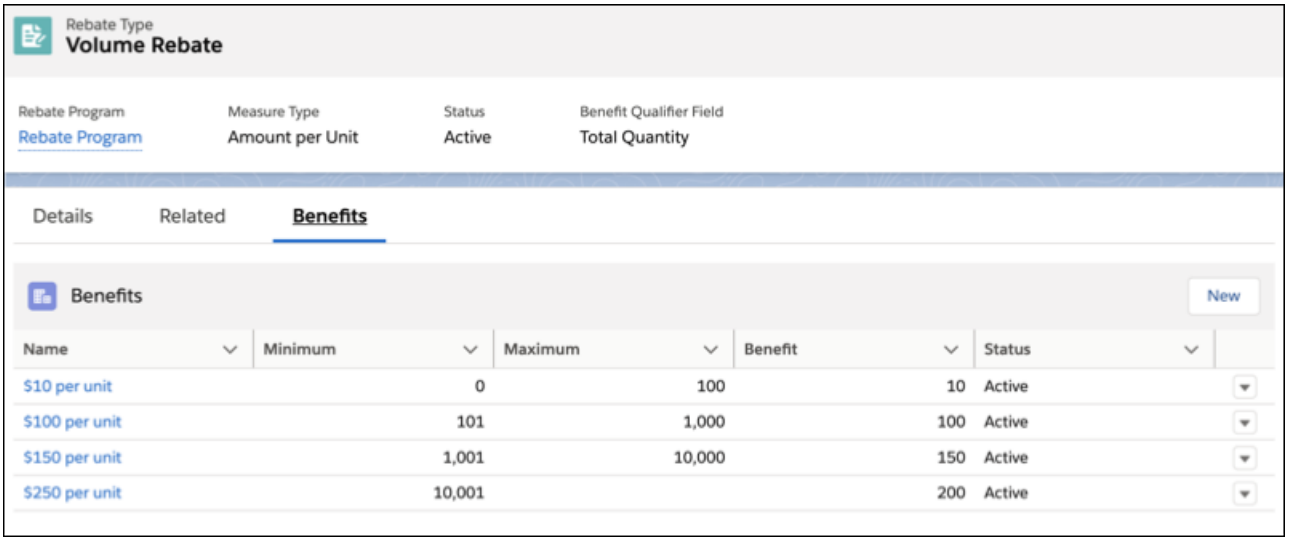
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Cree programas de devoluciones y agregue miembros a los programas. Cree periodos de pago y tipos de programa de devoluciones.

Visualice todos los detalles asociados con un programa de devoluciones en listas relacionadas de registros de programas.



Visualice los beneficios para cada tipo de devolución en los registros de tipo de devolución.



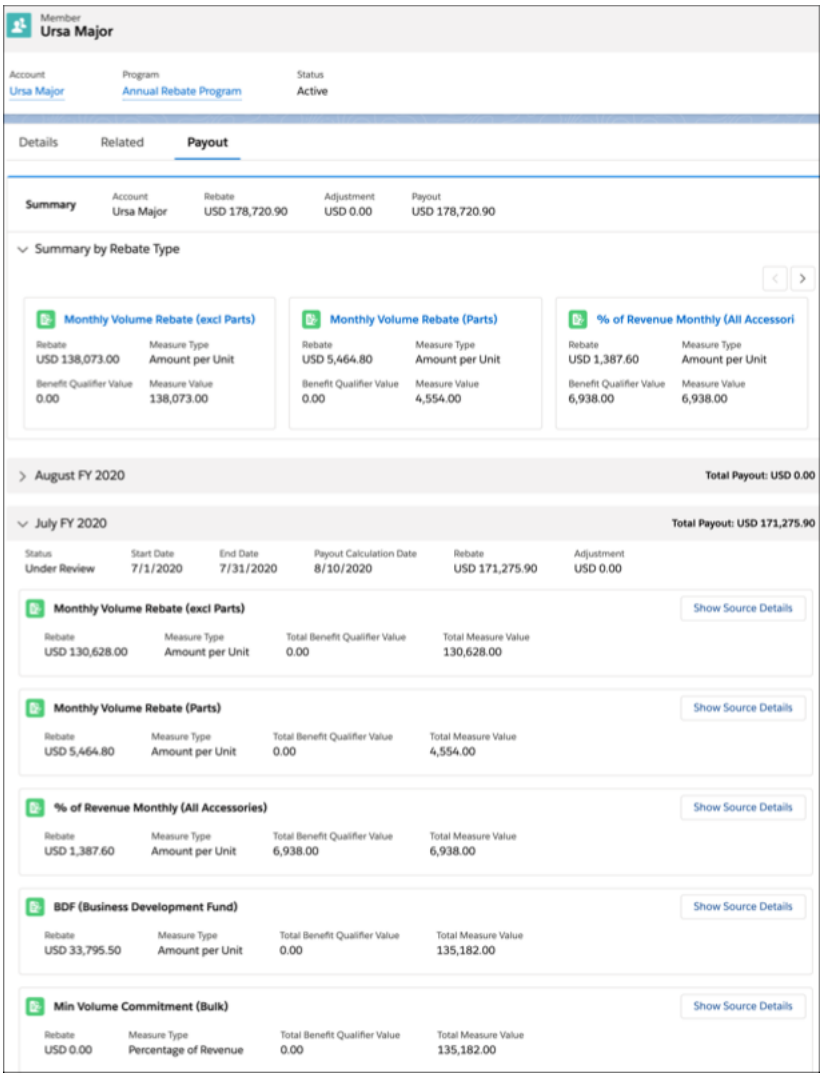
Procesar pagos de devoluciones (Piloto)

Defina los criterios de cálculo de pagos y espere que se complete el procesamiento de back-end. Personalice el proceso de cálculo utilizando el proceso de back-end flexible y extensible. Visualice los detalles de pago una vez completado el proceso de calculo. Realice un seguimiento de si los pagos de devoluciones están procesados, la fecha en que se generan los pagos y el estado del pago.

Nota: Proporcionamos Devoluciones para clientes seleccionados a través de un programa piloto que requiere aceptar unas condiciones específicas. Para estar nominado para participar en el programa, haga contacto con Salesforce. Los programas piloto están sujetos a cambios, no podemos garantizar la aceptación. Devoluciones no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación, en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general.

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

Cómo: Visualice los detalles de pagos en la ficha Pago de registros de miembro de programa de devolución.



Mantener sus socios informados acerca de devoluciones a través de comunidades (Piloto)

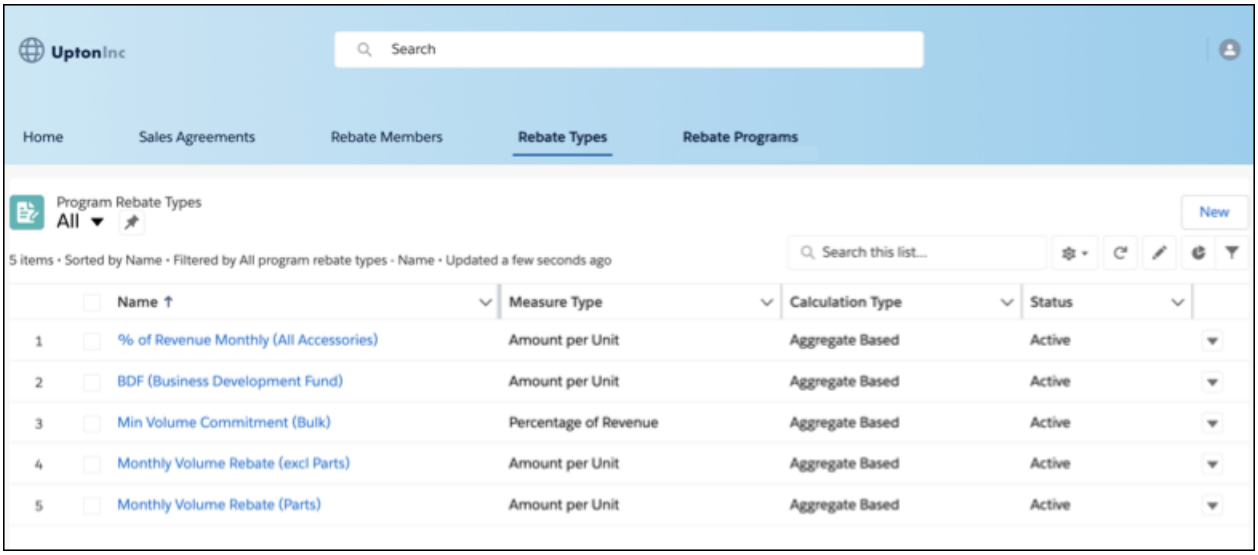
Aumente la confianza con sus socios colaborando utilizando la plantilla de comunidad de Manufacturing.

Nota: Proporcionamos Devoluciones para clientes seleccionados a través de un programa piloto que requiere aceptar unas condiciones específicas. Para estar nominado para participar en el programa, haga contacto con Salesforce. Los programas piloto están sujetos a cambios, no podemos garantizar la aceptación. Devoluciones no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación, en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No

podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general.

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

Cómo: Utilice objetos de Devoluciones en la comunidad de socios de Manufacturing activándolos. Los objetos se pueden incrustar en su plantilla de comunidad.



Renovar acuerdos de ventas y calcular pronósticos de cuentas con mayor flexibilidad

Determine el inicio del periodo de renovación de acuerdos de ventas especificando el conteo de días antes de la fecha de finalización. Obtenga pronósticos de ventas más precisos seleccionando los acuerdos de ventas a considerar para realizar pronósticos. Utilice el porcentaje de probabilidad de oportunidad y los valores de programación de producto de oportunidad para calcular valores de medición de oportunidad en pronósticos de cuentas.

EN ESTA SECCIÓN:

Prepararse para el futuro definiendo el inicio de periodos de renovación de acuerdos de ventas

Planifique por adelantado para próximos acuerdos de negocios especificando el número de días que determinan el inicio del periodo de renovación de acuerdos de ventas.

Calcular pronósticos de cuenta con mejor precisión especificando acuerdos de ventas

Pronostique el crecimiento de cuentas con mayor precisión seleccionando una vista de lista con acuerdos de ventas a considerar al calcular pronósticos de cuentas. Los acuerdos de ventas en la vista de lista seleccionada se consideran al calcular los valores del acuerdo de ventas en pronósticos de cuentas.

Utilizar probabilidad de oportunidades en Pronósticos de cuenta

Céntrese en valores de pronósticos de cuenta con Probabilidad de oportunidades. La probabilidad de oportunidades asociadas con cuentas se utiliza para calcular valores de ingresos y cantidad de oportunidad en pronósticos de cuenta.

Mejorar pronósticos de cuenta utilizando programaciones de producto de oportunidad (Piloto)

Utilice programaciones de producto para realizar pronósticos de cantidades e ingresos más fiables para cuentas. Los valores de programación de cantidad e ingreoss para productos de oportunidad se utilizan para calcular valores de ingresos y cantidad de oportunidad en pronósticos de cuentas.

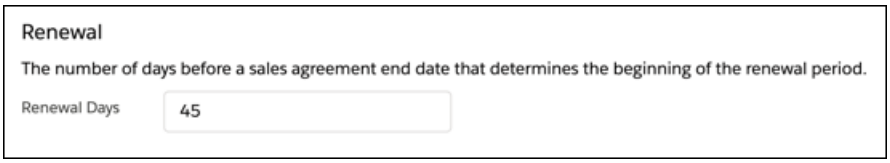
Prepararse para el futuro definiendo el inicio de periodos de renovación de acuerdos de ventas

Planifique por adelantado para próximos acuerdos de negocios especificando el número de días que determinan el inicio del periodo de renovación de acuerdos de ventas.

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

Quién: Esta función está disponible para usuarios con la licencia Manufacturing Cloud y el conjunto de permisos Acuerdos de ventas de fabricación.

Cómo: Ingrese el número de días antes de la fecha final de un acuerdo de ventas que marca el inicio del periodo de renovación. Este periodo de renovación se aplica a todos los acuerdos de ventas en su organización de Salesforce. Puede renovar un acuerdo de ventas solo cuando se inicia el periodo de renovación. Puede renovar un acuerdo incluso tras vencer.



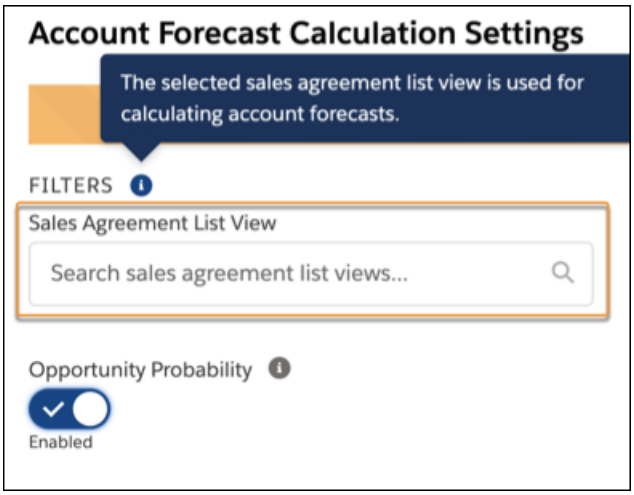
Calcular pronósticos de cuenta con mejor precisión especificando acuerdos de ventas

Pronostique el crecimiento de cuentas con mayor precisión seleccionando una vista de lista con acuerdos de ventas a considerar al calcular pronósticos de cuentas. Los acuerdos de ventas en la vista de lista seleccionada se consideran al calcular los valores del acuerdo de ventas en pronósticos de cuentas.

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

Quién: Esta función está disponible para usuarios con la licencia Manufacturing Cloud y el conjunto de permisos Pronóstico de cuenta de fabricación.

Cómo: En la página Configuración de pronósticos de cuentas, seleccione una vista de lista con acuerdos de ventas. Tras seleccionar la vista de lista, los pronósticos de cuentas se actualizan con los valores más recientes solo tras volver a calcularlos.



Utilizar probabilidad de oportunidades en Pronósticos de cuenta

Céntrese en valores de pronósticos de cuenta con Probabilidad de oportunidades. La probabilidad de oportunidades asociadas con cuentas se utiliza para calcular valores de ingresos y cantidad de oportunidad en pronósticos de cuenta.

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

Quién: Esta función está disponible para usuarios con la licencia Manufacturing Cloud y el conjunto de permisos Pronóstico de cuenta de fabricación.

Cómo: En la página Configuración de pronósticos de cuenta, active Probabilidad de oportunidades.



Mejorar pronósticos de cuenta utilizando programaciones de producto de oportunidad (Piloto)

Utilice programaciones de producto para realizar pronósticos de cantidades e ingresos más fiables para cuentas. Los valores de programación de cantidad e ingreoss para productos de oportunidad se utilizan para calcular valores de ingresos y cantidad de oportunidad en pronósticos de cuentas.

Nota: Proporcionamos programaciones de productos de oportunidades en pronósticos de cuentas a clientes seleccionados a través de un programa piloto que requiere aceptar condiciones específicas. Para estar nominado para participar en el programa, haga contacto con Salesforce. Los programas piloto están sujetos a cambios, no podemos garantizar la aceptación. Programaciones de productos de oportunidades en Pronósticos de cuentas no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación, en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general.

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

Quién: Esta función está disponible para usuarios con la licencia Manufacturing Cloud y el conjunto de permisos Pronóstico de cuenta de fabricación.

Cómo: Activar programaciones de productos en su organización de Salesforce. A continuación, en la página Configuración de pronósticos de cuenta, active Programaciones de productos de oportunidades. Los pronósticos de cuentas se actualizan con los valores más recientes solo tras volver a calcularlos.

Utilizar plantilla de comunidad de socios de fabricación con Licencias de aplicaciones externas Lightning

La plantilla de comunidad de Fabricación está disponible con licencias Lightning External Apps y Lightning External Apps Plus.

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

Quién: Esta función está disponible para usuarios con la licencia Manufacturing Cloud y el conjunto de permisos Acuerdos de ventas de fabricación.

Einstein Analytics for Manufacturing: Análisis de objetivos y Control de acceso de datos para gestores

Utilice los nuevos tableros de Einstein Analytics for Manufacturing para realizar un seguimiento de su desempeño en relación con objetivos de ingresos. Puede personalizar acceso de datos en gestores de ventas de modo que puedan ver únicamente datos de usuarios por debajo de ellos en la jerarquía.

EN ESTA SECCIÓN:

Realizar seguimiento de su desempeño de ventas en relación con objetivos

Utilice los tableros Objetivos de equipo y Mis objetivos para monitorear su desempeño y el desempeño de su equipo en relación con objetivos de ingresos.

Personalizar acceso de datos para gestores de ventas

Ahorre tiempo a los gestores de ventas permitiéndoles ver únicamente los datos que pertenecen a usuarios por debajo de ellos en la jerarquía.

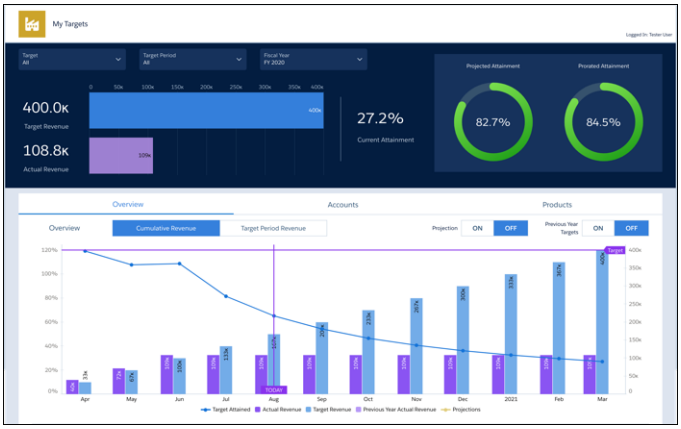
Realizar seguimiento de su desempeño de ventas en relación con objetivos

Utilice los tableros Objetivos de equipo y Mis objetivos para monitorear su desempeño y el desempeño de su equipo en relación con objetivos de ingresos.

Dónde: Este cambio se aplica en Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Developer Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Manufacturing Cloud está activada. Analytics for Manufacturing es solo para usuarios de Salesforce Manufacturing Cloud.

Quién: Para crear una aplicación desde la plantilla Einstein Analytics for Manufacturing, también debe tener la licencia complementaria Manufacturing Analytics Plus.

Por qué: Las visualizaciones de tableros proporcionan a los gestores de cuentas y ejecutivos un desglose de su desempeño en relación con objetivos de ingresos para sus cuentas y productos.



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

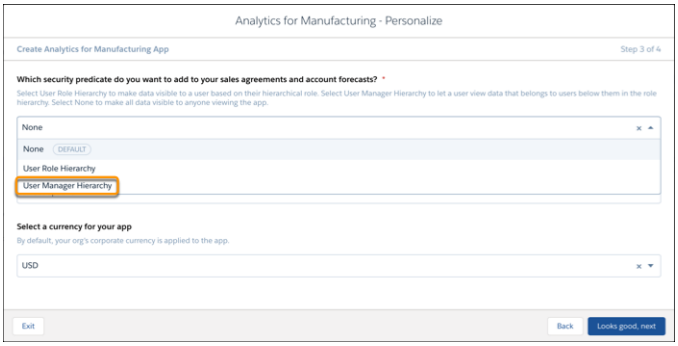
Personalizar acceso de datos para gestores de ventas

Ahorre tiempo a los gestores de ventas permitiéndoles ver únicamente los datos que pertenecen a usuarios por debajo de ellos en la jerarquía.

Dónde: Este cambio se aplica en Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Developer Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Manufacturing Cloud está activada. Analytics for Manufacturing es solo para usuarios de Salesforce Manufacturing Cloud.

Quién: Para crear una aplicación desde la plantilla Einstein Analytics for Manufacturing, también debe tener la licencia complementaria Manufacturing Analytics Plus.

Cómo: Utilice el asistente de configuración para agregar el predicado de seguridad Jerarquía de gestores de usuarios a sus pronósticos de cuentas y acuerdos de ventas.



Tipos de metadatos de Manufacturing Cloud modificados

Haga más con estos tipos de metadatos de Manufacturing Cloud modificados.

Utilizar la probabilidad de cierre de oportunidades para calcular pronósticos de cuentas
Utilice el nuevo campo `opportunityProbabilityEnabled` en el tipo de metadatos AccountForecastSettings.

Seleccionar una vista de lista con acuerdos de ventas a considerar al calcular pronósticos de cuentas.
Utilice el nuevo campo `salesAgreementFilterId` en el tipo de metadatos AccountForecastSettings.

Objetos de API de herramientas de Manufacturing Cloud modificados

Haga más con los objetos de API de herramientas de Manufacturing Cloud modificados.

Utilizar la probabilidad de cierre de oportunidades para calcular pronósticos de cuentas
Utilice el nuevo campo `HasOpportunityProbability` en el objeto AccountForecastSettings.

Especificar el número de días antes de la fecha final de acuerdos de ventas para determinar el inicio del periodo de renovación
Utilice el nuevo campo `RenewalPeriodDayCount` en el objeto SalesAgreementSettings.

Gestión por lotes: Procesamiento de grandes volúmenes de datos con algunos clics (Piloto)

Procese millones de registros en su organización de Salesforce utilizando Gestión por lotes. Realice un seguimiento la situación y el estado de trabajos por lotes utilizando Monitorear servicios de flujo de trabajo.

Nota: Proporcionamos Gestión por lotes a clientes seleccionados a través de un programa piloto que requiere aceptar unas condiciones específicas. Para estar nominado para participar en el programa, haga contacto con Salesforce. Los programas piloto están sujetos a cambios, no podemos garantizar la aceptación. Gestión por lotes no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación, en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general.

EN ESTA SECCIÓN:

Definir trabajos por lotes para procesar grandes volúmenes de registros (Piloto)

Cree trabajos por lotes para procesar grandes volúmenes de datos en un flujo. Los trabajos por lotes procesan sus datos en partes de trabajo por lotes manejables. Utilice trabajos por lotes para automatizar la ejecución de procesos de negocio complejos entre múltiples objetos. Los trabajos por lotes se programan utilizando flujos programados.

Programar sus trabajos por lotes (Piloto)

Utilice flujo programado para decidir cuándo se debe ejecutar un trabajo por lotes y con qué frecuencia se ejecuta. Puede utilizar un flujo programado para ejecutar múltiples trabajos por lotes juntos.

Estar muy al tanto de sus trabajos por lotes (Piloto)

Monitoree la situación y el estado de la ejecución de un trabajo por lotes. Cada vez que se ejecuta un trabajo, se crea un nuevo registro en Monitorear servicios de flujo de trabajo. Puede realizar un seguimiento de la ejecución del trabajo por lotes completa y sus partes de trabajo por lotes. También puede ver la lista de registros que el trabajo por lotes falló en procesar.

Definir trabajos por lotes para procesar grandes volúmenes de registros (Piloto)

Cree trabajos por lotes para procesar grandes volúmenes de datos en un flujo. Los trabajos por lotes procesan sus datos en partes de trabajo por lotes manejables. Utilice trabajos por lotes para automatizar la ejecución de procesos de negocio complejos entre múltiples objetos. Los trabajos por lotes se programan utilizando flujos programados.

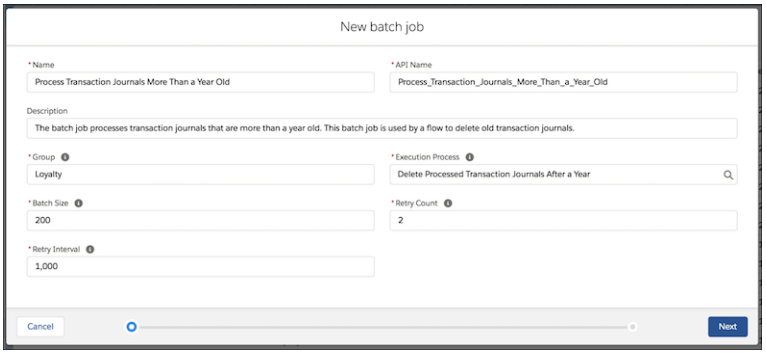
Nota: Proporcionamos Gestión por lotes a clientes seleccionados a través de un programa piloto que requiere aceptar unas condiciones específicas. Para estar nominado para participar en el programa, haga contacto con Salesforce. Los programas piloto están sujetos a cambios, no podemos garantizar la aceptación. Gestión por lotes no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación, en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general.

Dónde: Gestión por lotes solo está disponible para participantes del programa piloto Rebates. Consulte con su representante de Salesforce para obtener más información acerca de qué ediciones son compatibles con Gestión por lotes.

Quién: Los administradores de su organización de Salesforce pueden crear trabajos por lotes.

Por qué: Los flujos pueden procesar hasta 250.000 registros al día. Utilice trabajos por lotes para procesar más de 250.000 registros en lotes manejables mientras permanece en los límites de la plataforma. Se pueden programar múltiples trabajos por lotes juntos en un flujo para procesar registros en múltiples objetos que forman parte del mismo proceso de negocio.

Cómo: Desde Configuración, busque y seleccione **Gestión por lotes**. Haga clic en **Nuevo**. Defina un trabajo por lotes y seleccione el flujo de negocio para el trabajo por lotes a ejecutar. Haga clic en **Siguiente**. Seleccione la variable de entrada de flujo que identifica de forma exclusiva cada registro. Seleccione el objeto para el que procesar registros y los criterios de filtro. Haga clic en **Guardar**, y luego **Activar**.



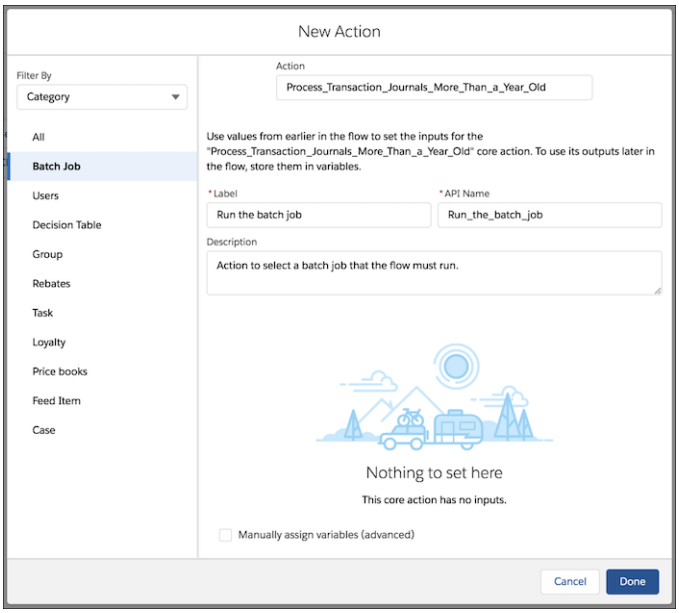
Programar sus trabajos por lotes (Piloto)

Utilice flujo programado para decidir cuándo se debe ejecutar un trabajo por lotes y con qué frecuencia se ejecuta. Puede utilizar un flujo programado para ejecutar múltiples trabajos por lotes juntos.

Nota: Proporcionamos Gestión por lotes a clientes seleccionados a través de un programa piloto que requiere aceptar unas condiciones específicas. Para estar nominado para participar en el programa, haga contacto con Salesforce. Los programas piloto están sujetos a cambios, no podemos garantizar la aceptación. Gestión por lotes no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación, en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general.

Dónde: Gestión por lotes solo está disponible para participantes del programa piloto Rebates. Consulte con su representante de Salesforce para obtener más información acerca de qué ediciones son compatibles con Gestión por lotes.

Cómo: En un flujo programado, arrastre el elemento Acción al lienzo. Seleccione la Categoría como **Trabajo por lotes**. Busque y seleccione un trabajo por lotes activo.



Estar muy al tanto de sus trabajos por lotes (Piloto)

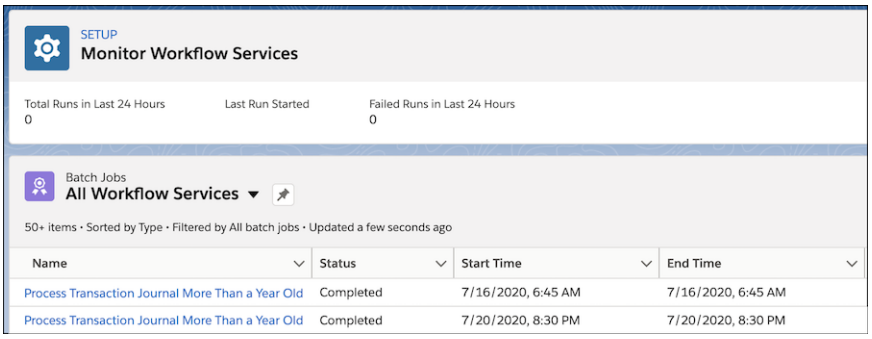
Monitoree la situación y el estado de la ejecución de un trabajo por lotes. Cada vez que se ejecuta un trabajo, se crea un nuevo registro en Monitorear servicios de flujo de trabajo. Puede realizar un seguimiento de la ejecución del trabajo por lotes completa y sus partes de trabajo por lotes. También puede ver la lista de registros que el trabajo por lotes falló en procesar.

Nota: Proporcionamos Gestión por lotes a clientes seleccionados a través de un programa piloto que requiere aceptar unas condiciones específicas. Para estar nominado para participar en el programa, haga contacto con Salesforce. Los programas piloto están sujetos a cambios, no podemos garantizar la aceptación. Gestión por lotes no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación, en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general.

Dónde: Gestión por lotes solo está disponible para participantes del programa piloto Rebates. Consulte con su representante de Salesforce para obtener más información acerca de qué ediciones son compatibles con Gestión por lotes.

Quién: Los administradores de su organización de Salesforce pueden monitorear ejecuciones de trabajos por lotes utilizando Monitorear servicios de flujo de trabajo.

Cómo: En Configuración, busque y seleccione **Monitorear servicios de flujo de trabajo**. Para ver los detalles de una ejecución de trabajo por lotes, haga clic en su registro.



Motor de procesamiento de datos: Transformar datos en su organización de una forma completamente nueva (Piloto)

Extraiga datos de objetos estándar y objetos personalizados en su organización de Salesforce y transfórmelos basándose en sus requisitos de negocio. A continuación actualice o cree registros con los datos transformados.

Nota: Proporcionamos Motor de procesamiento de datos a clientes seleccionados a través de un programa piloto que requiere aceptar condiciones específicas. Para estar nominado para participar en el programa, haga contacto con Salesforce. Los programas piloto están sujetos a cambios, no podemos garantizar la aceptación. Motor de procesamiento de datos no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación, en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general.

EN ESTA SECCIÓN:

Transformar datos con algunos clics (Piloto)

Los datos en su organización de Salesforce se almacenan entre diferentes objetos. Utilice Motor de procesamiento de datos para reunir todos los datos en un lugar único y transfórmelos basándose en sus requisitos. Comience por crear una instancia de Motor de procesamiento de datos. A continuación seleccione orígenes de datos, defina las diferentes configuraciones y seleccione si desea utilizar los datos transformados para crear registros o actualizar registros existentes.

Ejecutar su Motor de procesamiento de datos (Piloto)

Ejecute una instancia de Motor de procesamiento de datos para crear o actualizar registros en su organización de Salesforce en cualquier momento o basándose en una programación. Puede ejecutar una instancia después de activarla. Utilice un flujo para definir cuándo y con qué frecuencia una instancia de Motor de procesamiento de datos actualiza sus datos.

Realizar un seguimiento de lo que son capaces sus motores de procesamiento de datos (Piloto)

Cada vez que una instancia de Motor de procesamiento de datos transforma y actualiza datos, se crea un registro de seguimiento en Monitorear servicios de flujo de trabajo. Utilice el registro de seguimiento para ver los detalles de la ejecución de la instancia de Motor de procesamiento de datos.

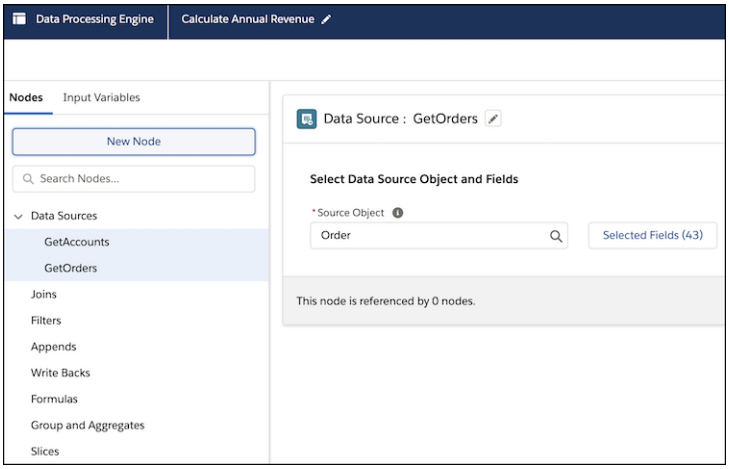
Transformar datos con algunos clics (Piloto)

Los datos en su organización de Salesforce se almacenan entre diferentes objetos. Utilice Motor de procesamiento de datos para reunir todos los datos en un lugar único y transfórmelos basándose en sus requisitos. Comience por crear una instancia de Motor de procesamiento de datos. A continuación seleccione orígenes de datos, defina las diferentes configuraciones y seleccione si desea utilizar los datos transformados para crear registros o actualizar registros existentes.

Nota: Proporcionamos Motor de procesamiento de datos a clientes seleccionados a través de un programa piloto que requiere aceptar condiciones específicas. Para estar nominado para participar en el programa, haga contacto con Salesforce. Los programas piloto están sujetos a cambios, no podemos garantizar la aceptación. Motor de procesamiento de datos no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación, en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general.

Dónde: Motor de procesamiento de datos solo está disponible para participantes del programa piloto Rebates. Consulte con su representante de Salesforce para obtener más información acerca de qué ediciones son compatibles con Motor de procesamiento de datos.

Cómo: Desde Configuración, busque y seleccione **Motor de procesamiento de datos**. Haga clic en **Nuevo**. Configure su Motor de procesamiento de datos y actívelo.



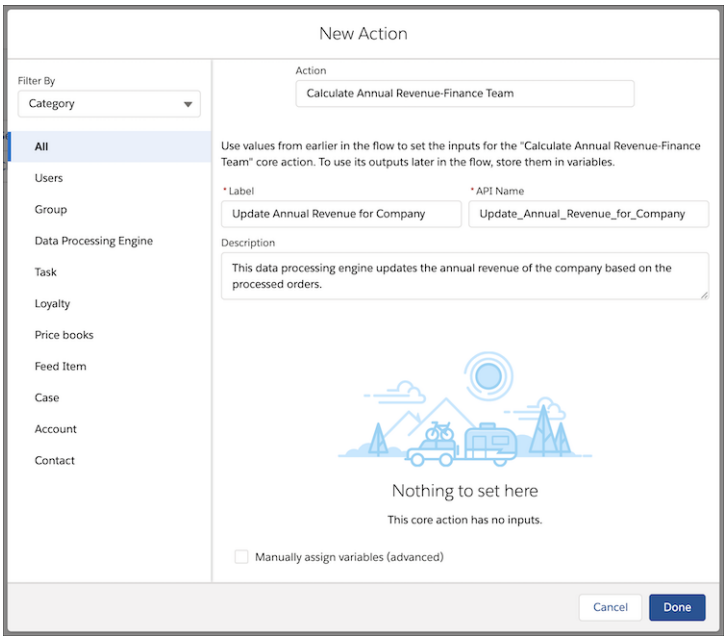
Ejecutar su Motor de procesamiento de datos (Piloto)

Ejecute una instancia de Motor de procesamiento de datos para crear o actualizar registros en su organización de Salesforce en cualquier momento o basándose en una programación. Puede ejecutar una instancia después de activarla. Utilice un flujo para definir cuándo y con qué frecuencia una instancia de Motor de procesamiento de datos actualiza sus datos.

Nota: Proporcionamos Motor de procesamiento de datos a clientes seleccionados a través de un programa piloto que requiere aceptar condiciones específicas. Para estar nominado para participar en el programa, haga contacto con Salesforce. Los programas piloto están sujetos a cambios, no podemos garantizar la aceptación. Motor de procesamiento de datos no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación, en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general.

Dónde: Motor de procesamiento de datos solo está disponible para participantes del programa piloto Rebates. Consulte con su representante de Salesforce para obtener más información acerca de qué ediciones son compatibles con Motor de procesamiento de datos.

Cómo: En un flujo, arrastre el elemento **Acción** en el lienzo. Seleccione la Categoría como **Motor de procesamiento de datos**. Busque y seleccione un Motor de procesamiento de datos activo.



Realizar un seguimiento de lo que son capaces sus motores de procesamiento de datos (Piloto)

Cada vez que una instancia de Motor de procesamiento de datos transforma y actualiza datos, se crea un registro de seguimiento en Monitorear servicios de flujo de trabajo. Utilice el registro de seguimiento para ver los detalles de la ejecución de la instancia de Motor de procesamiento de datos.

Nota: Proporcionamos Motor de procesamiento de datos a clientes seleccionados a través de un programa piloto que requiere aceptar condiciones específicas. Para estar nominado para participar en el programa, haga contacto con Salesforce. Los programas piloto están sujetos a cambios, no podemos garantizar la aceptación. Motor de procesamiento de datos no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación, en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general.

Dónde: Motor de procesamiento de datos solo está disponible para participantes del programa piloto Rebates. Consulte con su representante de Salesforce para obtener más información acerca de qué ediciones son compatibles con Motor de procesamiento de datos.

Cómo: En Configuración, busque y seleccione **Monitorear servicios de flujo de trabajo**. Para ver los detalles de una ejecución de motor de procesamiento de datos, abra el registro correspondiente.

Gestión de respuesta ante emergencias para Public Health

Gestión de respuesta ante emergencias para Public Health tiene nuevos requisitos de compatibilidad para sus organizaciones de Salesforce antes de que puedan procesar la actualización de envío para la versión Winter '21.

EN ESTA SECCIÓN:

Requisitos previos de actualización de Winter '21
Para que cualquier actualización futura se realice con éxito, debe activar detalles de privacidad y protección de datos para sus registros.

Requisitos previos de actualización de Winter '21

Para que cualquier actualización futura se realice con éxito, debe activar detalles de privacidad y protección de datos para sus registros.

Cómo:

1. Desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese `Privacidad y protección de datos`, y luego seleccione **Privacidad y protección de datos**.
2. Haga clic en **Modificar**, seleccione **Hacer que los detalles de protección de los datos estén disponibles en registros** y luego haga clic en **Guardar**.

Analytics: Plantillas de inicio rápido de Einstein Discovery, Sync Out para Snowflake, Einstein Discovery Actualización de modelo automatizada

Analytics incluye Reportes y Tableros, Einstein Analytics y Einstein Discovery. Inicie Einstein Discovery de forma más rápida y sencilla con Plantillas de inicio rápido. Exporte sus datos de Salesforce locales sin procesar a su lago de datos de Snowflake sin la necesidad de una herramienta ETL externa. Automatice algunos de los pasos manuales requeridos para actualizar sus modelos predictivos de Einstein Discovery con actualización de modelo automatizada.

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

EN ESTA SECCIÓN:

Presentación de nuestro nuevo nombre para Einstein Analytics: Tableau CRM
Einstein Analytics tiene un nuevo nombre. Dé la bienvenida a Tableau CRM. Todo acerca de cómo funciona permanece igual, solo con ese elegante nuevo nombre. Cuando Tableau se unió a la familia Salesforce, reunimos funciones de análisis de increíble poder y profundidad. Tableau CRM es la parte de esa familia que ofrece la mejor experiencia para análisis nativos dentro de productos de Salesforce CRM. Tableau CRM continúa combinando IA e IB, y Einstein Discovery continúa teniendo una estrecha integración con la plataforma. Verá el antiguo nombre en algunos lugares conforme trabajamos en las actualizaciones.

Reportes y tableros: Agregar automáticamente campos a tipos de reportes personalizados (Beta), Datos adjuntos a suscripciones de reportes
Deje disponibles automáticamente nuevos campos personalizados para un objeto de Salesforce para todos los tipos de reportes personalizados en base a ese objeto. Obtenga los resultados de reportes en formato .csv o .xlsx en su bandeja de entrada sin tener que iniciar sesión en Salesforce.

Einstein Analytics: Plantillas de inicio rápido de Einstein Discovery, Sync Out para Snowflake, Einstein Discovery Actualización de modelo automatizada
Inicie Einstein Discovery de forma más rápida y sencilla con Plantillas de inicio rápido. Exporte sus datos de Salesforce locales sin procesar a su lago de datos de Snowflake sin la necesidad de una herramienta ETL externa. Automatice algunos de los pasos manuales requeridos para actualizar sus modelos predictivos de Einstein Discovery con actualización de modelo automatizada.

Presentación de nuestro nuevo nombre para Einstein Analytics: Tableau CRM

Einstein Analytics tiene un nuevo nombre. Dé la bienvenida a Tableau CRM. Todo acerca de cómo funciona permanece igual, solo con ese elegante nuevo nombre. Cuando Tableau se unió a la familia Salesforce, reunimos funciones de análisis de increíble poder y profundidad. Tableau CRM es la parte de esa familia que ofrece la mejor experiencia para análisis nativos dentro de productos de Salesforce CRM. Tableau CRM continúa combinando IA e IB, y Einstein Discovery continúa teniendo una estrecha integración con la plataforma. Verá el antiguo nombre en algunos lugares conforme trabajamos en las actualizaciones.

Dónde: Este cambio se aplica Einstein Analytics en Lightning Experience, Salesforce Classic y la aplicación móvil Salesforce. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Reportes y tableros: Agregar automáticamente campos a tipos de reportes personalizados (Beta), Datos adjuntos a suscripciones de reportes

Deje disponibles automáticamente nuevos campos personalizados para un objeto de Salesforce para todos los tipos de reportes personalizados en base a ese objeto. Obtenga los resultados de reportes en formato .csv o .xlsx en su bandeja de entrada sin tener que iniciar sesión en Salesforce.

EN ESTA SECCIÓN:

Suscribirse a Obtener resultados de reportes entregados por email (Disponible de forma general)

No siempre es cómodo iniciar sesión en Salesforce solo para ver un reporte. Ahora puede obtener los resultados de reportes más recientes entregados en su bandeja de entrada de email. Como suscriptor de reporte, seleccione si desea recibir los datos adjuntos de reportes en formato .xlsx o .csv. Luego abra su email para ver los resultados.

Agregar automáticamente campos a tipos de reportes personalizados (Beta)

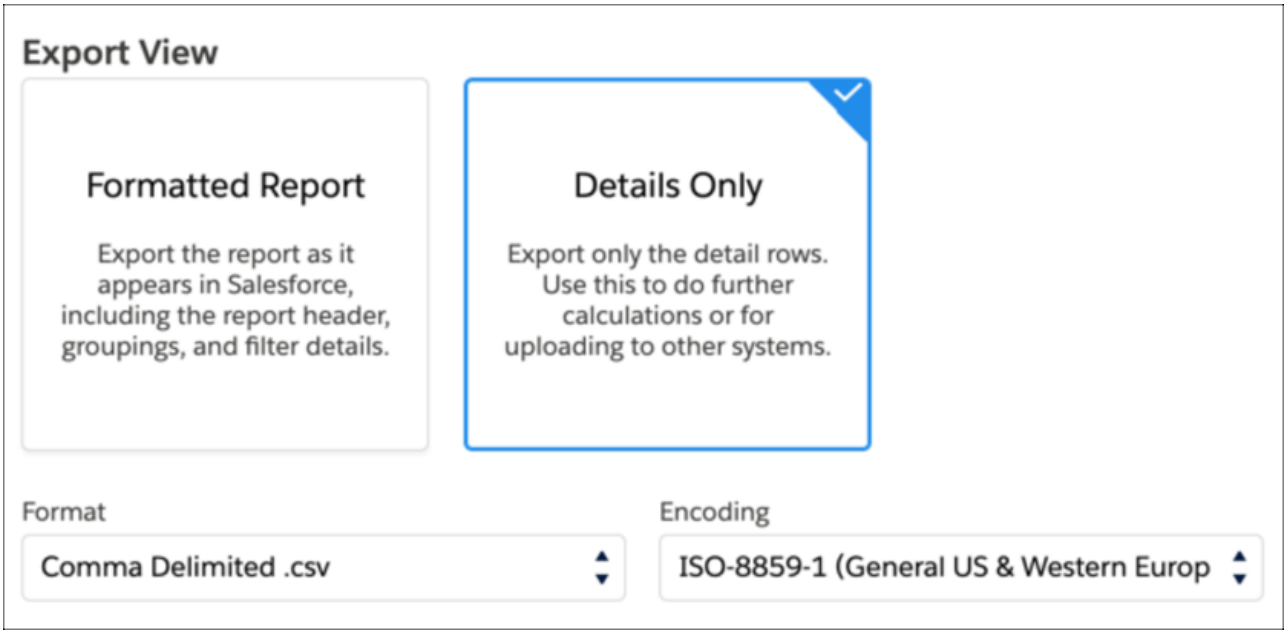
Se puede tardar mucho tiempo en agregar campos personalizados a sus reportes, especialmente cuando tiene muchos tipos de reportes personalizados. Ahora con Agregar automáticamente, los campos personalizados que agrega a un objeto de Salesforce se incorporan automáticamente a todos los tipos de reportes personalizados que se basan en ese objeto. Cuando crea un reporte a partir del tipo de reporte personalizado, todos los campos personalizados están justo ahí para que los agregue a su reporte.

Suscribirse a Obtener resultados de reportes entregados por email (Disponible de forma general)

No siempre es cómodo iniciar sesión en Salesforce solo para ver un reporte. Ahora puede obtener los resultados de reportes más recientes entregados en su bandeja de entrada de email. Como suscriptor de reporte, seleccione si desea recibir los datos adjuntos de reportes en formato .xlsx o .csv. Luego abra su email para ver los resultados.

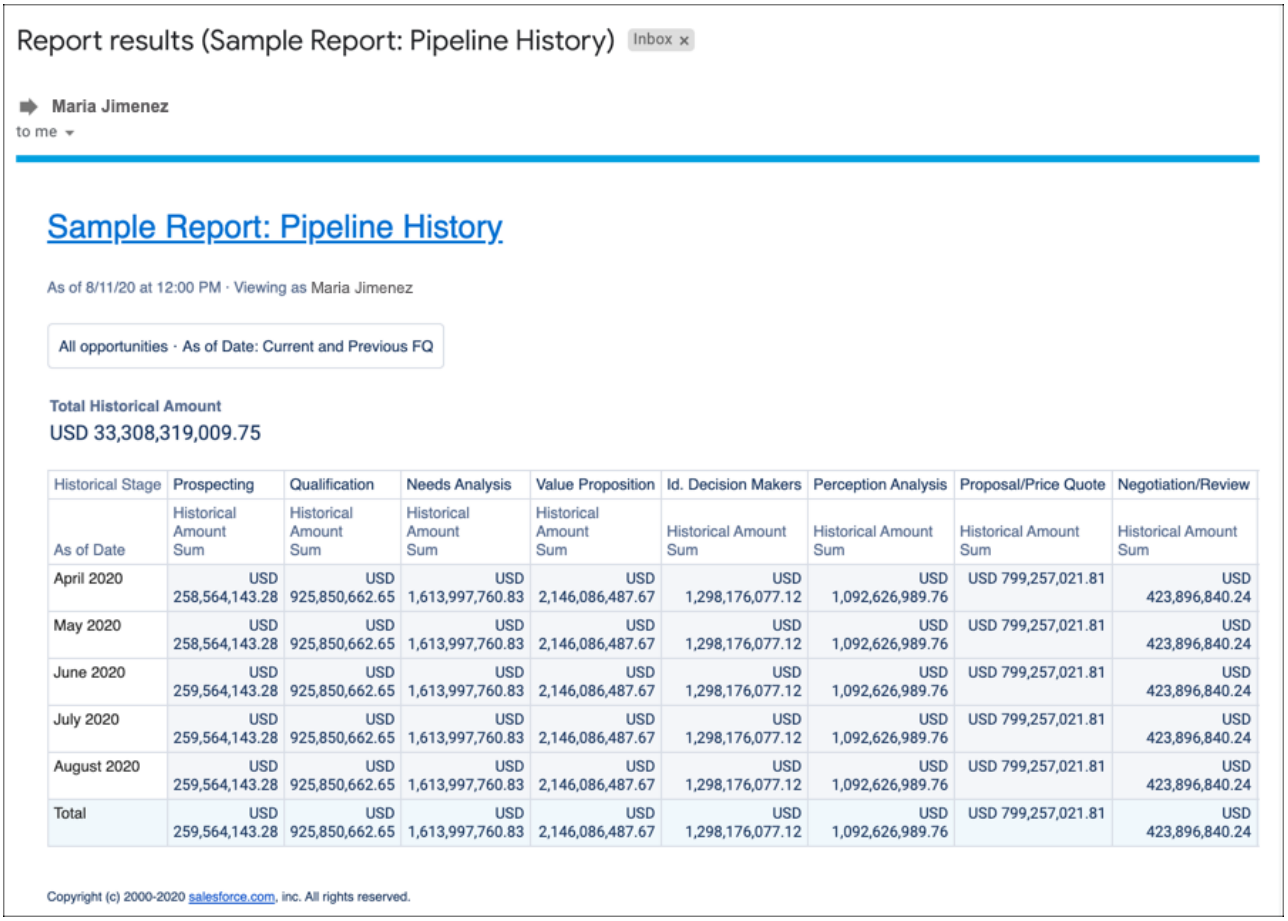
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Group Edition, Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Para adjuntar archivos a una suscripción de reporte, suscríbase al reporte. En la configuración de la suscripción, haga clic en **Adjuntar archivo** y luego seleccione **Reporte con formato** o **Solo detalles**. Cada reporte con formato se entrega en formato .xlsx y se incluye en el cuerpo del email. Cada reporte solo con detalles se adjunta al mensaje como un archivo .csv. Para datos adjuntos .csv, puede seleccionar el tipo de codificación.



¡Solo tiene que hacer eso! Los reportes a los que se suscribió se entregan en su bandeja de entrada según la programación y en el formato seleccionado.

El reporte adjunto puede incluir un máximo de 15.000 filas y 30 columnas. Las filas adicionales se recortan. Para ver el reporte completo en Salesforce, haga clic en el título del reporte en el email del reporte con formato o inicie sesión en Salesforce y busque el reporte.



Report results (Sample Report: Pipeline History) Inbox ×

Maria Jimenez
to me

Sample Report: Pipeline History

As of 8/11/20 at 12:00 PM · Viewing as Maria Jimenez

All opportunities · As of Date: Current and Previous FQ

Total Historical Amount
USD 33,308,319,009.75

Historical Stage	Prospecting	Qualification	Needs Analysis	Value Proposition	Id. Decision Makers	Perception Analysis	Proposal/Price Quote	Negotiation/Review
As of Date	Historical Amount Sum	Historical Amount Sum	Historical Amount Sum	Historical Amount Sum	Historical Amount Sum	Historical Amount Sum	Historical Amount Sum	Historical Amount Sum
April 2020	USD 258,564,143.28	USD 925,850,662.65	USD 1,613,997,760.83	USD 2,146,086,487.67	USD 1,298,176,077.12	USD 1,092,626,989.76	USD 799,257,021.81	USD 423,896,840.24
May 2020	USD 258,564,143.28	USD 925,850,662.65	USD 1,613,997,760.83	USD 2,146,086,487.67	USD 1,298,176,077.12	USD 1,092,626,989.76	USD 799,257,021.81	USD 423,896,840.24
June 2020	USD 259,564,143.28	USD 925,850,662.65	USD 1,613,997,760.83	USD 2,146,086,487.67	USD 1,298,176,077.12	USD 1,092,626,989.76	USD 799,257,021.81	USD 423,896,840.24
July 2020	USD 259,564,143.28	USD 925,850,662.65	USD 1,613,997,760.83	USD 2,146,086,487.67	USD 1,298,176,077.12	USD 1,092,626,989.76	USD 799,257,021.81	USD 423,896,840.24
August 2020	USD 259,564,143.28	USD 925,850,662.65	USD 1,613,997,760.83	USD 2,146,086,487.67	USD 1,298,176,077.12	USD 1,092,626,989.76	USD 799,257,021.81	USD 423,896,840.24
Total	USD 259,564,143.28	USD 925,850,662.65	USD 1,613,997,760.83	USD 2,146,086,487.67	USD 1,298,176,077.12	USD 1,092,626,989.76	USD 799,257,021.81	USD 423,896,840.24

Copyright (c) 2000-2020 salesforce.com, inc. All rights reserved.

Agregar automáticamente campos a tipos de reportes personalizados (Beta)

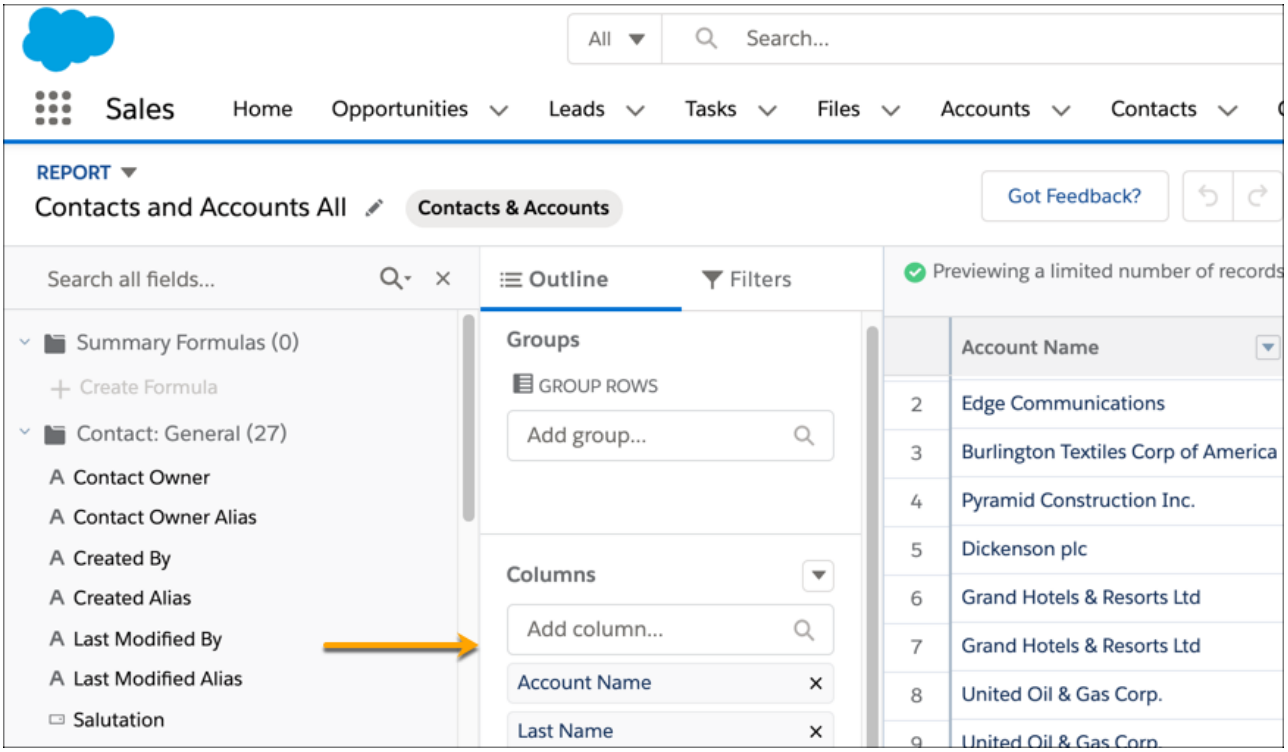
Se puede tardar mucho tiempo en agregar campos personalizados a sus reportes, especialmente cuando tiene muchos tipos de reportes personalizados. Ahora con Agregar automáticamente, los campos personalizados que agrega a un objeto de Salesforce se incorporan automáticamente a todos los tipos de reportes personalizados que se basan en ese objeto. Cuando crea un reporte a partir del tipo de reporte personalizado, todos los campos personalizados están justo ahí para que los agregue a su reporte.

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

Nota: Como una función beta, Archivos adjuntos de suscripción de registro es una vista previa y no forma parte de los "Servicios" bajo su acuerdo principal de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones que no son de Salesforce relacionadas y Contenido se aplican por igual a su uso de esta función. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para Archivos adjuntos de suscripción de reporte en IdeaExchange o en Trailblazer Community.

Cómo: En Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese `Configuración de reportes y tableros` y luego seleccione **Configuración de reportes y tableros**. Seleccione **Agregar automáticamente nuevos campos personalizados a formatos de tipos de reportes personalizados** y luego haga clic en **Guardar**.

Ahora puede agregar nuevos campos personalizados a un reporte construido a partir de un tipo de reporte personalizado existente desde el panel Campos en el Generador de reportes. Todos los campos personalizados para el objeto de Salesforce se incluyen automáticamente en la lista Campos, y puede arrastrar cualquiera de ellos desde la lista Columnas.



Einstein Analytics: Plantillas de inicio rápido de Einstein Discovery, Sync Out para Snowflake, Einstein Discovery Actualización de modelo automatizada

Inicie Einstein Discovery de forma más rápida y sencilla con Plantillas de inicio rápido. Exporte sus datos de Salesforce locales sin procesar a su lago de datos de Snowflake sin la necesidad de una herramienta ETL externa. Automatice algunos de los pasos manuales requeridos para actualizar sus modelos predictivos de Einstein Discovery con actualización de modelo automatizada.

EN ESTA SECCIÓN:

Integración de datos de Analytics: Sync Out para Snowflake, Preparación de datos está disponible de forma general, Biblioteca de fórmula de preparación de datos ampliada

Exporte sus datos de Salesforce locales sin procesar a su lago de datos de Snowflake sin la necesidad de una herramienta ETL externa. El nuevo generador de recetas visual, Preparación de datos, está disponible de forma general con aún más funciones. Agregue columnas calculadas más robustas a sus conjuntos de datos.

Aplicaciones pregeneradas de Analytics: Perspectivas de desempeño en ingresos, Crecimiento de activos y Abandono de cliente de Wealth Management y Ventas de hipotecas aumentadas

Ayude los equipos de ventas a obtener perspectivas de desempeño con tableros de Operaciones de ingresos. Prediga y mitigue el abandono de clientes y pronostique la posibilidad de hacer crecer activos de cuenta con los tableros de Wealth Management Analytics e historias de Einstein Discovery. Aumente las ventas de hipotecas priorizando en qué aplicaciones de hipotecas de cliente centrarse. Utilice predicciones desde la aplicación Einstein Discovery para Insurance Analytics para retener clientes. Utilice el calendario fiscal para filtrar datos en sus tableros. Personalice el acceso de datos a gestores de ventas de modo que solo puedan ver datos de usuarios por debajo de ellos en la jerarquía de funciones.

Creación de aplicaciones Analytics: Control de columna de tabla, Acciones de un solo clic personalizadas, Conexiones en vivo a Snowflake (Disponible de forma general), Zonas horarias locales (Beta)

Inmovilice columnas de tablas y contraiga columnas agrupadas. Personalice acciones en lentes y tableros. La exploración de datos directamente en Snowflake, sin primero cargarlos en Salesforce o requerir la preparación de datos en conjuntos de datos, está ahora disponible de forma general. Visualice datos urgentes en una zona horaria no GMT (Beta). Asignar formato de forma condicional a texto de tablero. Cree componentes de tablero reutilizables (Piloto). Cree plantillas de instalación automática para paquetes gestionados.

Einstein Discovery: Texto de mejoras personalizado, Predecir resultados en fórmulas de automatización de procesos, Cardinalidad alta

Personalizar solicitudes de usuario para mejoras. Utilice la nueva función Predecir para obtener predicciones en fórmulas de automatización de procesos. Determine si sus datos tienen una distribución normal con la nueva gráfica QQ.

Analytics para todos: Lista de alerta (Disponible de forma general), Suscripciones de lentes dinámicas (Disponible de forma general), Seguridad de imagen

Realice mediciones entre múltiples tableros y monitoree cambios con el tiempo con Lista de alerta, que está ahora disponible de forma general y activada en su organización de Salesforce. Obtenga actualizaciones de email puntuales con suscripciones, también ahora disponibles de forma general y suscríbase a widgets de lentes así como de tableros. Utilice nuevos controles de seguridad de imagen para evitar compartir o descargar imágenes confidenciales de tableros y lentes.

Novedades en SAQL: Compatibilidad para Año fiscal personalizado, Conversión de campo de múltiples valores a cadenas

La función SAQL continúa ampliándose con compatibilidad de año fiscal personalizado, función de campos de múltiples valores a cadenas y funciones de fecha, matemáticas y cadena adicionales.

Integración de datos de Analytics: Sync Out para Snowflake, Preparación de datos está disponible de forma general, Biblioteca de fórmula de preparación de datos ampliada

Exporte sus datos de Salesforce locales sin procesar a su lago de datos de Snowflake sin la necesidad de una herramienta ETL externa. El nuevo generador de recetas visual, Preparación de datos, está disponible de forma general con aún más funciones. Agregue columnas calculadas más robustas a sus conjuntos de datos.

EN ESTA SECCIÓN:

Evitar datos obsoletos de Salesforce en Snowflake con Sync Out (Beta)

Actualizar datos de Salesforce es vital si mantiene un lago de datos de Snowflake central para procesamiento, análisis, automatización de negocio o almacenamiento. Por ejemplo, proporcione a su equipo de logística de envío los datos más actualizados combinando sus datos de cuenta desde su sistema de registro, Salesforce, con sus datos de envío de ERP en su lago de datos. Sync Out para Snowflake exporta sus datos locales de Salesforce sin procesar a través de Analytics a Snowflake utilizando el conector de Einstein Analytics para Snowflake. Con Sync Out para Snowflake, mantenga sus datos de Salesforce en Snowflake actualizados utilizando Sincronización de datos programada sin la necesidad de una herramienta ETL externa.

Redactar sus conjuntos de datos de Einstein Analytics en Snowflake desde recetas (Disponible de forma general)

El Conector de salida de Snowflake le permite enviar sus datos preparados de Analytics a Snowflake cuando utiliza recetas de Preparación de datos. Diseña recetas de Preparación de datos potentes que combinan datos desde múltiples orígenes, agregan campo de fórmula y transforman datos en conjuntos de datos adaptados a sus necesidades de negocio. Con el conector de Einstein Analytics para Snowflake, los conjuntos de datos se liberan desde Analytics y se redactan como una tabla para usted sin la necesidad de volver a crear relaciones y lógica de negocio. Esta función ahora está disponible de forma general.

Preparar datos con la próxima generación de Preparación de datos (Disponible de forma general)

La versión más reciente de Preparación de datos se amplía en la interfaz visual intuitiva que le permite crear recetas con clics. Utilice la nueva vista gráfica de una receta para ver de un vistazo de dónde proceden los datos. cómo fluyen por la receta y dónde se redactan los resultados. Para validar la receta cuando crea, realice una vista previa de cómo se transforman datos sin procesar en cada paso del recorrido. La nueva versión de Preparación de datos se denomina Preparación de datos y la versión antigua se denomina Preparación de datos Classic.

Crear columnas de fórmula calculadas con más funciones en Preparación de datos

Ahora puede utilizar funciones EA SQL con la transformación de fórmula Preparación de datos para agregar columnas calculadas derivadas desde otros campos a su conjunto de datos. EA SQL es un conjunto de funciones estándar y personalizadas para datos numéricos, de cadena y de fecha. Anteriormente, estaba limitado a 18 funciones cuando crea fórmulas en Preparación de datos. Ahora existen más de 40 funciones, incluyendo `[case]` para crear depósitos o indicadores basados en valor de campo, y `[datediff()]` para calcular la duración entre fechas.

Calcular fechas con transformaciones de fecha y hora de hacer clic, sin programación

¿Desea crear campos de receta de Preparación de datos basándose en cálculos de columna de fecha con clics en vez de consultas manuales? Consulte las nuevas transformaciones de fórmula de fecha predefinidas. Con la transformación `Now`, puede insertar una columna con la fecha y hora actuales en un formato especificado. Utilice `Date Difference` para calcular la duración entre dos columnas de fecha seleccionadas, como el tiempo que tarda el servicio de asistencia en cerrar casos restando la fecha de creación de la fecha de cierre. Además, utilice la función `Add or Subtract Days or Months` para viajar en el tiempo para visitar los dinosaurios. Es broma, le permite agregar o restar días o meses desde una columna de fecha.

Calcular estadísticas rápidamente con funciones de agregado

Calcule más agregados en recetas utilizando las nuevas funciones de nodo Agregado STDDEV (desviación estándar de muestra), STDDEVP (desviación estándar poblacional), VAR (varianza de muestra) y VARP (varianza poblacional). Por ejemplo, una inmobiliaria calcula el precio medio de todas las casas vendidas en San Francisco en abril de 2020. Para determinar cuán extendidos son estos precios de casas, la inmobiliaria calcula la desviación estándar poblacional utilizando la función STDDEVP.

Ver más vistas previas en recetas

Cada usuario puede iniciar hasta 4.000 vistas previas cada hora en Preparación de datos. Anteriormente, el máximo de vistas previas por hora por usuario era 2.000. Cada vez que haga clic en un nodo o una transformación para realizar una vista previa de sus resultados, el conteo de vistas previas aumenta.

Gestionar seguridad a nivel de fila para recetas de preparación de datos

La herencia de colaboración está ahora disponible para conjuntos de datos creados desde recetas de Preparación de datos. La herencia de colaboración aumenta la precisión del acceso y reduce la necesidad de predicados de seguridad complicados para la mayoría de objetos y situaciones. Por ejemplo, un tablero de oportunidades ne curso trimestrales muestra automáticamente a cada representante solo sus propias oportunidades, y sus gestores pueden ver oportunidades del equipo, siguiendo las reglas de colaboración de oportunidad. Anteriormente, la herencia de colaboración solo estaba disponible para conjuntos de datos creados por un flujo de datos.

Modificar un conjunto de datos con un solo clic desde Gestor de datos

Hacer clic en un vínculo de conjunto de datos en la ficha Datos de Gestor de datos ahora abre la página de propiedades de conjunto de datos, donde puede modificar el conjunto de datos. Anteriormente, el vínculo creaba una receta con el conjunto de datos como el origen.

Monitorear y actualizar aplicaciones de Analytics instaladas automáticamente desde Configuración

Vea fácilmente qué aplicaciones de Analytics se instalan automáticamente en su organización de Salesforce con la nueva página Aplicaciones instaladas automáticamente. Puede actualizar la aplicación, visualice registros en el estado de la aplicación, eliminar aplicaciones que ya no están en uso y monitorear solicitudes de instalación automática.

Evitar datos obsoletos de Salesforce en Snowflake con Sync Out (Beta)

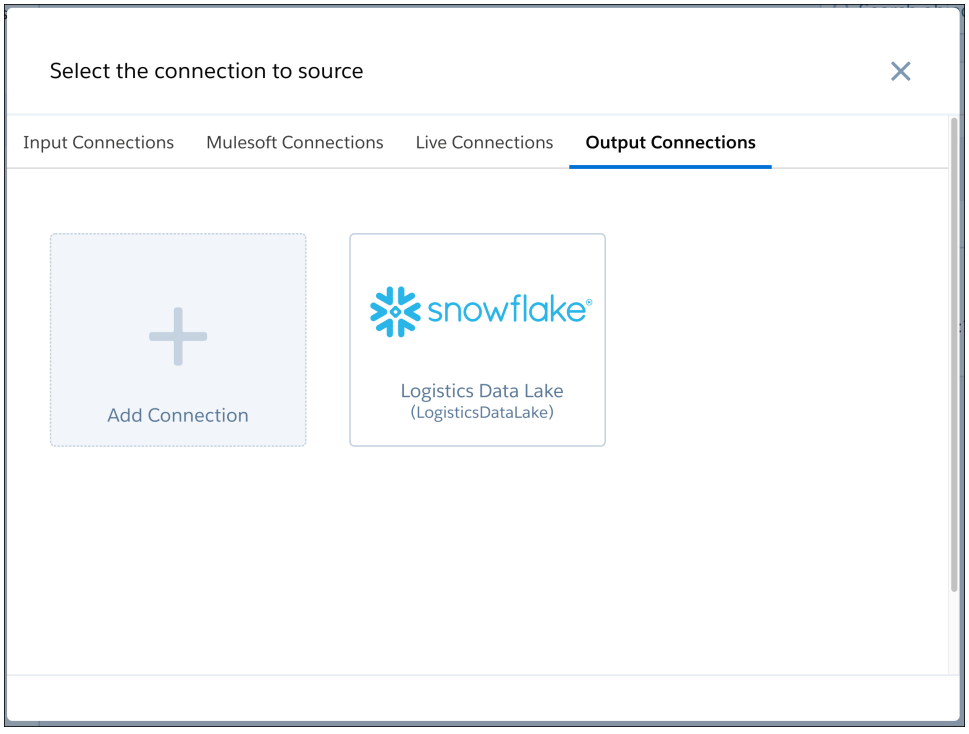
Actualizar datos de Salesforce es vital si mantiene un lago de datos de Snowflake central para procesamiento, análisis, automatización de negocio o almacenamiento. Por ejemplo, proporcione a su equipo de logística de envío los datos más actualizados combinando sus datos de cuenta desde su sistema de registro, Salesforce, con sus datos de envío de ERP en su lago de datos. Sync Out para Snowflake exporta sus datos locales de Salesforce sin procesar a través de Analytics a Snowflake utilizando el conector de Einstein Analytics para Snowflake. Con Sync Out para Snowflake, mantenga sus datos de Salesforce en Snowflake actualizados utilizando Sincronización de datos programada sin la necesidad de una herramienta ETL externa.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

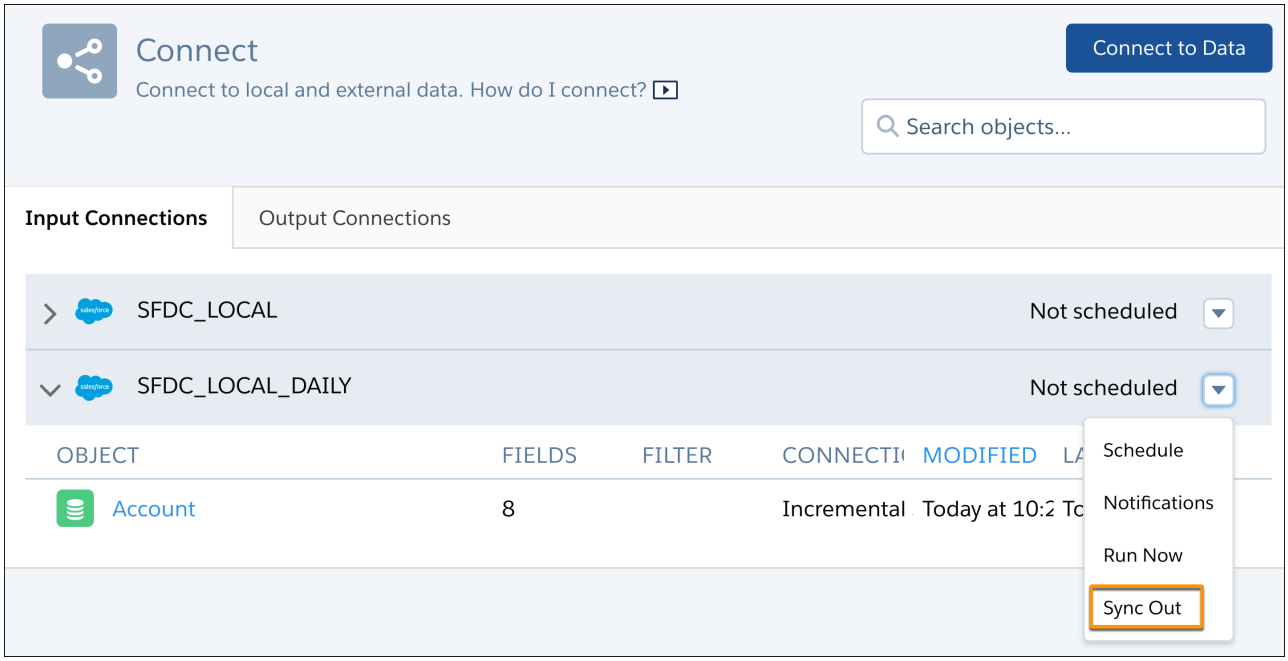
Nota: Como una función beta, Sync Out para Snowflake es una vista previa y no forma parte de los "Servicios" bajo su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones que no son de Salesforce relacionadas y Contenido se aplican por igual a su uso de esta función. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para Sync Out para Snowflake en el grupo Conectores Beta o Piloto de Einstein Analytics en la Trailblazer Community.

Por qué: Puede utilizar un nodo de salida de receta de Preparación de datos para enviar datos a Snowflake, pero esta ampliación agrega una capa de procesamiento. Con Sync Out para Snowflake, puede enviar los datos en la misma condición que los recibió Analytics de Salesforce, sin tiempo de procesamiento adicional.

Cómo: Haga contacto con su representante de cuentas de Salesforce para activar Sync Out para Snowflake. Activar Sync Out para Snowflake en Configuración de Analytics. En la ficha Conexión del Gestor de datos, haga clic en Conectar con datos. Agregue una conexión en la ficha Conexiones de salida y configúrela con su información de cuenta de Snowflake.



De vuelta a la ficha Conexión, busque la conexión local de Salesforce con datos que desea exportar a Snowflake. Para nuestro ejemplo, esta conexión local incluye el objeto de cuenta. Seleccione la flecha hacia abajo ( ) junto a la conexión y haga clic en **Sync Out**.



Sync Out se ejecuta cuando finaliza la sincronización de datos para cada objeto local. Para nuestro ejemplo, cuando Sincronización de datos extrae datos desde el objeto de cuenta en Analytics, Sync Out enviaría luego los mismos datos de cuenta a Snowflake.

CONSULTE TAMBIÉN

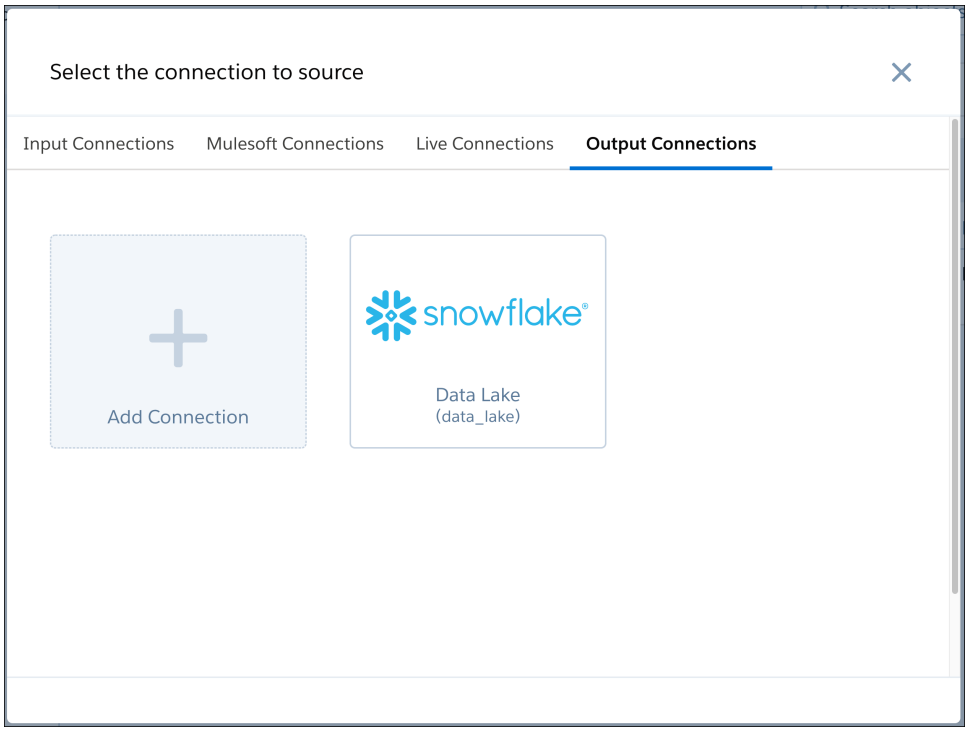
Ayuda de Salesforce: Conexión de salida de Snowflake

Redactar sus conjuntos de datos de Einstein Analytics en Snowflake desde recetas (Disponible de forma general)

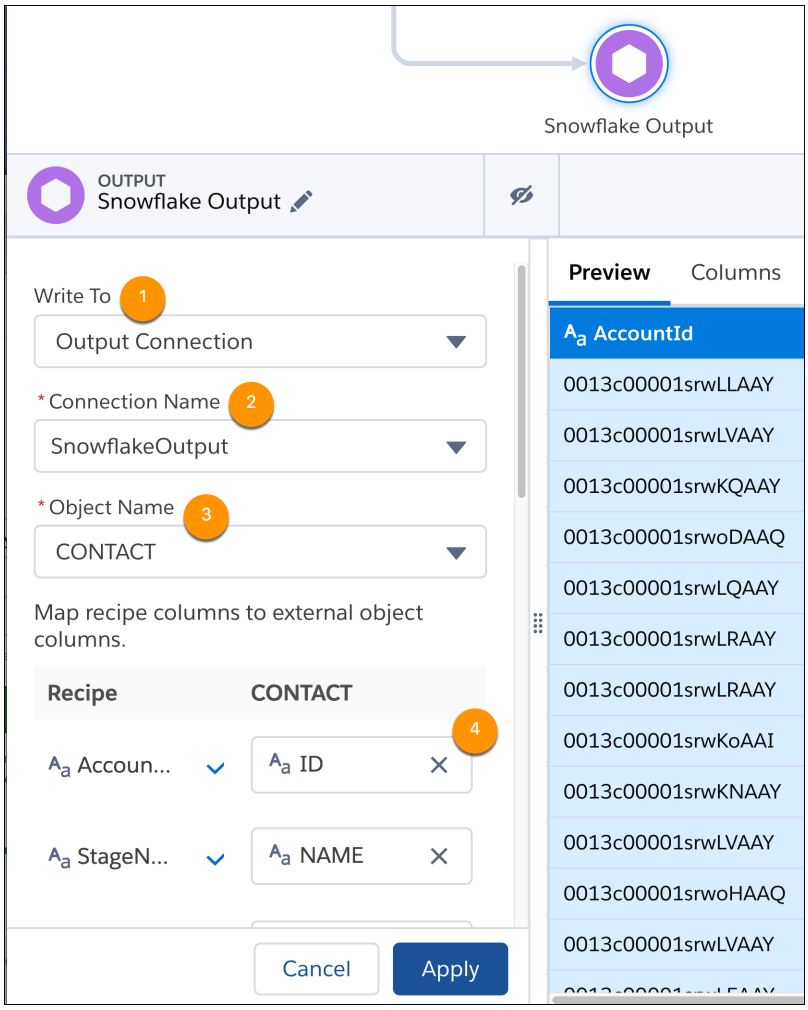
El Conector de salida de Snowflake le permite enviar sus datos preparados de Analytics a Snowflake cuando utiliza recetas de Preparación de datos. Diseña recetas de Preparación de datos potentes que combinan datos desde múltiples orígenes, agregan campo de fórmula y transforman datos en conjuntos de datos adaptados a sus necesidades de negocio. Con el conector de Einstein Analytics para Snowflake, los conjuntos de datos se liberan desde Analytics y se redactan como una tabla para usted sin la necesidad de volver a crear relaciones y lógica de negocio. Esta función ahora está disponible de forma general.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: En la ficha Conexión del Gestor de datos, haga clic en Conectar con datos. Agregue una conexión en la ficha Conexiones de salida y configúrela con su información de cuenta de Snowflake.



Cree su receta con Preparación de datos. En un nodo Salida, seleccione redactar en la Conexión de salida (1). Seleccione la conexión de Snowflake a la que enviar datos (2) y el objeto de Snowflake que recibe los datos (3). Asigne columnas de recetas a sus columnas de objeto externo equivalentes (4).



Guarde la receta. Cuando se ejecuta la receta, Analytics redacta el resultado en Snowflake.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Conexión de salida de Snowflake

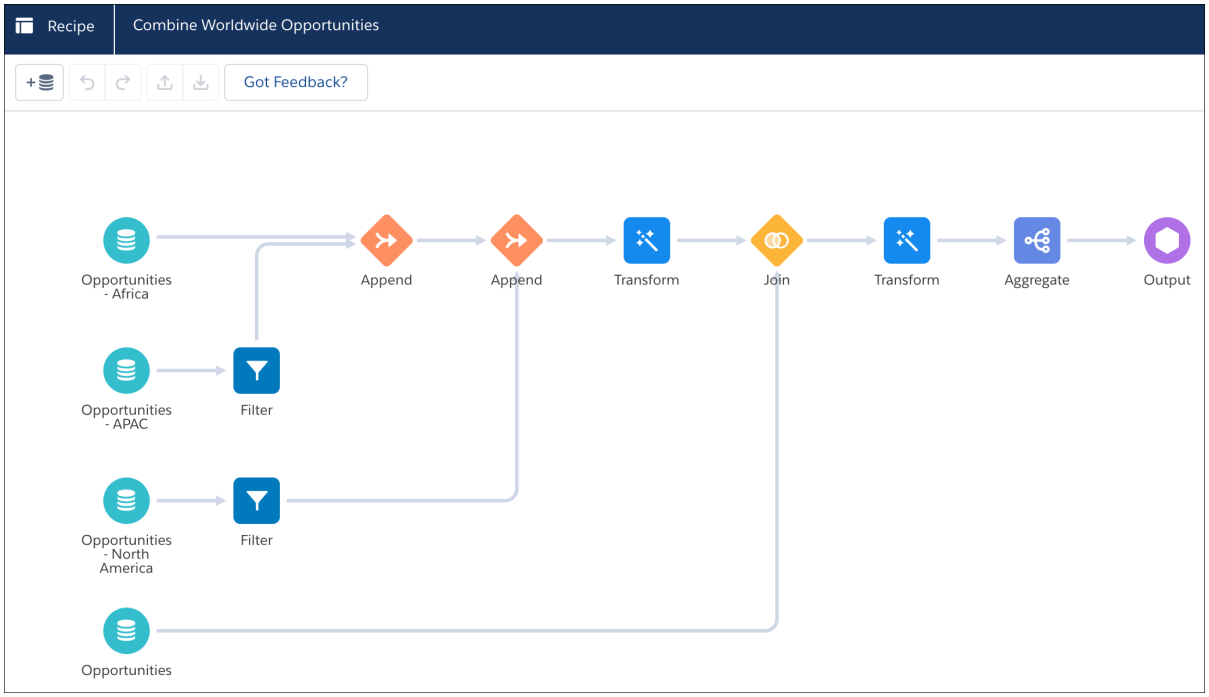
Preparar datos con la próxima generación de Preparación de datos (Disponible de forma general)

La versión más reciente de Preparación de datos se amplía en la interfaz visual intuitiva que le permite crear recetas con clics. Utilice la nueva vista gráfica de una receta para ver de un vistazo de dónde proceden los datos. cómo fluyen por la receta y dónde se redactan los resultados. Para validar la receta cuando crea, realice una vista previa de cómo se transforman datos sin procesar en cada paso del recorrido. La nueva versión de Preparación de datos se denomina Preparación de datos y la versión antigua se denomina Preparación de datos Classic.

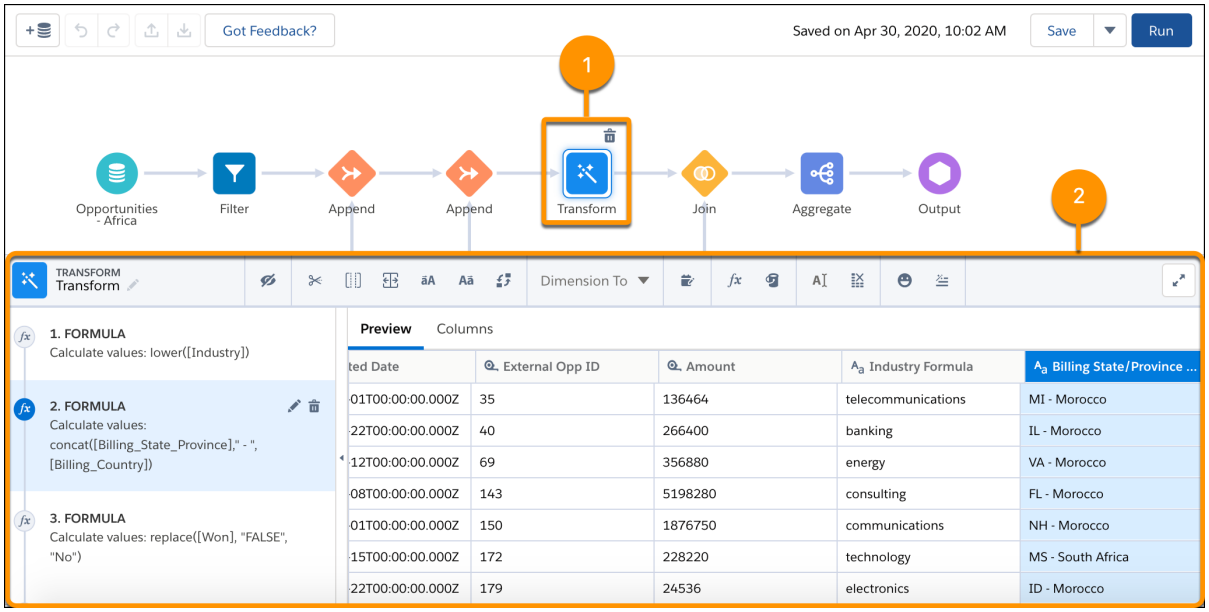
Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Quién: Para utilizar Preparación de datos , debe tener asignado el permiso de usuario Modificar flujos de datos de Analytics o Modificar recetas de conjunto de datos.

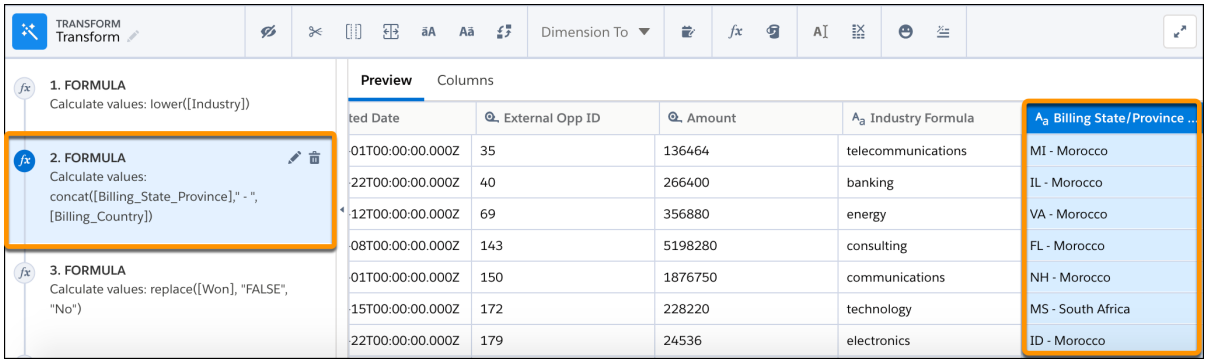
Por qué: Los gráficos de Preparación de datos son fáciles de leer, incluso con muchas transformaciones. *Gráficos* hace referencia a la representación gráfica de la receta. A diferencia de un gráfico de flujo de datos, que puede ser un poco abarrotado, un gráfico de receta no muestra cada transformación. Solo muestra entradas (datos de origen), anexos, agregados, filtros, uniones y las salidas (donde están redactados los datos). También muestra transformaciones, que son grupos de transformaciones que cambian los datos sin procesar y convierten tipos de columna. Ocultando cambios de datos de nivel inferior, el gráfico proporciona una vista más fácil de leer del flujo de datos. Cada objeto mostrado en el gráfico se denomina un nodo. Una receta puede tener múltiples nodos Entrada, Agregado, Filtro, Unión, Transformación y Salida.



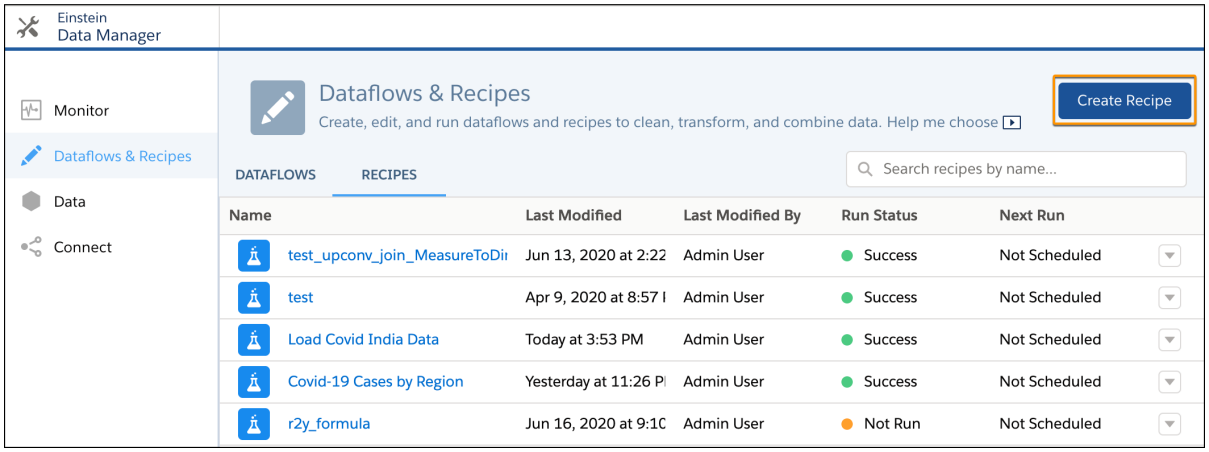
Aunque el gráfico no muestra transformaciones de datos individuales, puede seleccionar un nodo Transformación (1) en el gráfico para ver sus transformaciones en el área de detalles (2).



Como en Preparación de datos Classic, puede seleccionar un paso de transformación en el panel izquierdo para realizar una vista previa de los resultados de esa transformación en la ficha Vista previa. Además, puede seleccionar cualquier nodo en el gráfico para realizar una vista previa de los resultados de ese nodo.



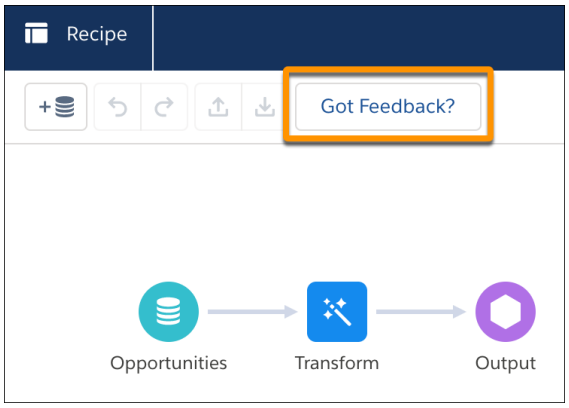
Cómo: Para crear una receta de Preparación de datos, haga clic en **Crear receta** en la ficha Recetas de Gestor de datos.



Considere las siguientes directrices al utilizar Preparación de datos:

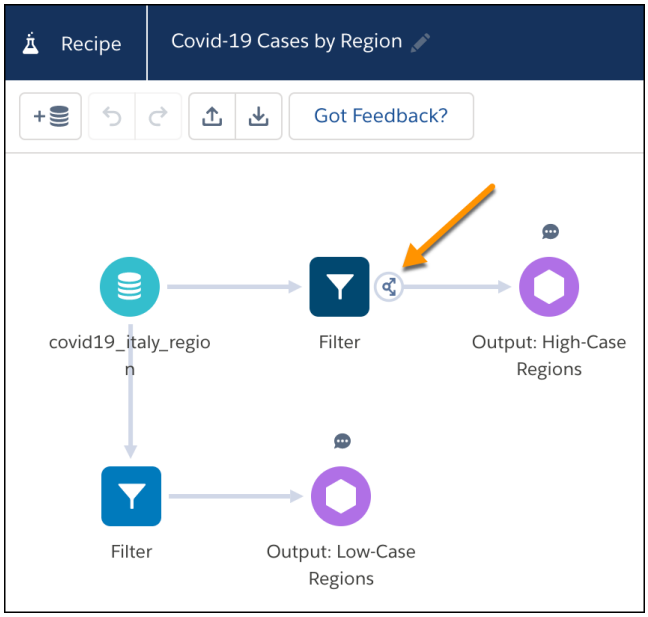
- No puede abrir recetas creadas con Preparación de datos en Preparación de datos Classic.
- Cuando abre una receta creada con Preparación de datos Classic, se actualiza a la nueva versión de Preparación de datos y se abre en Preparación de datos.
- Ya no puede crear una receta utilizando Preparación de datos Classic.

¿Desea compartir algunos comentarios acerca de la versión más reciente de Preparación de datos? Haga clic en **Tiene comentarios** en Preparación de datos para hacernos saber lo que piensa. Estamos a la escucha.

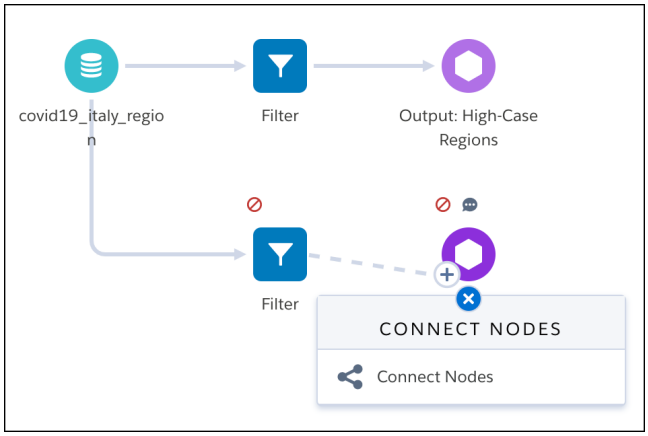


Si probó nuestra versión beta más reciente, consulte algunas de las nuevas funciones disponibles en esta versión.

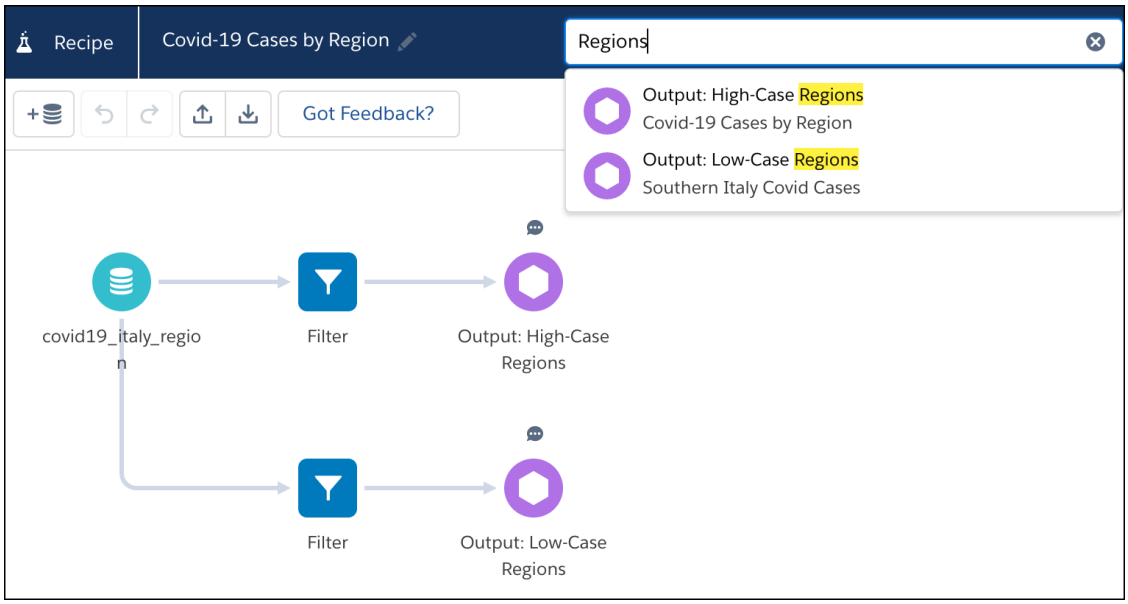
- Inicie la elaboración de perfiles de columna en los datos de muestra para obtener estadísticas clave acerca de columnas, como la frecuencia de valores y porcentaje de columnas con valores que faltan.
- Ramifique un gráfico de receta para redactar en múltiples conjuntos de datos. Para ramificar una receta en un nodo, pase el ratón sobre el nodo y luego haga clic en el icono de ramificación ( ).



- Arrastre para conectar nodos en un gráfico de receta. Para conectar nodos, arrastre + al segundo nodo, y suéltelo en la opción Conectar nodos que aparece.



- Redacte fórmulas utilizando el editor mejorado con destacado de sintaxis y relleno automático.
- Realice cálculos de fecha utilizando nuevas funciones de fecha Diferencia de fecha, Ahora y Agregar o Restar fechas. Para más información, consulte Calcular fechas con transformaciones de fecha y hora de hacer clic, sin programación.
- Cree más fórmulas con las nuevas funciones EA SQL, incluyendo la función Caso. Consulte Crear columnas de fórmula calculadas con más funciones en Preparación de datos.
- Aplane jerarquías con la nueva transformación Flatten.
- Realice búsquedas de múltiples valores y cree campos de múltiples valores con el nodo Unión.
- Cambie el nombre de recetas, establezca nombres de nodo e ingrese descripciones de nodo para ayudar a otros a comprender su fin.
- Busque nodos en el gráfico por nombre, tipo o metadatos para localizarlos rápidamente. Para localizar un nodo, ingrese la cadena de búsqueda y luego seleccione el nodo.



- Realice una vista previa de hasta 5.000 filas en vez de 100.
- Actualice manualmente su JSON de receta utilizando los botones de descarga ( ) y carga ( ).

CONSULTE TAMBIÉN

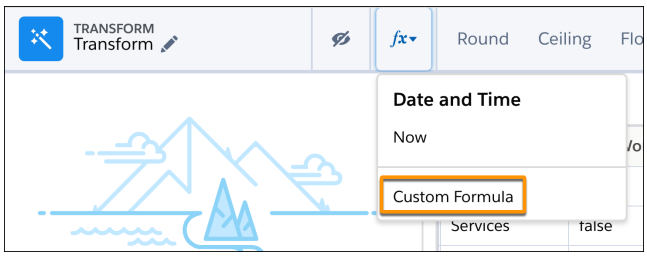
Ayuda de Salesforce: Limpiar, transformar y cargar datos con Preparación de datos (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Crear columnas de fórmula calculadas con más funciones en Preparación de datos

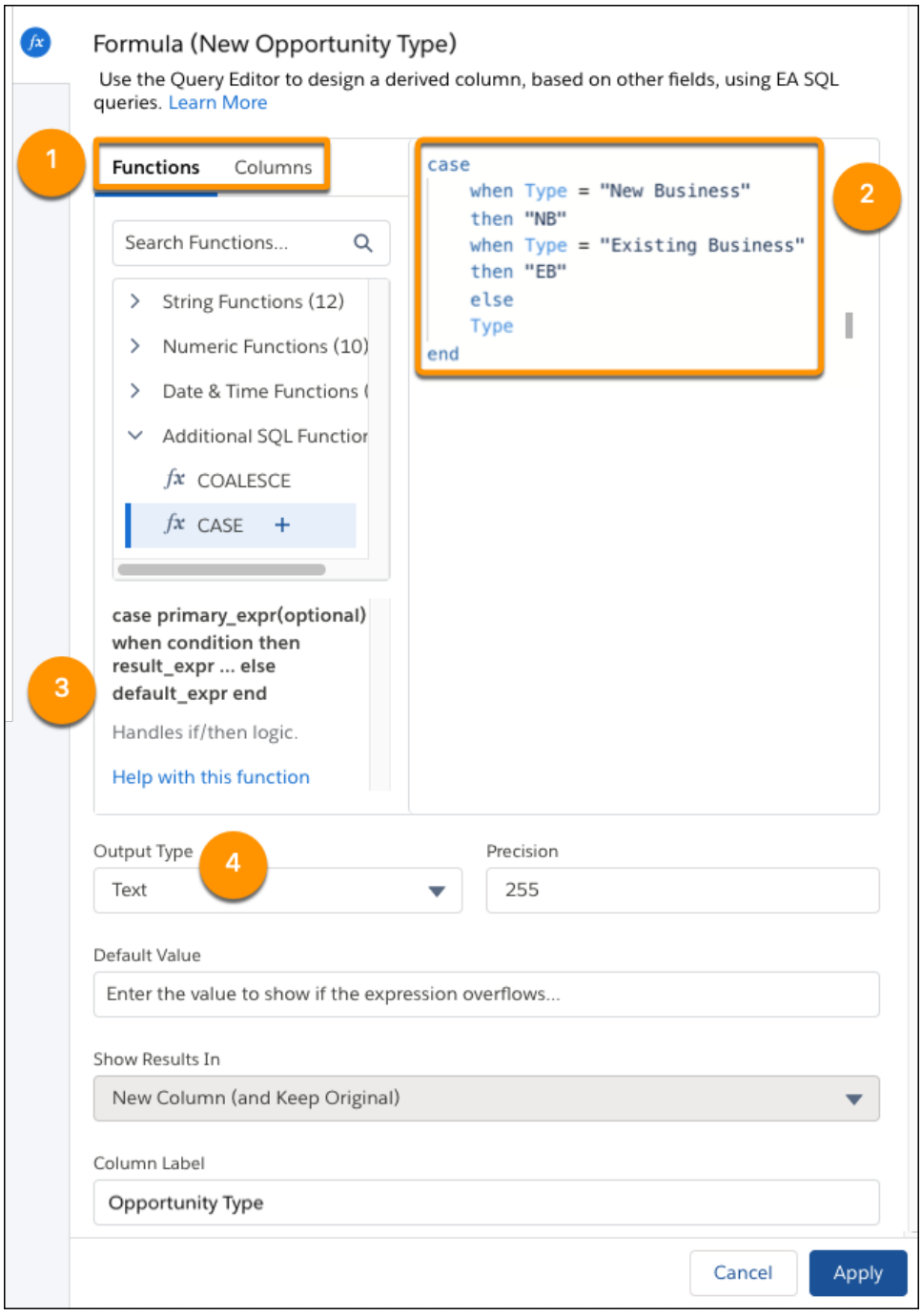
Ahora puede utilizar funciones EA SQL con la transformación de fórmula Preparación de datos para agregar columnas calculadas derivadas desde otros campos a su conjunto de datos. EA SQL es un conjunto de funciones estándar y personalizadas para datos numéricos, de cadena y de fecha. Anteriormente, estaba limitado a 18 funciones cuando crea fórmulas en Preparación de datos. Ahora existen más de 40 funciones, incluyendo `[case]` para crear depósitos o indicadores basados en valor de campo, y `[datediff()]` para calcular la duración entre fechas.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Para agregar una transformación de fórmula, haga clic en el botón Fórmula ( ) y seleccione **Fórmula personalizada**.



Cree sus propias columnas calculadas con el editor de fórmulas utilizando selector de función y columna (1), completado automático (2), directrices de función EA SQL integradas (3) y selección de tipo de salida (4).



CONSULTE TAMBIÉN

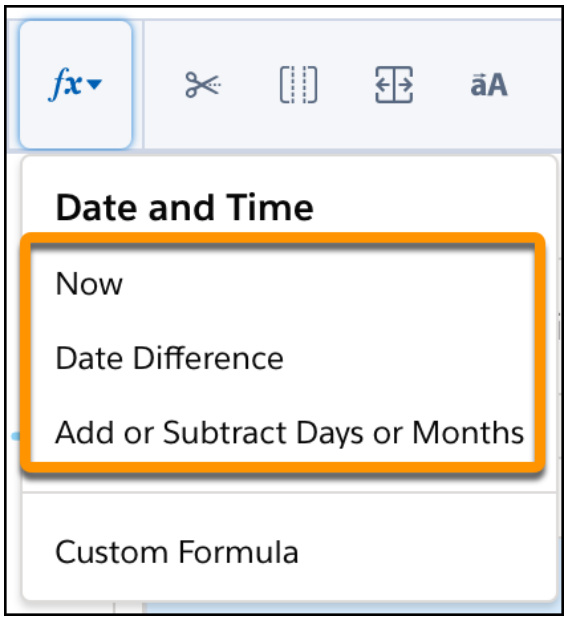
Ayuda de Salesforce: Transformación de fórmula: Crear una columna calculada basándose en una expresión

Calcular fechas con transformaciones de fecha y hora de hacer clic, sin programación

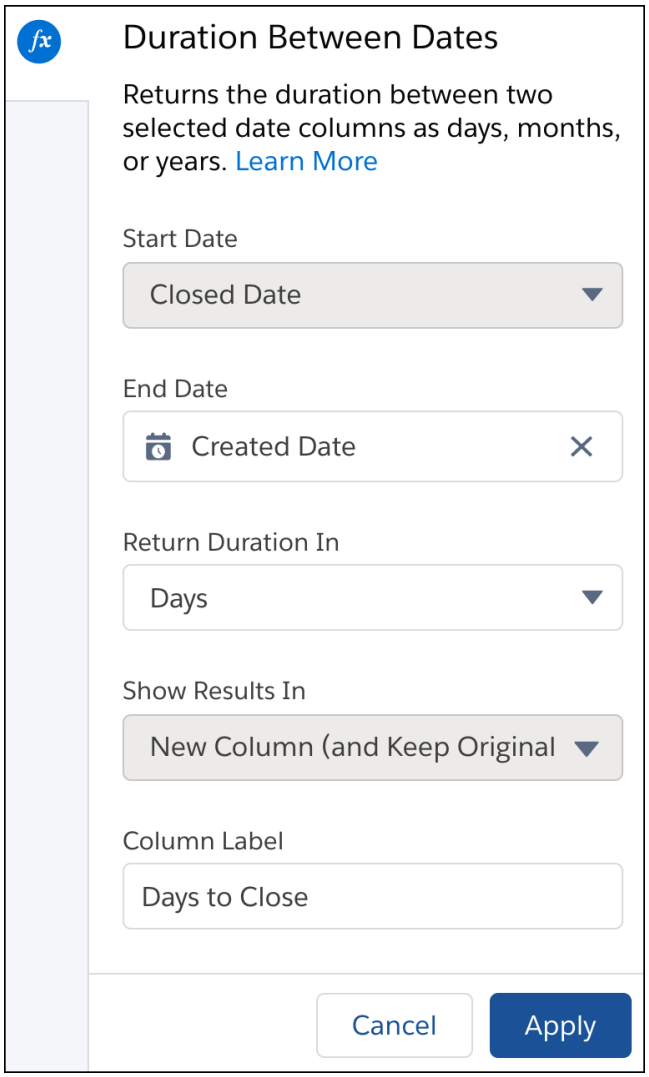
¿Desea crear campos de receta de Preparación de datos basándose en cálculos de columna de fecha con clics en vez de consultas manuales? Consulte las nuevas transformaciones de fórmula de fecha predefinidas. Con la transformación `Now`, puede insertar una columna con la fecha y hora actuales en un formato especificado. Utilice `Date Difference` para calcular la duración entre dos columnas de fecha seleccionadas, como el tiempo que tarda el servicio de asistencia en cerrar casos restando la fecha de creación de la fecha de cierre. Además, utilice la función `Add or Subtract Days or Months` para viajar en el tiempo para visitar los dinosaurios. Es broma, le permite agregar o restar días o meses desde una columna de fecha.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Para agregar una transformación de fórmula de fecha, seleccione el botón Fórmula ( ) y seleccione la transformación desde la lista.



Configure los campos de la transformación. Por ejemplo, para calcular la antigüedad de casos cerrados, utilice la transformación `Date Difference` con los campos Fecha de cierre y Fecha de creación.

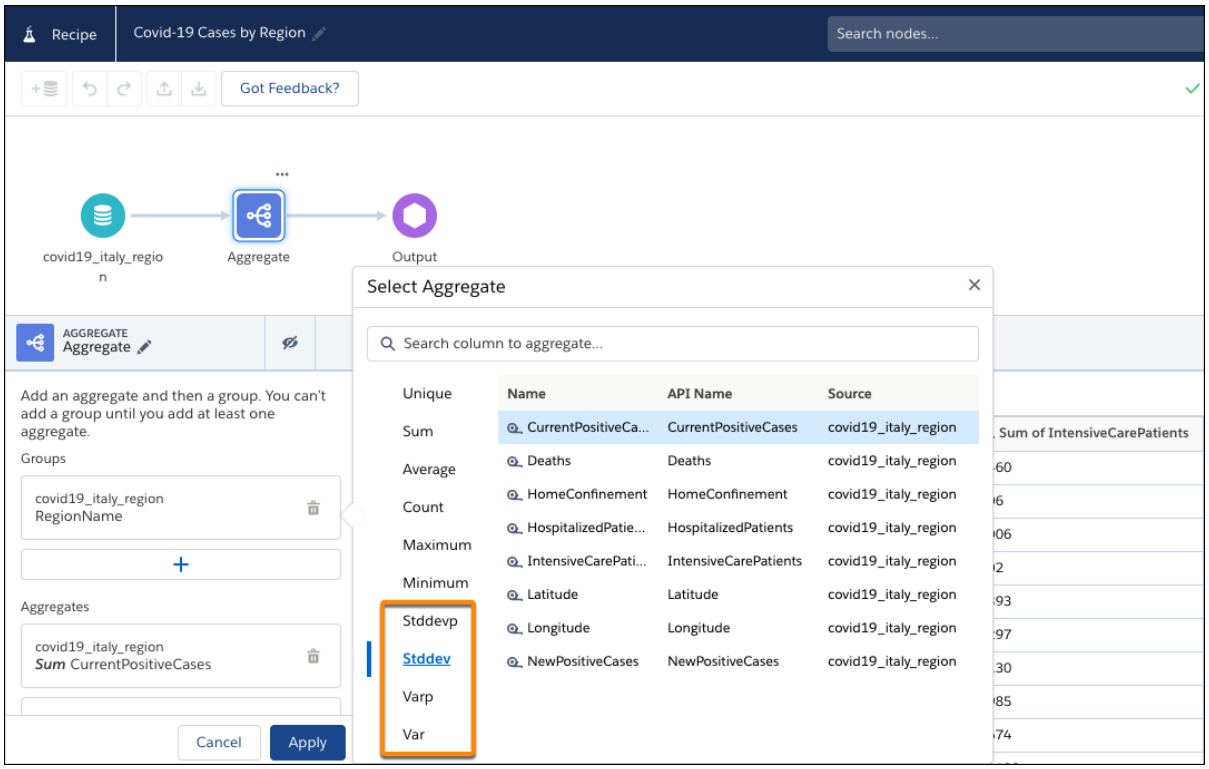


Calcular estadísticas rápidamente con funciones de agregado

Calcule más agregados en recetas utilizando las nuevas funciones de nodo Agregado STDDEV (desviación estándar de muestra), STDDEVP (desviación estándar poblacional), VAR (varianza de muestra) y VARP (varianza poblacional). Por ejemplo, una inmobiliaria calcula el precio medio de todas las casas vendidas en San Francisco en abril de 2020. Para determinar cuán extendidos son estos precios de casas, la inmobiliaria calcula la desviación estándar poblacional utilizando la función STDDEVP.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Las nuevas funciones aparecen cuando agrega un agregado al nodo Agregado.



Ver más vistas previas en recetas

Cada usuario puede iniciar hasta 4.000 vistas previas cada hora en Preparación de datos. Anteriormente, el máximo de vistas previas por hora por usuario era 2.000. Cada vez que haga clic en un nodo o una transformación para realizar una vista previa de sus resultados, el conteo de vistas previas aumenta.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

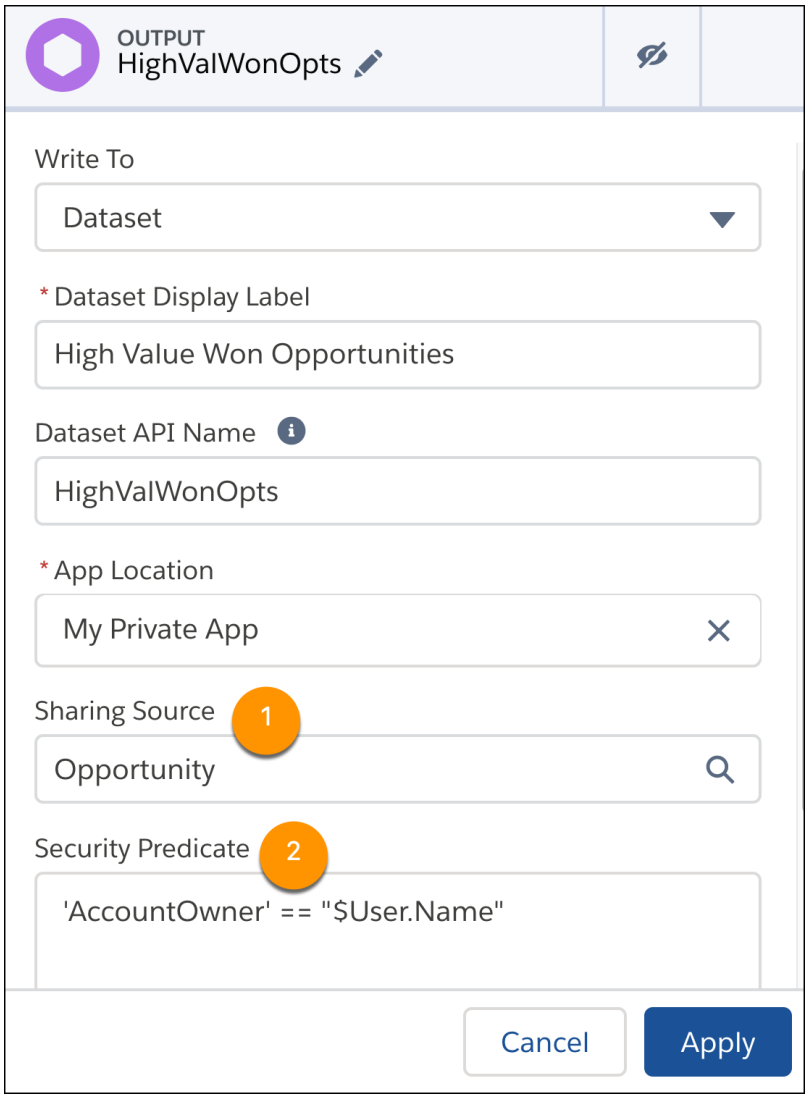
Gestionar seguridad a nivel de fila para recetas de preparación de datos

La herencia de colaboración está ahora disponible para conjuntos de datos creados desde recetas de Preparación de datos. La herencia de colaboración aumenta la precisión del acceso y reduce la necesidad de predicados de seguridad complicados para la mayoría de objetos y situaciones. Por ejemplo, un tablero de oportunidades ne curso trimestrales muestra automáticamente a cada representante solo sus propias oportunidades, y sus gestores pueden ver oportunidades del equipo, siguiendo las reglas de colaboración de oportunidad. Anteriormente, la herencia de colaboración solo estaba disponible para conjuntos de datos creados por un flujo de datos.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Determine si la herencia de colaboración es apropiada para su organización con estas preguntas, luego active la herencia de colaboración desde la sección Analytics en Configuración. Active la herencia de colaboración para cada objeto sincronizado del que heredar ajustes de colaboración. La herencia de colaboración cubre automáticamente la seguridad a nivel de fila para objetos y usuarios aptos desde recetas de Preparación de datos. En una receta de Preparación de datos, seleccione un objeto apto como el origen de colaboración (1). Opcionalmente, establezca el predicado de seguridad (2) como una copia de seguridad para la herencia de colaboración. En ese ejemplo, la configuración de colaboración del objeto Oportunidad proporciona visibilidad de datos de cada usuario. Si la herencia

de colaboración no está disponible, o un usuario no está cubierto, el predicado de seguridad de copia de seguridad especifica que los usuarios solo pueden ver sus propios registros.



CONSULTE TAMBIÉN

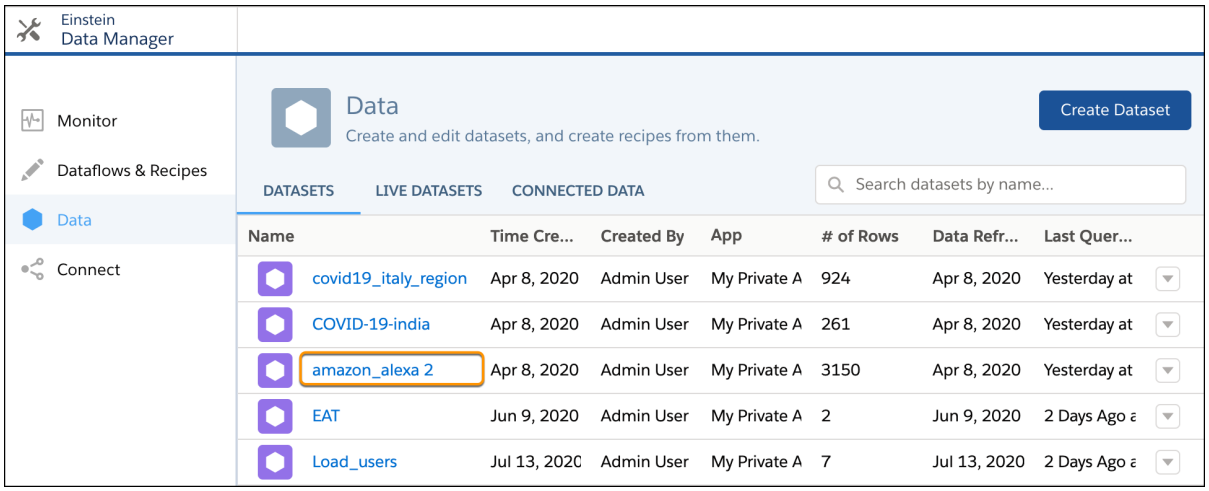
Ayuda de Salesforce: Agregar seguridad a nivel de fila heredando reglas de colaboración

Modificar un conjunto de datos con un solo clic desde Gestor de datos

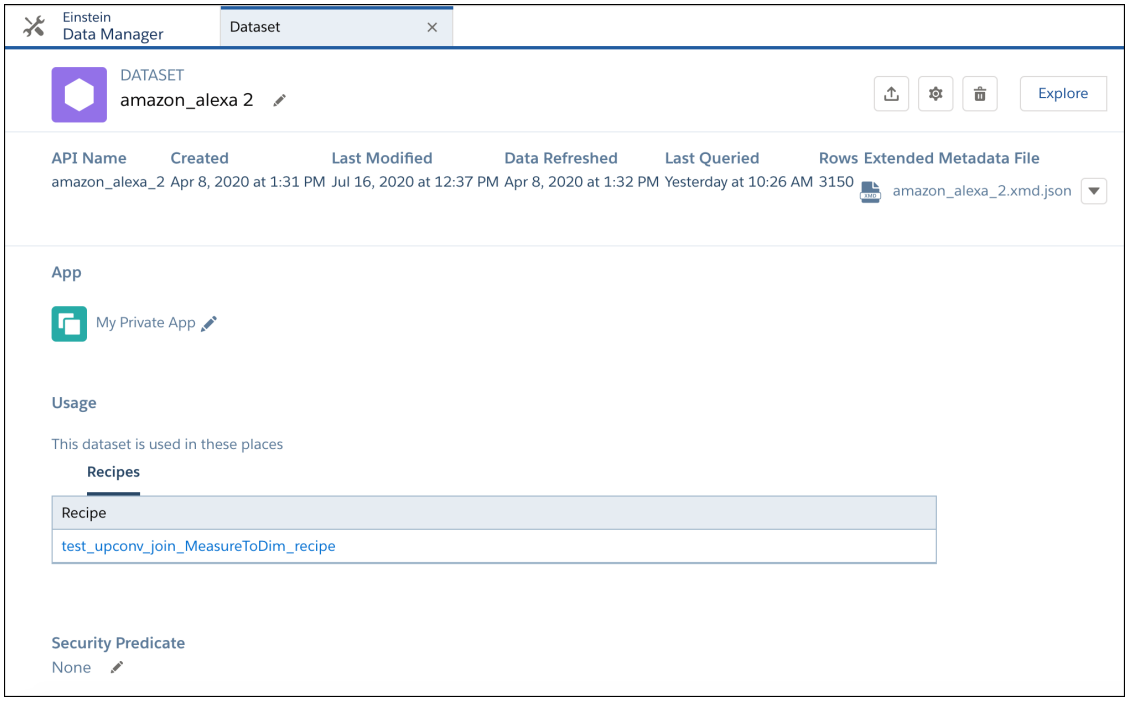
Hacer clic en un vínculo de conjunto de datos en la ficha Datos de Gestor de datos ahora abre la página de propiedades de conjunto de datos, donde puede modificar el conjunto de datos. Anteriormente, el vínculo creaba una receta con el conjunto de datos como el origen.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Haga clic en un vínculo de conjunto de datos en la ficha Datos.



Ahora puede ver las propiedades del conjunto de datos y modificar el conjunto de datos.



Monitorear y actualizar aplicaciones de Analytics instaladas automáticamente desde Configuración

Vea fácilmente qué aplicaciones de Analytics se instalan automáticamente en su organización de Salesforce con la nueva página Aplicaciones instaladas automáticamente. Puede actualizar la aplicación, visualice registros en el estado de la aplicación, eliminar aplicaciones que ya no están en uso y monitorear solicitudes de instalación automática.

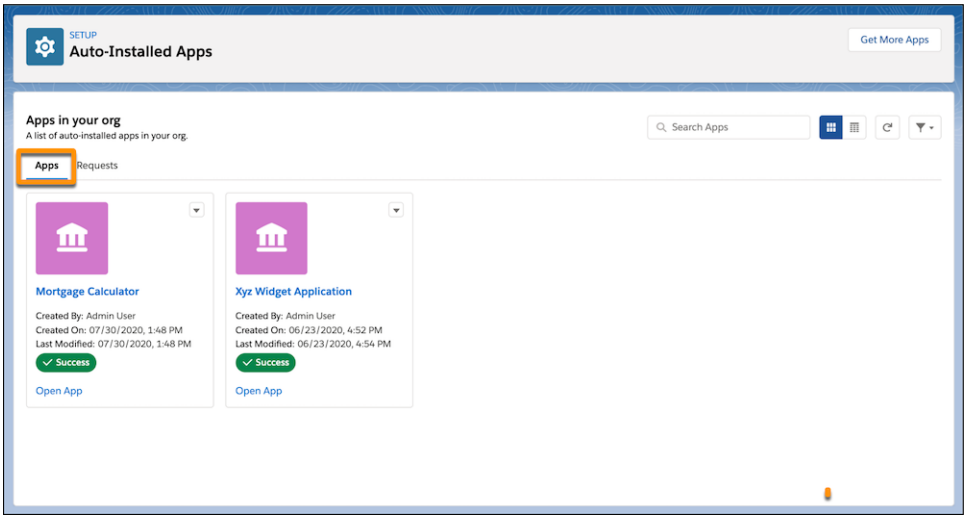
Por qué: El marco de trabajo de instalación automática para aplicaciones de Analytics con plantilla requiere una interfaz de usuario sencilla para presentar acciones y depuración a administradores. La página Aplicación instalada automáticamente le proporciona acceso

sencillo a información acerca de qué aplicaciones se instalaron automáticamente y qué solicitudes de instalación automática se están ejecutando, se completaron o fallaron. Las aplicaciones se pueden actualizar o eliminar y las solicitudes se pueden cancelar.

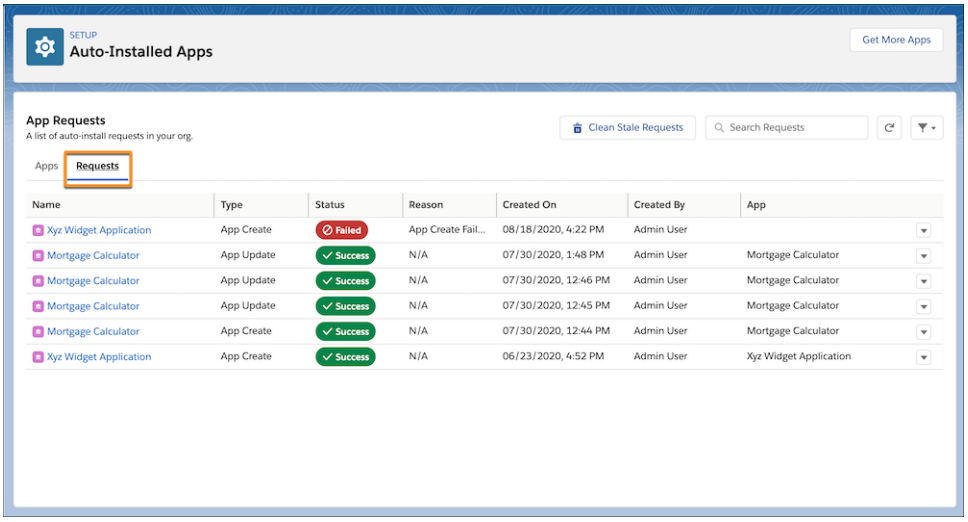
Cómo: En **Configuración**, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese `Aplicaciones instaladas automáticamente`, y luego seleccione **Aplicaciones instaladas automáticamente**.

Utilice las fichas para ver si la lista de aplicaciones de Analytics instaladas o la lista de solicitudes de instalación automática recibidas. Las listas muestran aplicaciones con plantilla con la aplicación de tipo y la aplicación incrustada que están instaladas automáticamente.

La vista predeterminada es la ficha Aplicaciones con la lista de aplicaciones instaladas automáticamente.



Para ver la lista de solicitudes de instalación automática, haga clic en la ficha **Solicitudes**.



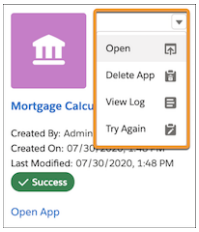
Cada aplicación y solicitud de instalación automática tiene un estado, que puede actualizar haciendo clic en el icono de actualización.

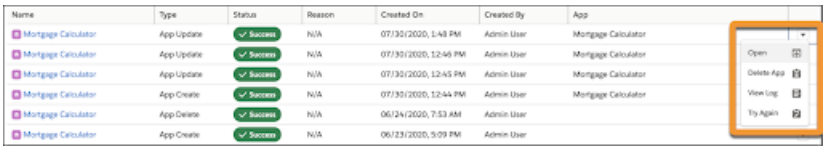


Puede realizar estas acciones en aplicaciones de Analytics instaladas automáticamente completadas y solicitudes de instalación automática.

- Abrir: Abre los detalles de instalación automática para la aplicación
- Eliminar aplicación: Elimina la aplicación utilizando una solicitud de instalación automática de tipo `WaveAppDelete`
- Ver registro: Muestra el registro de solicitud de instalación automática actual para la aplicación

- Intentar de nuevo: Ejecuta la última solicitud de instalación automática para la aplicación de nuevo: `WaveAppCreate` o `WaveAppDelete`





Puede realizar estas acciones en aplicaciones de Analytics instaladas automáticamente en curso y solicitudes de instalación automática.

- Abrir: Abre los detalles de instalación automática para la aplicación
- Cancelar solicitud: Cancela la solicitud de instalación automática actual utilizando una solicitud de instalación automática de tipo `WaveAppCancel`

Las aplicaciones de Analytics instaladas automáticamente eliminadas no aparecen en la ficha Aplicaciones, pero las solicitudes de instalación automática para aplicaciones eliminadas permanecen en la ficha Solicitudes. Estas solicitudes no tienen la acción Eliminar aplicación.

Aplicaciones pregeneradas de Analytics: Perspectivas de desempeño en ingresos, Crecimiento de activos y Abandono de cliente de Wealth Management y Ventas de hipotecas aumentadas

Ayude los equipos de ventas a obtener perspectivas de desempeño con tableros de Operaciones de ingresos. Prediga y mitigue el abandono de clientes y pronostique la posibilidad de hacer crecer activos de cuenta con los tableros de Wealth Management Analytics e historias de Einstein Discovery. Aumente las ventas de hipotecas priorizando en qué aplicaciones de hipotecas de cliente centrarse. Utilice predicciones desde la aplicación Einstein Discovery para Insurance Analytics para retener clientes. Utilice el calendario fiscal para filtrar datos en sus tableros. Personalice el acceso de datos a gestores de ventas de modo que solo puedan ver datos de usuarios por debajo de ellos en la jerarquía de funciones.

EN ESTA SECCIÓN:

Mejorar perspectivas en desempeño de ventas con la aplicación Revenue Operations Analytics

Permita a los equipos de ventas obtener perspectivas de desempeño para crear oportunidades en curso más potentes, mejorar la precisión de pronósticos y generar más ingresos con Revenue Operations Analytics. La aplicación Revenue Operations Analytics asiste a equipos y gestores de ventas en la evaluación del desempeño de su equipo, los pronósticos de ingresos, el seguimiento de pronósticos y la descripción general de negociaciones. Entrega análisis de pronósticos con una mejor experiencia de usuario, mejor visibilidad de oportunidades en curso y un pronóstico y una inspección de negociaciones más sencillos con el uso de análisis predictivo.

CONSULTE TAMBIÉN

Predict Client Churn Risk for Wealth Management

Predict the Likelihood to Add Assets for Wealth Management

Analytics for Mortgage: Aumentar ventas con la aplicación Analytics for Mortgage

Maximizar las renovaciones de pólizas con Einstein Discovery for Insurance Analytics

Filtrar datos por calendario fiscal

Personalizar acceso de datos para gestores de ventas

Mejorar perspectivas en desempeño de ventas con la aplicación Revenue Operations Analytics

Permita a los equipos de ventas obtener perspectivas de desempeño para crear oportunidades en curso más potentes, mejorar la precisión de pronósticos y generar más ingresos con Revenue Operations Analytics. La aplicación Revenue Operations Analytics asiste a equipos y gestores de ventas en la evaluación del desempeño de su equipo, los pronósticos de ingresos, el seguimiento de pronósticos y la descripción general de negociaciones. Entrega análisis de pronósticos con una mejor experiencia de usuario, mejor visibilidad de oportunidades en curso y un pronóstico y una inspección de negociaciones más sencillos con el uso de análisis predictivo.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: En Analytics Studio, haga clic en **Crear** y seleccione **Aplicación**. Busque y seleccione **Revenue Operations Analytics**. A continuación siga las instrucciones del asistente para crear su aplicación.

Creación de aplicaciones Analytics: Control de columna de tabla, Acciones de un solo clic personalizadas, Conexiones en vivo a Snowflake (Disponible de forma general), Zonas horarias locales (Beta)

Inmovilice columnas de tablas y contraiga columnas agrupadas. Personalice acciones en lentes y tableros. La exploración de datos directamente en Snowflake, sin primero cargarlos en Salesforce o requerir la preparación de datos en conjuntos de datos, está ahora disponible de forma general. Visualice datos urgentes en una zona horaria no GMT (Beta). Asignar formato de forma condicional a texto de tablero. Cree componentes de tablero reutilizables (Piloto). Cree plantillas de instalación automática para paquetes gestionados.

EN ESTA SECCIÓN:

Inmovilizar algunas columnas de tablas, Desplazarse por el resto

Ya no está restringido a tener solo columnas de grupo de una tabla de comparación bloqueadas en su lugar. Seleccione qué columnas permanecen visibles mientras se desplaza por los datos restantes. Ahora puede inmovilizar hasta cinco columnas en una tabla de comparación o tabla de valores en el explorador y el diseñador de tableros. Además, en modo de vista previa de tablero, puede inmovilizar tantas columnas como necesite.

Ampliar o contraer columnas agrupadas con mayor rapidez

Visualice rápidamente datos acumulados al siguiente nivel de jerarquía en columnas agrupadas con la opción de formato ampliar o contraer para tablas de comparación. La revisión de detalles de fila para registros en cada grupo en la jerarquía también está ahora a un clic. Anteriormente, modificaba sus consultas de SAQL u ocultaba y eliminaba manualmente columnas para estas vistas de datos.

Personalizar acciones de un solo clic para dimensiones

Aproveche el nuevo menú Acciones en el explorador para establecer cómo se comportan acciones de un solo clic en los campos de conjuntos de datos de una tabla en lentes y tableros. Para mayor eficiencia, los usuarios pueden seleccionar la acción de registro que desea invocar para todos los registros en una columna de dimensión. O bien, para mayor flexibilidad, pueden elegir ver todas las acciones de un solo clic disponibles cuando hace clic en registros en una columna específica.

Obtener perspectivas sobre datos directamente en Snowflake (Disponible de forma general)

Ejecute exploraciones en sus datos en la plataforma de datos de Snowflake sin cargar datos en Salesforce o requerir preparación de datos. Tras configurar una conexión en vivo con Snowflake, puede ejecutar consultas en datos de Snowflake asociado con la conexión en tiempo real. Con Einstein Analytics Direct for Snowflake, puede incluso crear gráficos de tablero y tablas basándose en las consultas que ejecuta en estos datos.

Agregar precisión a sus perspectivas con fecha y fecha y hora en su zona horaria local (Beta)

¿Desea liberarse de GMT y ver datos de tablero urgentes en otra zona horaria? Tenemos la solución. Ahora puede ver datos de tablero en la zona horaria que más importa para su negocio. En caso de no saberlo, los datos de tablero se convierten a la zona horaria GMT. Eso significa que cuando su equipo de asistencia con base en California crea un caso tarde el miércoles (en hora de California), la fecha de creación podría cambiar de repente a temprano el jueves en su tablero de asistencia al cliente. Con Zona horaria personalizada única, puede garantizar que los datos urgentes sean más precisos y relevantes para su audiencia global.

Destacar mediciones clave en texto de tablero con formato condicional

Ahora, además de números, tablas y gráficos, puede aplicar formato condicional a su texto de tablero. El formato condicional es una forma sencilla de hacer emerger perspectivas importantes cuando asigna colores basándose en valores específicos. Por ejemplo, cambie números de ventas trimestrales a verde cuando van más allá de su objetivo.

Proteger datos en tableros incrustados con filtros bloqueados u ocultos

Cuando los filtros en tableros incrustados no están bloqueados u ocultos, los usuarios pueden modificar o eliminar tanto filtros externos como globales, exponiendo más datos. Las nuevas opciones bloquear y ocultar para filtros son una forma sencilla de configurar tableros incrustados de modo que los usuarios ven solo los datos que desea que vean. Además, con la acción de restablecimiento de tablero actualizada, puede ahora devolver un tablero incrustado a su estado incrustado inicial.

Ahorrar tiempo creando y gestionando tableros con componentes de tablero reutilizables (Piloto)

¿Desea reutilizar fácilmente los mismos gráficos, tablas, filtros, texto y más en múltiples tableros? ¿Desea gestionar todo en un solo lugar? Conozca componentes de tablero. Son un nuevo tipo de widget de tablero que puede incluir otros widgets y páginas. Lo mejor de todo, son una excelente forma de realizar un seguimiento rápido de cómo crea y gestiona tableros con clics en vez de código.

Agregar facetas a más datos en tableros

A veces, desea crear interactividad en datos que se encuentran fuera de Einstein Analytics. Ahora, además de campos de conjunto de datos de Analytics, puede aplicar facetas en campos en conjuntos de datos en vivo y objetos de Salesforce. Tras crear conexiones de fuentes de datos a campos de objeto externos en una consulta de tablero, puede activar las facetas en ellos en consultas y widgets.

Desarrollar plantillas de Analytics para instalación automática

Minimice la interacción del usuario requerida para crear manualmente aplicaciones de Analytics desde el asistente de plantillas en Analytics Studio desarrollando plantillas que utilizan el marco de trabajo de instalación automática. El marco de trabajo instala la aplicación de Analytics con plantilla en organizaciones a través de paquetes gestionados automáticamente. Se puede incrustar el tablero creado para estas aplicaciones en páginas de Lightning Experience, permitiendo a los usuarios interactuar con Einstein Analytics directamente en páginas de Salesforce.

Ver descargas de datos de Einstein Analytics en sus archivos de registro de eventos

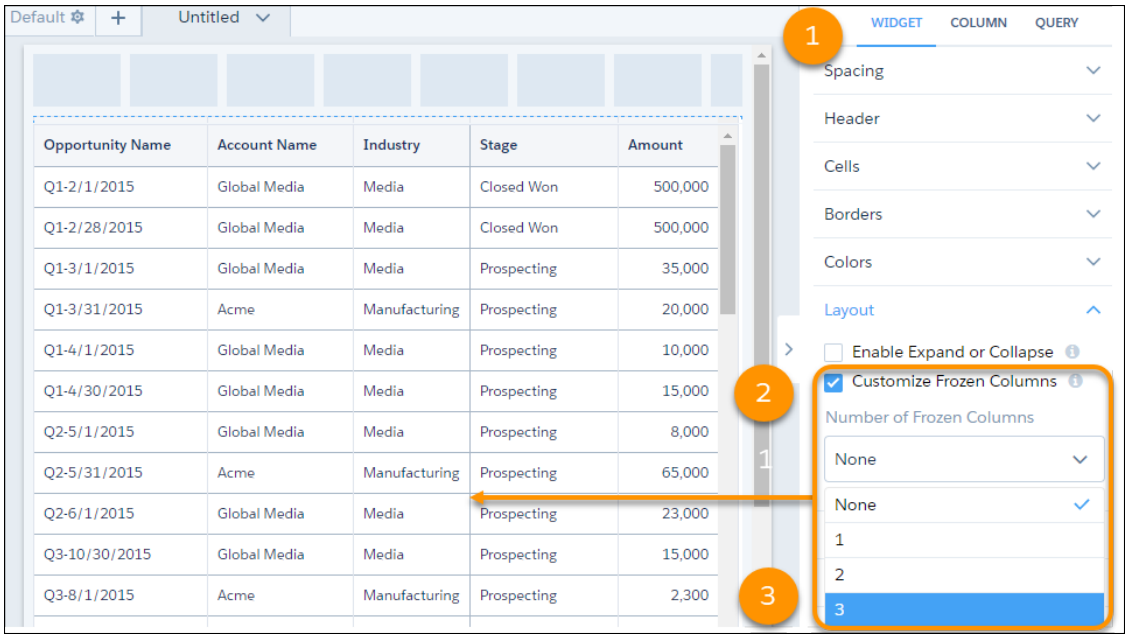
Para el seguimiento, la seguridad o el cumplimiento, ahora puede acceder a registros de descargas de datos desde Einstein Analytics. Los registros de descarga expuestos en Monitoreo de eventos incluyen Id. de sesión, Id. de usuario, tipo de activo e Id., Id. de conjunto de datos, Tipo de usuario de Salesforce, formato de descarga (PNG, EXCEL o CSV) y número de filas descargadas. Utilice los datos de registro de descarga para crear sus propios conjuntos de datos y tableros.

Inmovilizar algunas columnas de tablas, Desplazarse por el resto

Ya no está restringido a tener solo columnas de grupo de una tabla de comparación bloqueadas en su lugar. Seleccione qué columnas permanecen visibles mientras se desplaza por los datos restantes. Ahora puede inmovilizar hasta cinco columnas en una tabla de comparación o tabla de valores en el explorador y el diseñador de tableros. Además, en modo de vista previa de tablero, puede inmovilizar tantas columnas como necesite.

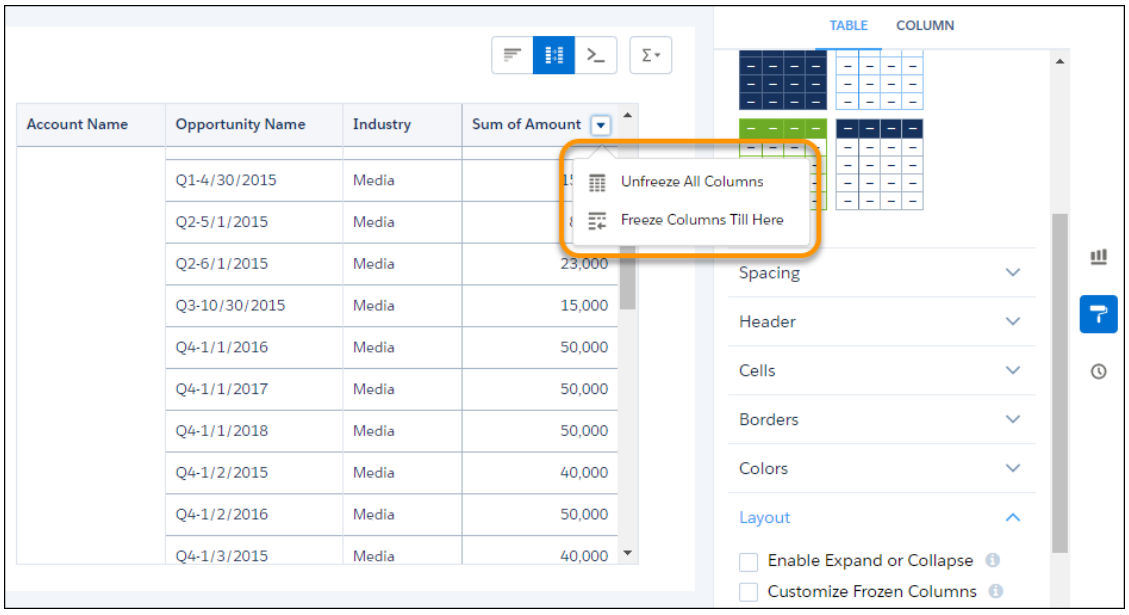
Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: En el diseñador de tableros, vaya al panel de propiedades de widget (1). Seleccione **Personalizar columnas inmovilizadas** en la sección Formato (2) y establezca el número de columnas de tabla para inmovilizar (3). Una línea gris oscuro indica el final del panel de inmovilización.



Para acceder a esta configuración desde el explorador, vaya a la sección Formato en el panel de propiedades de tabla.

Para el menú de acceso directo para inmovilizar y anular la inmovilización de columnas, o para acceder a esta función en modo de vista previa de tablero, pase el ratón sobre el encabezado de la última columna que desea inmovilizar. En el menú desplegable, seleccione **Inmovilizar columnas hasta aquí**.



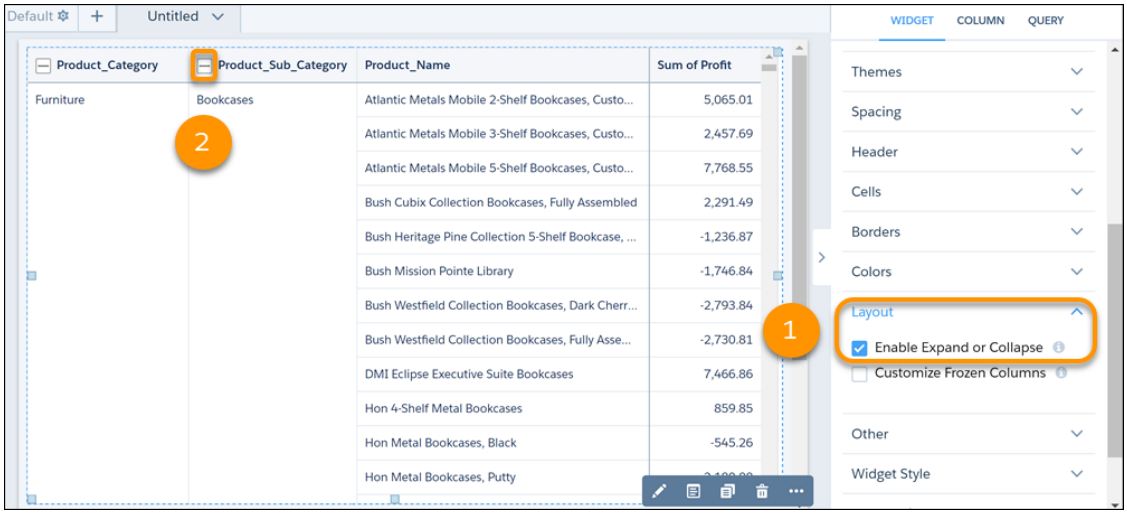
Ampliar o contraer columnas agrupadas con mayor rapidez

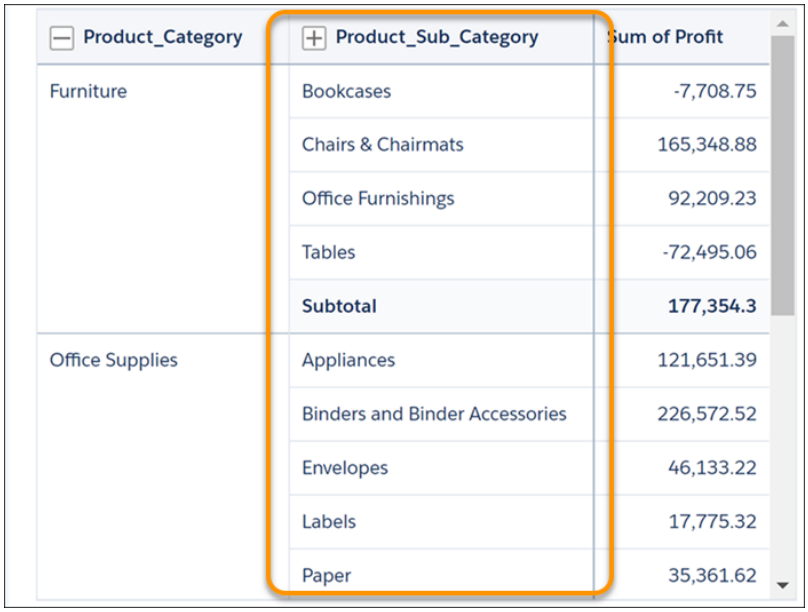
Visualice rápidamente datos acumulados al siguiente nivel de jerarquía en columnas agrupadas con la opción de formato ampliar o contraer para tablas de comparación. La revisión de detalles de fila para registros en cada grupo en la jerarquía también está ahora a un clic. Anteriormente, modificaba sus consultas de SAQL u ocultaba y eliminaba manualmente columnas para estas vistas de datos.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Por qué: Supongamos que está analizando su reporte de ventas de negocio. En la tabla de comparación agrupada por categoría de productos, subcategoría y nombre, la acumulación de los productos en sus subcategorías facilita más la tarea de determinar sus subcategorías más vendidas.

Cómo: En el panel de propiedades de widget del diseñador de tableros, selecciones **Activar ampliación o contracción** en la sección Formato (1). En este ejemplo, para acumular registros de productos en subcategoría de producto, haga clic en ⊟ junto a Subcategoría de producto (2).





Para acceder a esta configuración desde el explorador, vaya a la sección Formato en el panel de propiedades de tabla.

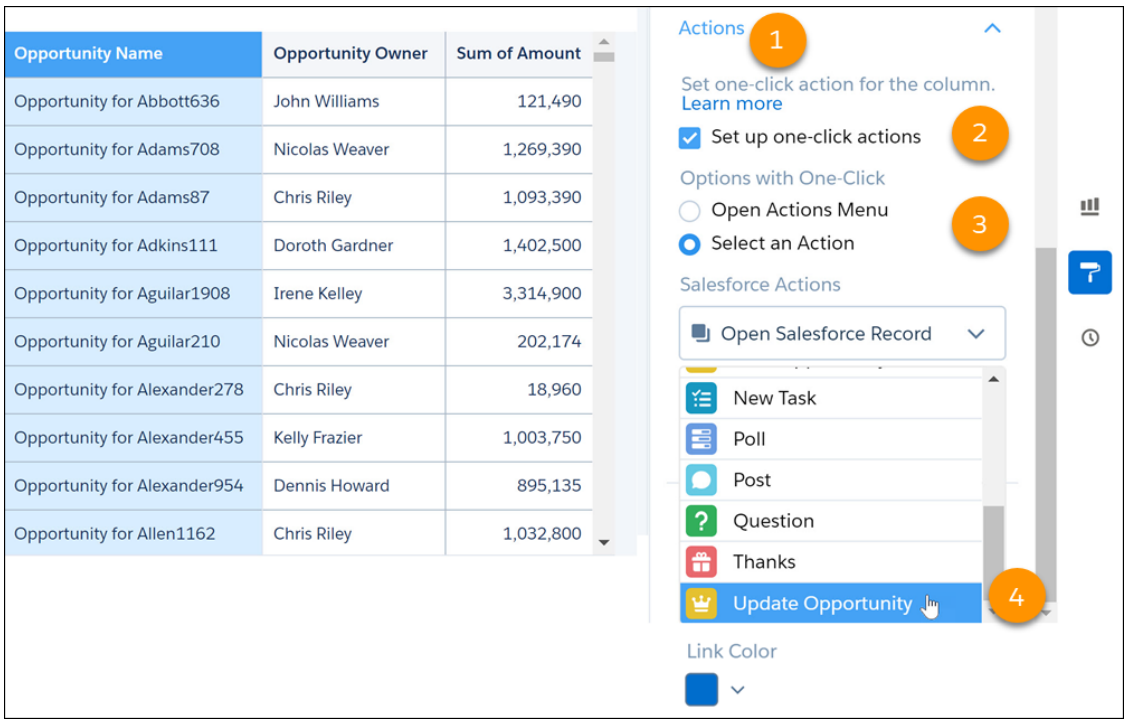
Personalizar acciones de un solo clic para dimensiones

Aproveche el nuevo menú Acciones en el explorador para establecer cómo se comportan acciones de un solo clic en los campos de conjuntos de datos de una tabla en lentes y tableros. Para mayor eficiencia, los usuarios pueden seleccionar la acción de registro que desea invocar para todos los registros en una columna de dimensión. O bien, para mayor flexibilidad, pueden elegir ver todas las acciones de un solo clic disponibles cuando hace clic en registros en una columna específica.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Imagine que desea actualizar registros de oportunidad cuando hace clic en el campo Nombre de oportunidad en el conjunto de datos Oportunidades. Cuando su administrador de Salesforce configura acciones para este campo, abra el conjunto de datos Oportunidades.

Con Nombre de oportunidad seleccionado en el modo de tabla, en el panel Propiedades de columna, desplácese a la sección Acciones (1). Seleccione **Configurar acciones de un colo clic** (2). Active **Seleccionar una acción** (3). Como alternativa, para ver todas las acciones disponibles cuando hace clic en un nombre de oportunidad, seleccione **Abrir menú de acciones**. Desde la lista Acciones de Salesforce, seleccione **Actualizar oportunidad** (4). Opcionalmente, seleccione un color de hipervínculo para el campo Nombre de oportunidad.



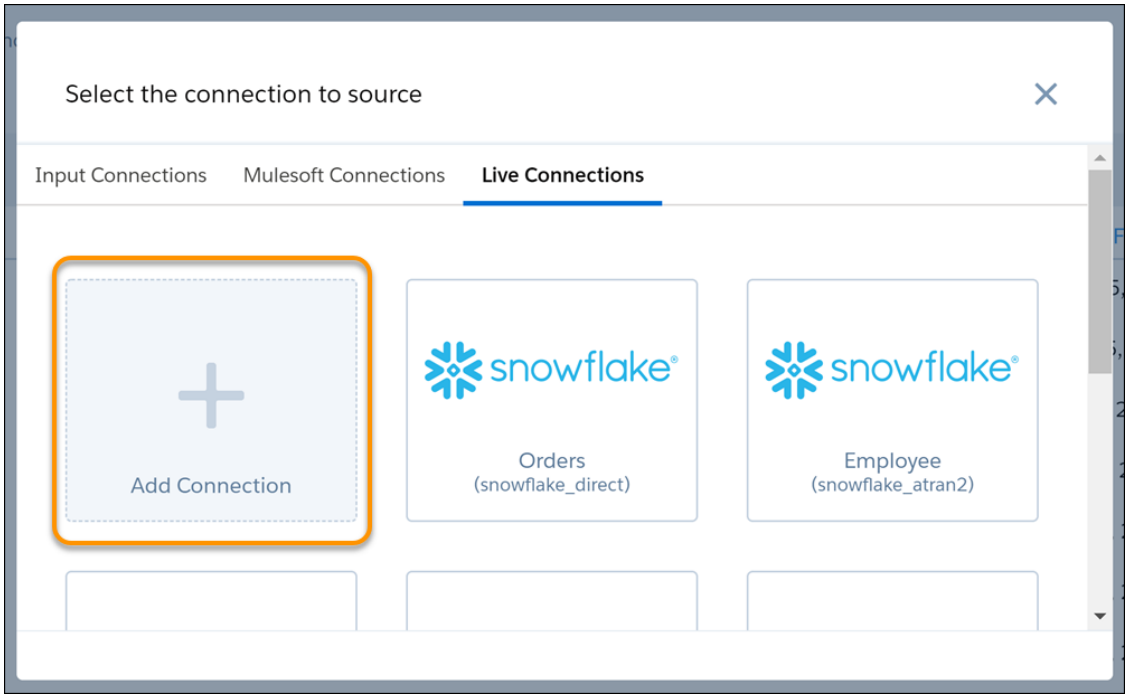
Obtener perspectivas sobre datos directamente en Snowflake (Disponible de forma general)

Ejecute exploraciones en sus datos en la plataforma de datos de Snowflake sin cargar datos en Salesforce o requerir preparación de datos. Tras configurar una conexión en vivo con Snowflake, puede ejecutar consultas en datos de Snowflake asociado con la conexión en tiempo real. Con Einstein Analytics Direct for Snowflake, puede incluso crear gráficos de tablero y tablas basándose en las consultas que ejecuta en estos datos.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: De forma predeterminada, `Activar Datos de Einstein Analytics Direct para fuentes de datos externas` se activa en la página Configuración de Analytics.

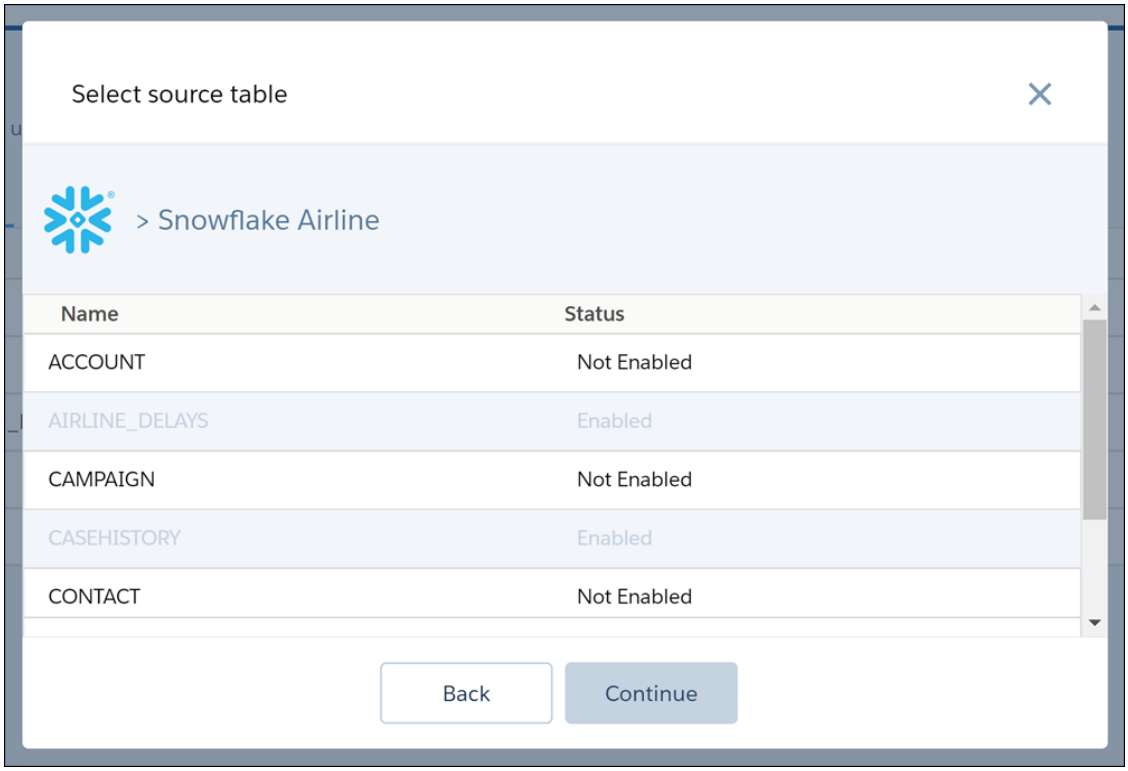
1. En la ficha Conexión del gestor de datos de Einstein Analytics, haga clic en **Conectar con datos**.
2. Haga clic en **Agregar conexión** en la ficha Conexiones en vivo e ingrese su configuración.



Una vez hecho, haga clic en **Guardar** o **Guardar y crear conjunto de datos**.

Nota: Al crear conexiones a Snowflake, recomendamos el uso de una cuenta de usuario de Snowflake con acceso de solo lectura para mantener la seguridad de los datos.

3. En el gestor de datos, haga clic en la ficha **Datos**.
4. En la ficha Conjuntos de datos en vivo, haga clic en **Crear conjunto de datos**. Seleccione la conexión y active una tabla de origen de Snowflake disponible con la conexión.



5. Asigne un nombre al conjunto de datos en vivo y asígnelo a una aplicación de Analytics. Utilice la aplicación para controlar qué usuarios, funciones y grupos de Salesforce tienen acceso para explorar datos de Snowflake con la conexión. Una vez hecho, haga clic en **Crear conjunto de datos en vivo**.
6. Para iniciar la exploración, haga clic en el conjunto de datos en vivo desde la ficha Conjuntos de datos en Analytics Studio.

Agregar precisión a sus perspectivas con fecha y fecha y hora en su zona horaria local (Beta)

¿Desea liberarse de GMT y ver datos de tablero urgentes en otra zona horaria? Tenemos la solución. Ahora puede ver datos de tablero en la zona horaria que más importa para su negocio. En caso de no saberlo, los datos de tablero se convierten a la zona horaria GMT. Eso significa que cuando su equipo de asistencia con base en California crea un caso tarde el miércoles (en hora de California), la fecha de creación podría cambiar de repente a temprano el jueves en su tablero de asistencia al cliente. Con Zona horaria personalizada única, puede garantizar que los datos urgentes sean más precisos y relevantes para su audiencia global.

Nota: Como una función beta, Zona horaria personalizada única es una vista previa y no forma parte de los "Servicios" bajo su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones que no son de Salesforce relacionadas y Contenido se aplican por igual a su uso de esta función. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para Zona horaria personalizada única en la Trailblazer Community.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Haga contacto con su representante de cuentas de Salesforce para activar Zona horaria personalizada única. Active Zona horaria personalizada única en Configuración de Analytics y seleccione qué zona horaria utilizar.

Importante: Esta función no se puede desactivar tras activarla. Le recomendamos probar minuciosamente Zona horaria personalizada única en una organización sandbox antes de activarla en su organización de producción.

Tenga en cuenta estas consideraciones al utilizar Zona horaria personalizada única.

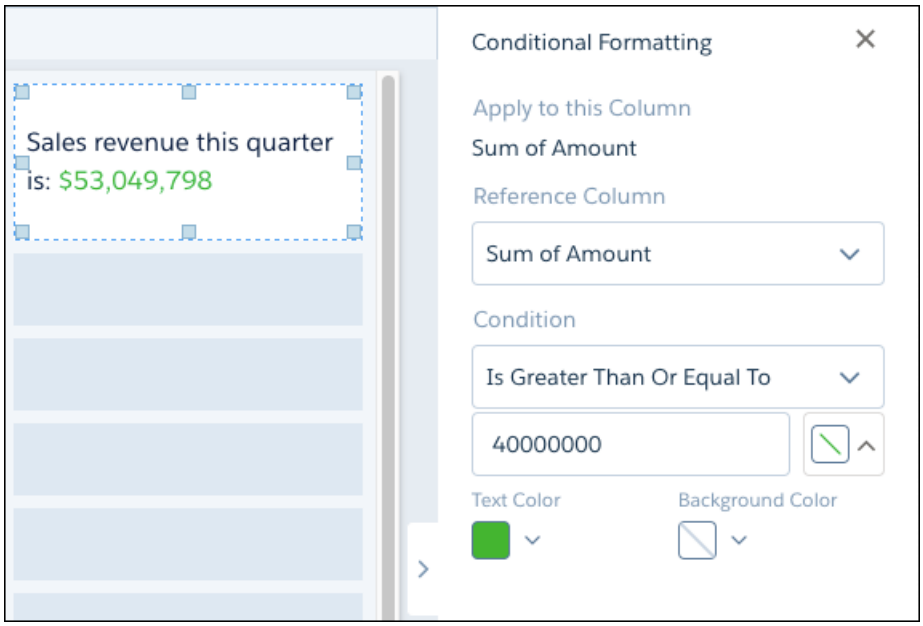
- Una zona horaria se define a nivel de la organización.
- Todos los conjuntos de datos deben actualizarse tras activar Zona horaria personalizada única y especificar su zona horaria de organización predeterminada.
- Los tableros existentes permanecen en la zona horaria GMT.
- Tras activar Zona horaria personalizada única, los nuevos tableros pueden utilizar zonas horarias no GMT.

Destacar mediciones clave en texto de tablero con formato condicional

Ahora, además de números, tablas y gráficos, puede aplicar formato condicional a su texto de tablero. El formato condicional es una forma sencilla de hacer emerger perspectivas importantes cuando asigna colores basándose en valores específicos. Por ejemplo, cambie números de ventas trimestrales a verde cuando van más allá de su objetivo.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Aplique formato condicional a su texto dinámico en el panel de propiedades de widget en el diseñador de tableros.



Recuerde que las reglas de formato condicional aplicadas a una consulta también se aplican a widgets de texto que utilizan los mismos datos de consulta. Sin embargo, puede crear reglas o modificar reglas existentes cuando cree o modifique texto de tablero.

CONSULTE TAMBIÉN

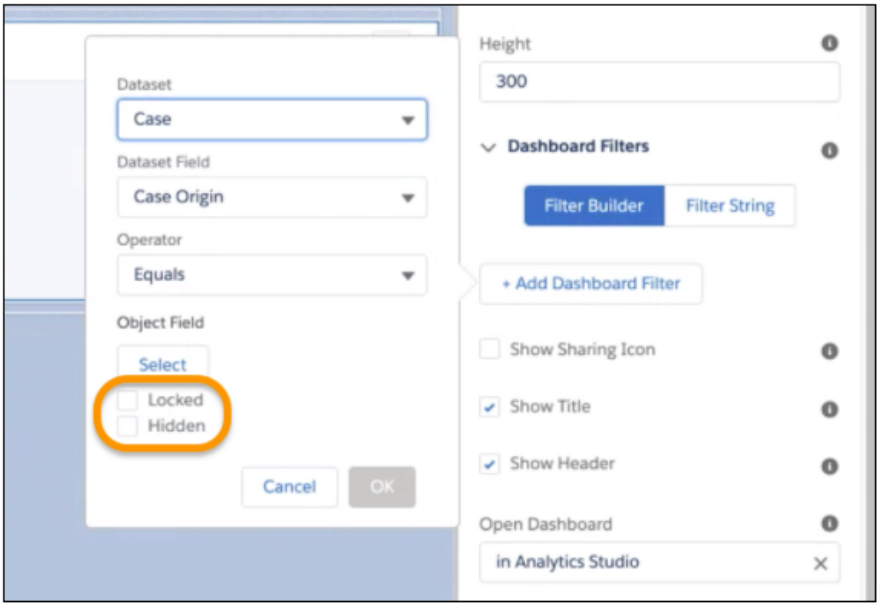
Ayuda de Salesforce: Resaltar datos automáticamente con formato condicional (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Proteger datos en tableros incrustados con filtros bloqueados u ocultos

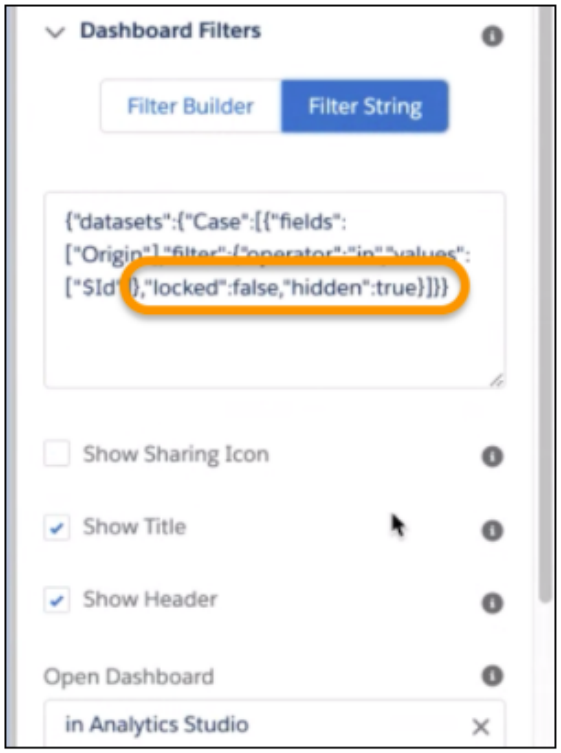
Cuando los filtros en tableros incrustados no están bloqueados u ocultos, los usuarios pueden modificar o eliminar tanto filtros externos como globales, exponiendo más datos. Las nuevas opciones bloquear y ocultar para filtros son una forma sencilla de configurar tableros incrustados de modo que los usuarios ven solo los datos que desea que vean. Además, con la acción de restablecimiento de tablero actualizada, puede ahora devolver un tablero incrustado a su estado incrustado inicial.

Dónde: Estos cambios se aplican a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Establezca la opción Bloqueado u Oculto en el Generador de filtros en el Generador de aplicaciones Lightning.

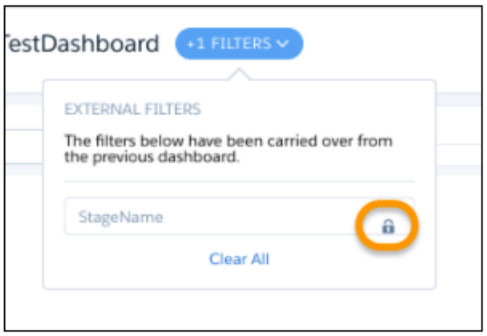


O bien agregue las opciones en el JSON del filtro con un valor Booleano. Por ejemplo, `"locked":false,"hidden":true`.



Nota: Las opciones bloqueado y oculto solo se pueden utilizar para filtros y no para selecciones.

Con la opción **Bloqueado**, el menú Filtros aparece en el encabezado de tablero incrustado, pero los usuarios no pueden modificar o eliminar los filtros.



Con la opción **Oculto**, el menú Filtros no aparece en el encabezado de tablero incrustado.

Al configurar filtros bloqueados u ocultos para tableros incrustados, recuerde las siguientes consideraciones.

- Los filtros bloqueados y ocultos se aplican en el tablero. Si un filtro hace que un campo sea visible, los usuarios ven el campo incluso cuando tiene acceso restringido a filtros con una de estas opciones.
- Las opciones Bloqueado y Oculto no se aplican automáticamente en exploraciones de lentes o tableros vinculados. Las opciones se aplican solo en el tablero donde se especifica.

- Las opciones Bloqueado y Oculto se aplican a un tablero cuando está incrustado y cuando se abre en Einstein Analytics Studio o ficha Analytics.

CONSULTE TAMBIÉN

IdeaExchange: Restablecer filtros mantiene filtros de tablero incrustados cuando se activan vistas guardadas

Ahorrar tiempo creando y gestionando tableros con componentes de tablero reutilizables (Piloto)

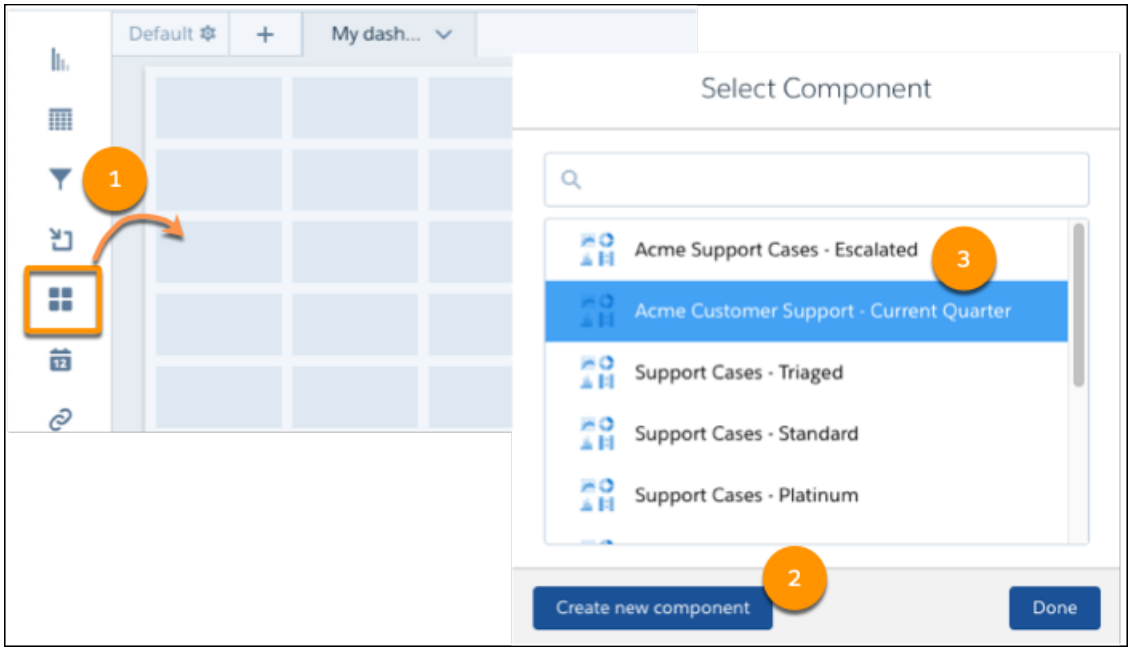
¿Desea reutilizar fácilmente los mismos gráficos, tablas, filtros, texto y más en múltiples tableros? ¿Desea gestionar todo en un solo lugar? Conozca componentes de tablero. Son un nuevo tipo de widget de tablero que puede incluir otros widgets y páginas. Lo mejor de todo, son una excelente forma de realizar un seguimiento rápido de cómo crea y gestiona tableros con clics en vez de código.

Nota: Proporcionamos Componentes de tablero a clientes seleccionados a través de un programa piloto que requiere aceptar unas condiciones específicas. Para estar nominado para participar en el programa, haga contacto con Salesforce. Los programas piloto están sujetos a cambios, no podemos garantizar la aceptación. La función no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación, en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para Componentes de tablero en Trailblazer Community.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Haga contacto con su representante de cuentas para activar componentes de tablero en su organización.

Para comenzar, suelte un componente de tablero en un tablero (1). Cree un nuevo componente (2) o utilice uno existente (3).



Agregue páginas, texto, filtros y mucho más a su componente del mismo modo que crea un tablero. Cuando guarda un componente, puede utilizarlo en otros tableros tanto como desee.

Nota: Estas funciones no son compatibles en componentes de tablero.

- Formatos
- Vistas guardadas
- Anotaciones
- Notificaciones
- Suscripciones
- Acciones de widget
- Empaquetado
- Vínculos a componentes de tablero
- Vinculación de origen de datos en un componente de tablero

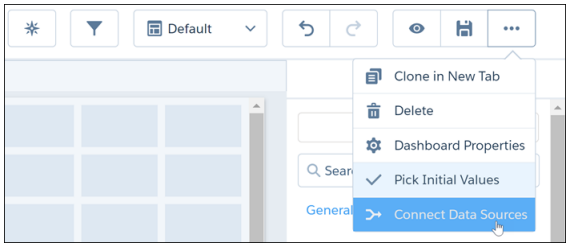
Agregar facetas a más datos en tableros

A veces, desea crear interactividad en datos que se encuentran fuera de Einstein Analytics. Ahora, además de campos de conjunto de datos de Analytics, puede aplicar facetas en campos en conjuntos de datos en vivo y objetos de Salesforce. Tras crear conexiones de fuentes de datos a campos de objeto externos en una consulta de tablero, puede activar las facetas en ellos en consultas y widgets.

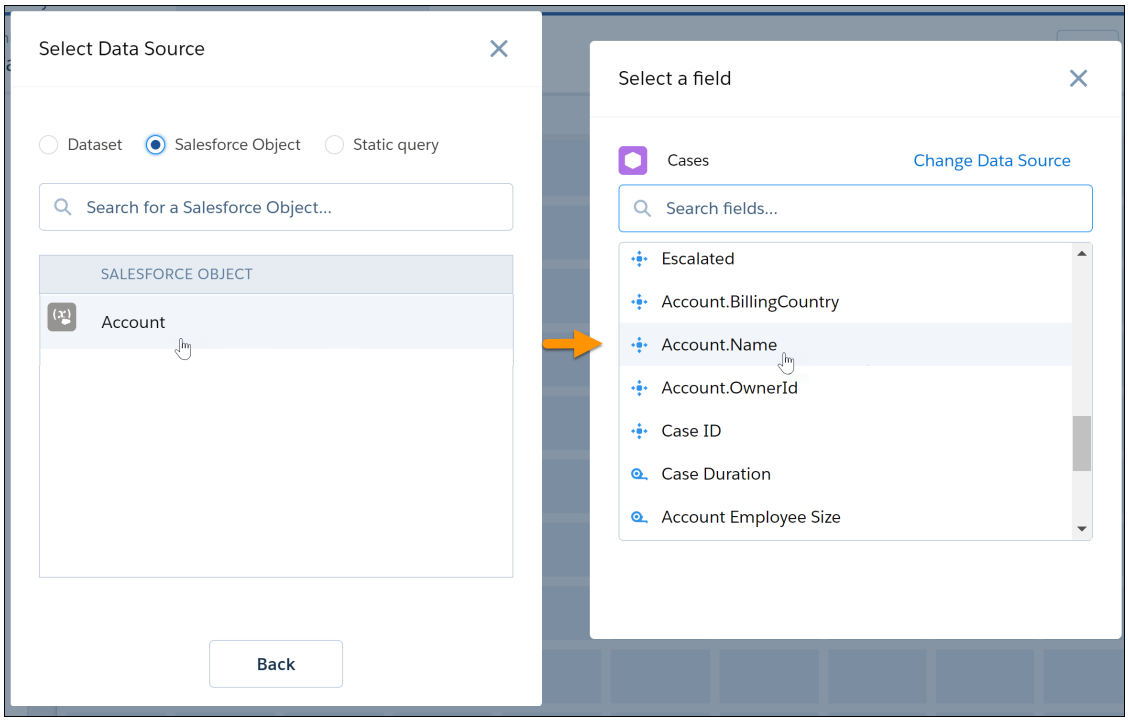
Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

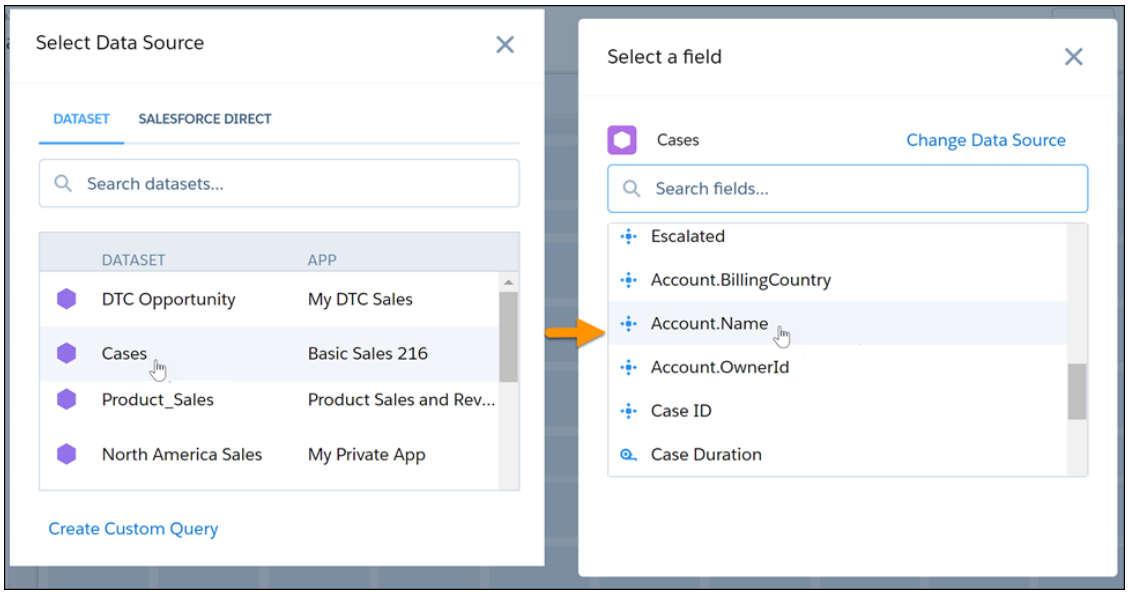
Cómo: Supongamos que desea revisar el número de casos por cuenta en un tablero. Ahora puede aplicar facetas a una consulta desde el objeto Cuenta de Salesforce al conjunto de datos Casos tras conectar los campos Nombre de cuenta en estas fuentes de datos.

1. En el diseñador de tableros, cree una consulta en el objeto Cuenta de Salesforce. A continuación establezca Longitud de barra como Suma de ingresos anuales y el campo Barras como Nombre de cuenta.
2. Cree otra consulta en el conjunto de datos Casos. Cambie el nombre de Conteo de filas a Número de casos y establezca el campo Barras como Nombre de cuenta.
3. Para conectar las dos consultas, haga clic en ··· y seleccione **Conectar orígenes de datos**.



4. Haga clic en **Nueva conexión** e ingrese un nombre para la conexión.
5. Seleccione el objeto Cuenta como Origen de datos 1 y el conjunto de datos Casos como Origen de datos 2. Para ambos orígenes de datos, seleccione Nombre de cuenta como el campo para definir la conexión y comparar los registros entre ellos.





6. Guarde sus cambios cuando los realice.

Para ver la interactividad entre las consultas, arrástrelas al tablero y seleccione un registro en una consulta. Ambas consultas en el tablero ahora aplican facetas en el campo de nombre Cuenta.

Desarrollar plantillas de Analytics para instalación automática

Minimice la interacción del usuario requerida para crear manualmente aplicaciones de Analytics desde el asistente de plantillas en Analytics Studio desarrollando plantillas que utilizan el marco de trabajo de instalación automática. El marco de trabajo instala la aplicación de Analytics con plantilla en organizaciones a través de paquetes gestionados automáticamente. Se puede incrustar el tablero creado para estas aplicaciones en páginas de Lightning Experience, permitiendo a los usuarios interactuar con Einstein Analytics directamente en páginas de Salesforce.

Por qué: Puede diseñar plantillas de Analytics para crear aplicaciones de Analytics que no necesitan personalización o interacción del usuario. El marco de trabajo de plantilla de instalación automática le permite empaquetar su plantilla de Analytics, que cuando se instala luego en una organización de cliente, instala automáticamente su aplicación de Analytics desde la plantilla. No se requiere a los usuarios crear manualmente la aplicación desde el asistente de plantillas en Analytics Studio.

Cómo: Para especificar que su plantilla de aplicación de Analytics es parte del marco de trabajo de instalación automática, cree y agregue el nuevo archivo `auto-install.json` en el directorio de plantillas, junto con el archivo `template-info.json`. A continuación empaquete su plantilla y distribúyala. La instalación de la plantilla empaquetada inicia el proceso de instalación automática para su aplicación de Analytics.

Los tipos de plantilla compatibles para este archivo son `app` y `embeddedapp`.

El archivo `auto-install.json` le permite configurar el nombre y el tipo de la solicitud de instalación automática a través de la configuración de conexión. Los atributos son:

Nombre de atributo	Tipo	Descripción
`type`	cadena	El tipo de conexión de instalación automática. Para Winter '21, `PackageInstall` es el único tipo compatible.
`requestName`	cadena	Un nombre opcional para la solicitud de instalación automática. Este nombre aparece en la página Configuración de aplicación instalada automáticamente para la solicitud.

El archivo `auto-install.json` también le permite establecer los ajustes de configuración de la aplicación. Los ajustes de configuración de la aplicación incluyen:

Nombre de atributo	Tipo	Descripción
`autoShareWithLicensedUsers`	booleano	Indica si la aplicación se comparte automáticamente con usuarios que tienen la licencia AnalyticsViewOnlyEmbeddedApp (`true`) o no (`false`).
`autoShareWithOriginator`	booleano	Indica si la aplicación se comparte automáticamente con el usuario que inició la solicitud de instalación automática (`true`) o no (`false`).
`deleteAppOnConstructionFailure`	booleano	Indica si la aplicación se elimina cuando falla la solicitud de instalación automática debido a un error de construcción (`true`) o no (`false`).
`failOnDuplicateName`	booleano	Indica si la creación de la aplicación falla cuando una aplicación existente o un activo existe con el mismo nombre de desarrollador (`true`) o no (`false`).

Nombre de atributo	Tipo	Descripción
valores	Mapa	Un mapa de valores de variable para utilizar al crear la aplicación. Los nombres de variable deben corresponder a variables definidas en el archivo variables.json.

Archivo `auto-install.json` de muestra:

```
{
  "hooks": [
    {
      "type" : "PackageInstall",
      "requestName" : "Hook for the Auto-Install Template"
    }
  ],
  "configuration" : {
    "appConfiguration" :{
      "failOnDuplicateNames" : false,
      "autoShareWithLicensedUsers" : true,
      "autoShareWithOriginator" : true,
      "deleteAppOnConstructionFailure" : true,
      "values" : {
        "value1" : "testString",
        "value2" : false
      }
    }
  }
}
```

Para completar la designación de su plantilla como una plantilla de instalación automática, agregue el atributo `autoInstallDefinition` a su archivo `template-info.json` y el atributo `name` a su archivo `folder.json`.

Ver descargas de datos de Einstein Analytics en sus archivos de registro de eventos

Para el seguimiento, la seguridad o el cumplimiento, ahora puede acceder a registros de descargas de datos desde Einstein Analytics. Los registros de descarga expuestos en Monitoreo de eventos incluyen Id. de sesión, Id. de usuario, tipo de activo e Id., Id. de conjunto de datos, Tipo de usuario de Salesforce, formato de descarga (PNG, EXCEL o CSV) y número de filas descargadas. Utilice los datos de registro de descarga para crear sus propios conjuntos de datos y tableros.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Si es un cliente de Monitoreo de eventos, obtiene automáticamente los campos WAVE_DOWNLOAD_EVENT en datos de registro de eventos cuando sus usuarios trabajan en Analytics.

CONSULTE TAMBIÉN

Tipos de evento compatibles de EventLogFile: Tipo de evento Descarga de Wave (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

IdeaExchange: Monitoreo de eventos para descargas de lentes y tableros de Einstein Analytics (Wave)

Einstein Discovery: Texto de mejoras personalizado, Predecir resultados en fórmulas de automatización de procesos, Cardinalidad alta

Personalizar solicitudes de usuario para mejoras. Utilice la nueva función Predecir para obtener predicciones en fórmulas de automatización de procesos. Determine si sus datos tienen una distribución normal con la nueva gráfica QQ.

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

EN ESTA SECCIÓN:

Guiar acciones de usuario con texto de mejoras personalizado

Las mejoras de Einstein Discovery son acciones sugeridas que los usuarios pueden realizar para mejorar resultados predichos. Anteriormente, estas sugerencias utilizaban texto impersonal genérico. Ahora puede personalizar este texto para proporcionar instrucciones más específicas dirigidas. Puede comunicar las prácticas recomendadas de su organización en el contexto de sus operaciones de negocio utilizando un tono que refleja la cultura de su organización. Dirija sus usuarios a los mejores resultados posibles.

Predecir resultados en fórmulas de automatización de procesos

Incruste inteligencia predictiva en sus fórmulas de automatización de procesos con la función PREDICCIÓN de Einstein Discovery. Ahora puede tomar decisiones en su lógica de automatización basándose en resultados predichos desde predicciones de Einstein Discovery disponibles en su organización de Salesforce. Por ejemplo, en un proceso de aprobación, una fórmula puede determinar si un resultado predicho cumple un umbral requerido para la aprobación automática. La función PREDICT está disponible al definir fórmulas para Next Best Action, reglas de validación, flujos (pantalla, sin encabezado e invocable), procesos (en Process Builder), reglas de flujo de trabajo, procesos de aprobación, valores de campo predefinido, acciones de actualización de campo y valores predeterminados.

Activar cardinalidad alta para una variable en una historia

Las variables de cardinalidad alta pueden ser difíciles de interpretar y visualizar debido a su alto número de valores exclusivo. Por este motivo, Einstein Discovery ignoró valores exclusivos por encima de 100 en estas variables o los agrupaba en una categoría de reserva. Ahora puede agregar variables de cardinalidad alta a una historia. Einstein Discovery le alerta automáticamente cuando detecta variables con más de 100 valores exclusivos. Puede permitir a Einstein Discovery gestionar estas variables como antes o controlar cómo se utilizan las variables.

Determinar visualmente si sus datos están distribuidos normalmente

Para modelos de regresión, uno de los supuestos clave es que los errores residuales para la variable de resultados se distribuyen normalmente. Utilice la nueva gráfica QQ (cuantil-cuantil) para comprobar rápidamente este supuesto y determinar si y cómo se alejan los errores residuales de la normalidad. Si la gráfica QQ muestra sus errores residuales para ser aproximadamente lineales, entonces puede estar seguro de que su modelo satisface el supuesto de distribución normal.

Actualizar sus modelos regularmente con actualización automática

Con el tiempo, el desempeño de un modelo implementado puede ir a la deriva. El modelo se vuelve menos preciso en la predicción de resultados debido a cambios en el entorno de negocio, los datos o los requisitos. Para combatir la derivación, actualice el modelo ocasionalmente ajustando la configuración de historia, manteniéndolo en datos más recientes e implementándolo de nuevo. Con la actualización automática, puede ahora programar actualizaciones de modelo semanales o mensuales. Las actualizaciones sin vigilancia le proporcionan tranquilidad sabiendo que sus modelos se actualizan regularmente para reflejar la versión mejor y más reciente.

Permanecer informado con notificaciones de cambio de conjunto de datos y filtros aplicados

Facilitamos más la tarea de obtener perspectivas más precisas con notificaciones de cambios en el conjunto de datos subyacente y la visibilidad global de filtros de variable. Cuando se actualiza una historia, los cambios del conjunto de datos que afectan a su historia desencadenan una pancarta de notificación. La alerta le solicita revisar sus ajustes y considere la creación de una nueva versión de la historia basándose en los datos disponibles más recientes. Los filtros aplicados a variables de historia son ahora más fáciles de ver en configuración de historia, de modo que puede fácilmente enfocar o ampliar sus análisis de datos

Integrar predicciones en su conjunto de datos durante la preparación de datos (Piloto)

Proporcione a sus predicciones visibilidad directa en tablero Utilice la nueva transformación Predicción de Discovery para Preparación de datos para calcular y almacenar predicciones en su conjunto de datos. Puede incluso almacenar descripción de mejoras y predictores principales. Cuando ejecuta una receta con un nodo Predicción de Discovery, Einstein estima y guarda resultados predichos fila por fila. Rellene sus conjuntos de datos con inteligencia prescriptiva y predictiva para evaluar rápidamente predicciones en un gran conjunto de datos, evaluar múltiples modelos antes de implementarlos en producción y agregar esta información en un tablero.

Minimizar el impacto desigual en sus historias con variables confidenciales

En Einstein Discovery, puede identificar y utilizar variables que tienen la posibilidad de sesgo en su historia. Es importante monitorear estas variables confidenciales para asegurarse de que no influyen de forma negativa en perspectivas de historia. Si actualizaciones de historia recientes están afectando a variables confidenciales, Einstein Discovery puede advertirle de impacto dispar, lo que significa que se están tratando otras variables de forma desigual en su modelo. Un modelo capacitado en datos con impacto dispar puede producir predicciones sesgadas.

Dinamizar la creación de historias utilizando plantillas

¿No está seguro de por dónde empezar con la identificaciones de negociaciones ganadores o acortar ciclos de negociación? Permita a las plantillas crear la aplicación, preparar y cargar datos, luego crear una versión de historia utilizando las mejores prácticas para satisfacer sus objetivos. Revise averiguaciones de historia completadas y luego personalice la historia para satisfacer sus necesidades.

Obtener modelos XGBoost y GBM mejor ajustados

Mejoramos la precisión de modelos basados en los algoritmos XGBoost y GBM. Ajustamos la configuración interna para estos modelos, de modo que este cambio es automático. Si compara mediciones de modelo entre un modelo creado en esta versión y un modelo creado en una versión anterior, las mediciones podrían ser diferentes.

Implementar modelos externos en su organización de Salesforce (Piloto)

Aumente su poder predictivo con modelos creados de forma externa que puede iniciar rápidamente utilizando en su entorno de producción. Además de los fantásticos modelos que Einstein Discovery crea desde sus historias, ahora puede cargar e implementar modelos creados fuera de Salesforce. Sus científicos de datos pueden utilizar sus herramientas de modelado favoritas para diseñar, crear, probar y ajustar modelos de TensorFlow. A continuación, simplemente cargue e implemente estos modelos cuidadosamente elaborados en su organización de Salesforce. Sus usuarios empiezan a trabajar rápidamente y utilizan predicciones del modelo para alcanzar mejores resultados.

Crear modelos precisos utilizando algoritmos de bosque aleatorio (Piloto)

Einstein Discovery ahora agrega un cuarto tipo de modelo basado en un algoritmo de modelado conocido como *bosque aleatorio*. Einstein Discovery utiliza este algoritmo de aprendizaje supervisado para crear modelos altamente precisos a través de múltiples árboles de decisión, aleatorización y otras técnicas de optimización. Puede comparar un modelo de bosque aleatorio con otros tipos de modelos para determinar si este algoritmo proporciona mejor precisión para su historia.

Anotar versiones de historia con descripciones

¿Alguna vez olvidó los cambios exactos realizados en una versión de historia? ¿Quizás por qué se realizó un cambio o quién realizó el cambio? Ahora puede agregar descripciones detalladas e informativas que proporcionan claridad, control, mientras que evita trabajo redundante.

Cancelar la creación de historias durante el análisis

¿Alguna vez quiso incluir un cambio de última hora antes de hacer clic en Crear historia, pero tuvo que esperar a que finalice antes de eliminarlo? Ahora tiene la opción de interrumpir una historia tras enviarla. No más búsqueda de la historia para luego eliminarla manualmente.

Cargar historias de Einstein Discovery con mayor rapidez

Las historias con muchas perspectivas pueden tardar más tiempo en cargarse. Einstein Discovery ahora se abre con las 15 perspectivas principales de una historia, luego carga más perspectivas cuando las busca. Las perspectivas principales incluyen todas las perspectivas de primer orden seguidas por el segundo orden para completar la lista.

Centrar sus predicciones en Servicio de predicción de Einstein

El comportamiento predeterminado cambió para predecir llamadas de API en Servicio de predicción de Einstein. Anteriormente, la respuesta incluía factores predictivos y mejoras de forma predeterminada. A partir de esta versión, la función de predicción devuelve solo un valor de predicción único. Si desea mejoras y factores predictivos, debe solicitarlos en el cuerpo de solicitud de su llamada de API.

CONSULTE TAMBIÉN

Salesforce Einstein: Crear bots con mayor rapidez con plantillas, Hacer que el puntuaje de oportunidades sea más relevante con filtros y Personalización de búsqueda está disponible de forma general

Guiar acciones de usuario con texto de mejoras personalizado

Las mejoras de Einstein Discovery son acciones sugeridas que los usuarios pueden realizar para mejorar resultados predichos. Anteriormente, estas sugerencias utilizaban texto impersonal genérico. Ahora puede personalizar este texto para proporcionar instrucciones más específicas dirigidas. Puede comunicar las prácticas recomendadas de su organización en el contexto de sus operaciones de negocio utilizando un tono que refleja la cultura de su organización. Dirija sus usuarios a los mejores resultados posibles.

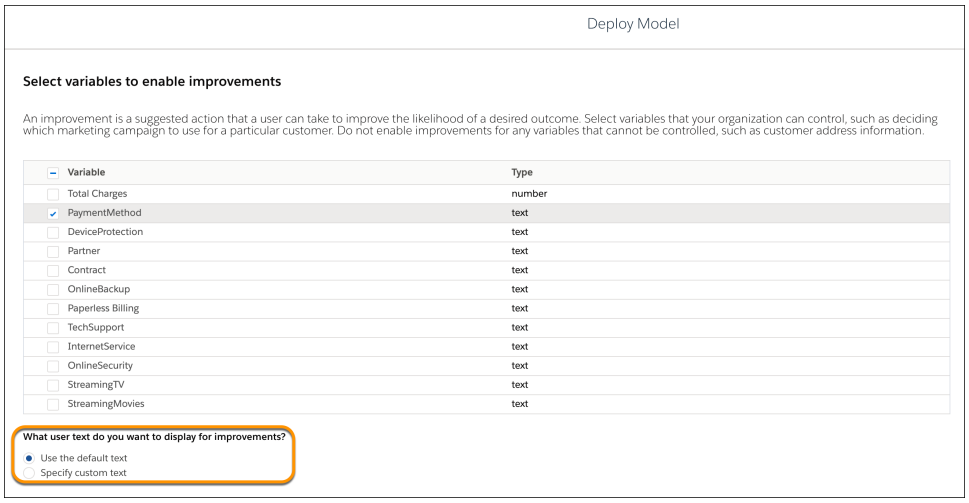
Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Puede personalizar texto de mejora en dos ubicaciones:

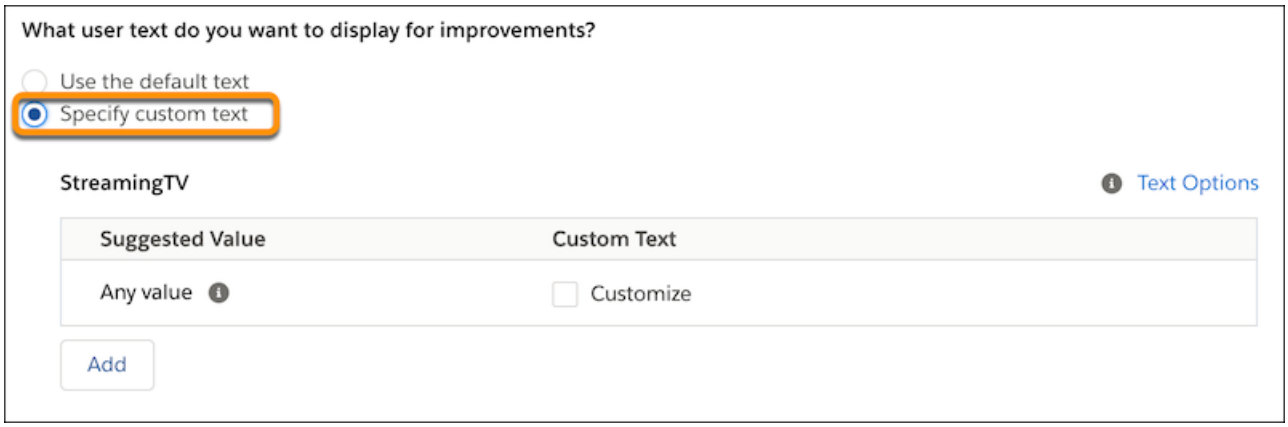
- Durante la implementación utilizando el Asistente de implementación, o
- Tras la implementación utilizando Gestor de modelos

Nota: Las pantallas en ambos lugares son casi idénticas.

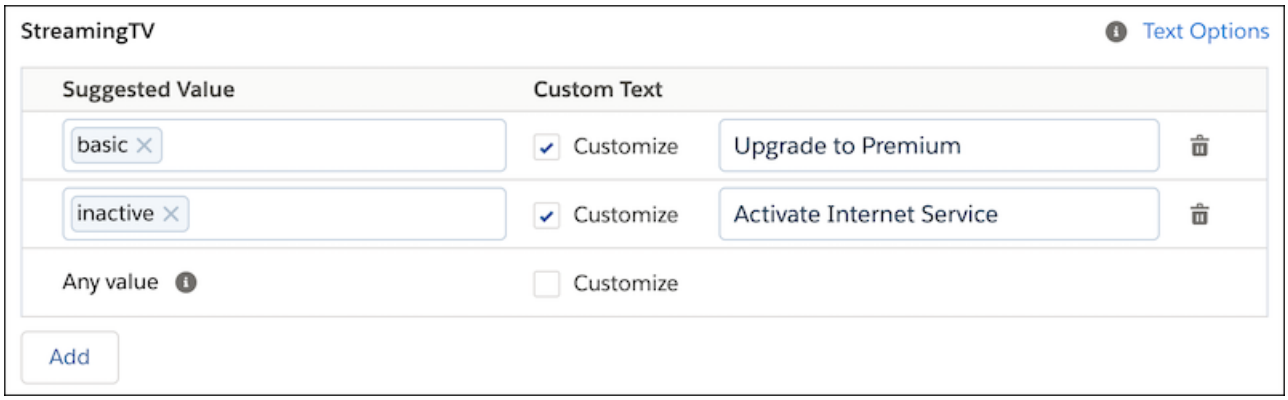
El Asistente de implementación le solicita durante la implementación. Active las mejoras para una o más variables, y luego seleccione **Especificar texto personalizado**.



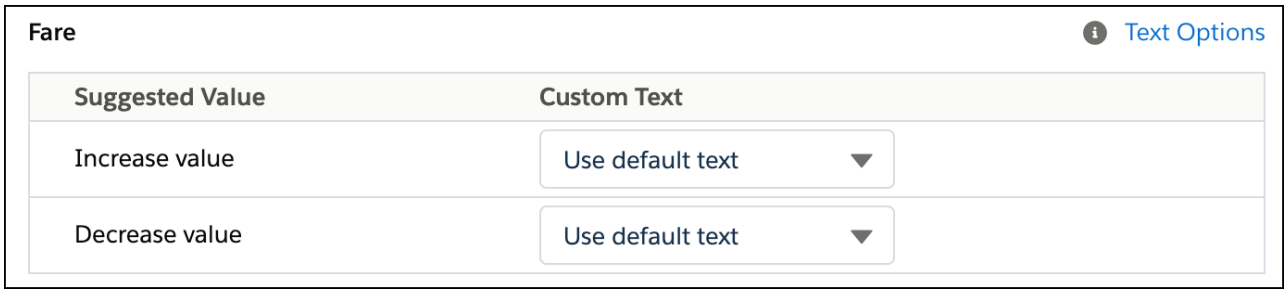
En Gestor de modelos, abra una predicción, seleccione un modelo, seleccione **Modificar configuración** desde el menú desplegable y haga clic en la subficha **Mejoras**. Active las mejoras para una o más variables, y luego seleccione **Especificar texto personalizado**.



Para cada variable de texto que desea personalizar, haga clic en **Agregar** y especifique uno o más valores de texto y sus solicitudes de usuario personalizadas asociadas.



Para cada variable de número que desea personalizar, especifique el texto personalizado que desea para aumentar o disminuir el valor.



Guarde sus cambios. Einstein Discovery se comunica con sus usuarios utilizando su mensajería de mejoras personalizada.

CONSULTE TAMBIÉN

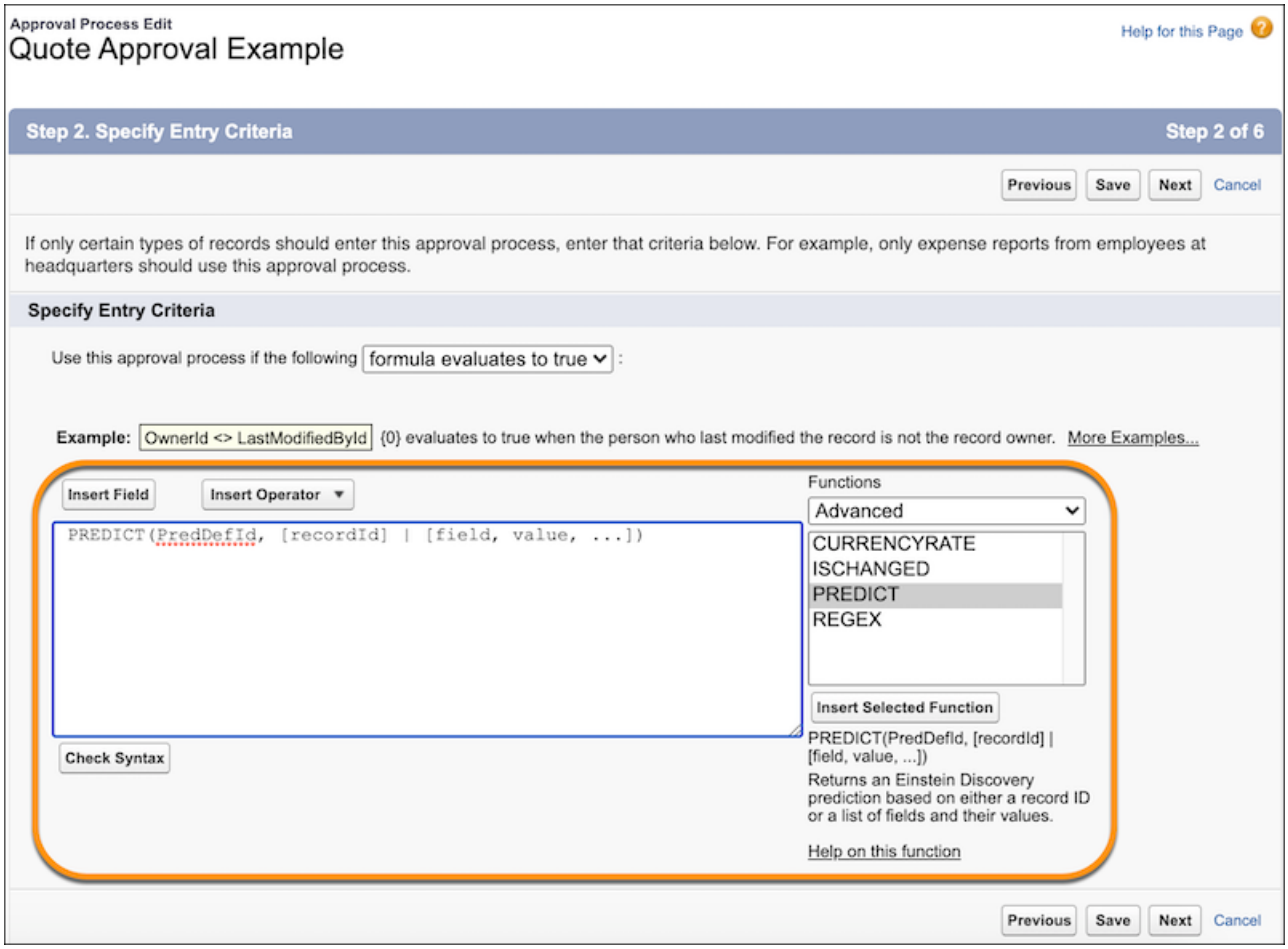
Einstein Discovery: Texto de mejoras personalizado, Predecir resultados en fórmulas de automatización de procesos, Cardinalidad alta

Predecir resultados en fórmulas de automatización de procesos

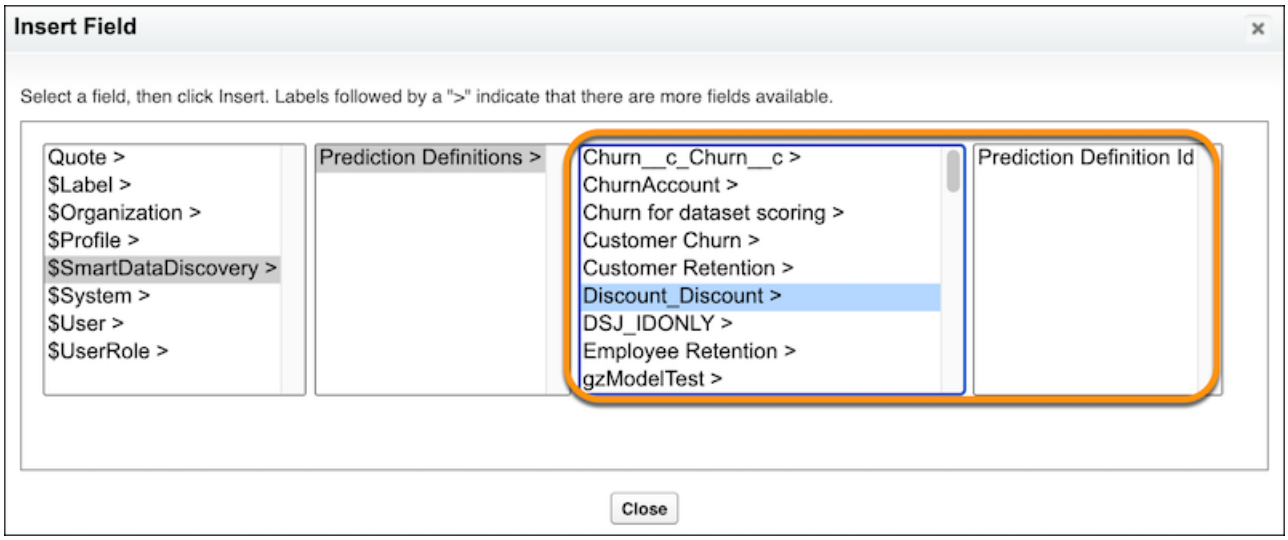
Incruste inteligencia predictiva en sus fórmulas de automatización de procesos con la función PREDICCIÓN de Einstein Discovery. Ahora puede tomar decisiones en su lógica de automatización basándose en resultados predichos desde predicciones de Einstein Discovery disponibles en su organización de Salesforce. Por ejemplo, en un proceso de aprobación, una fórmula puede determinar si un resultado predicho cumple un umbral requerido para la aprobación automática. La función PREDICT está disponible al definir fórmulas para Next Best Action, reglas de validación, flujos (pantalla, sin encabezado e invocable), procesos (en Process Builder), reglas de flujo de trabajo, procesos de aprobación, valores de campo predefinido, acciones de actualización de campo y valores predeterminados.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

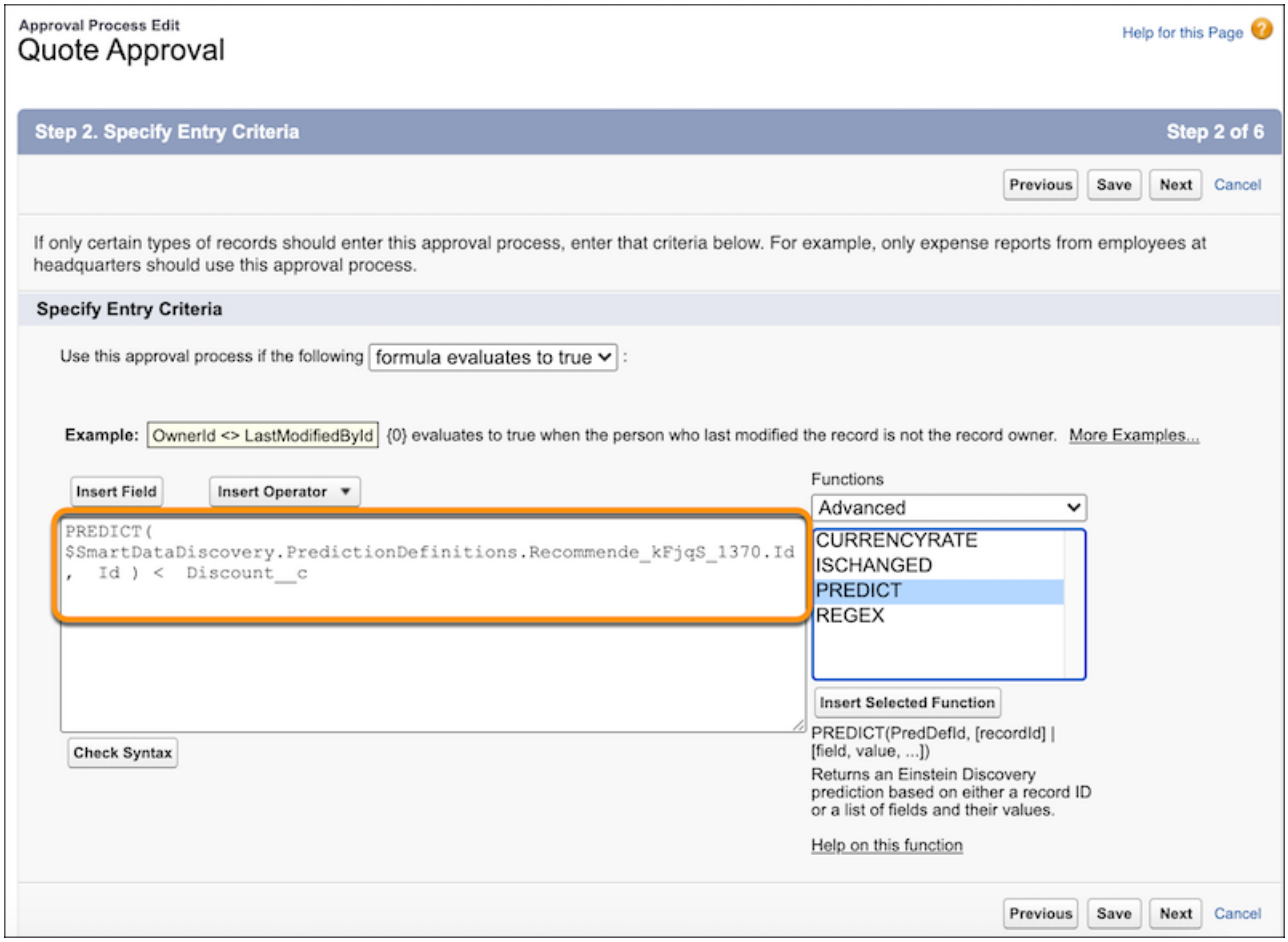
Cómo: Al crear una fórmula de automatización, bajo **Funciones**, seleccione **Avanzado**, seleccione **PREDICT**, y haga clic en **Insertar función seleccionada**. El siguiente ejemplo muestra la creación de una fórmula para un proceso de aprobación.



En el generador de fórmulas, seleccione `PredDefId`, haga clic en **Insertar campo**, seleccione **SmartDataDiscovery > Definiciones de predicción**, seleccione una predicción disponible, seleccione **Id. de definición de predicción** y haga clic en **Insertar**.



Puede obtener una predicción de Einstein Discovery para un registro basada en el Id. de registro especificado o una lista de campos y sus valores. El siguiente ejemplo muestra la fórmula para un proceso de aprobación que se evalúa como VERDADERO si el resultado predicho para el registro concreto es inferior al importe de descuento especificado (`Discount__c`).



CONSULTE TAMBIÉN

Einstein Discovery: Texto de mejoras personalizado, Predecir resultados en fórmulas de automatización de procesos, Cardinalidad alta

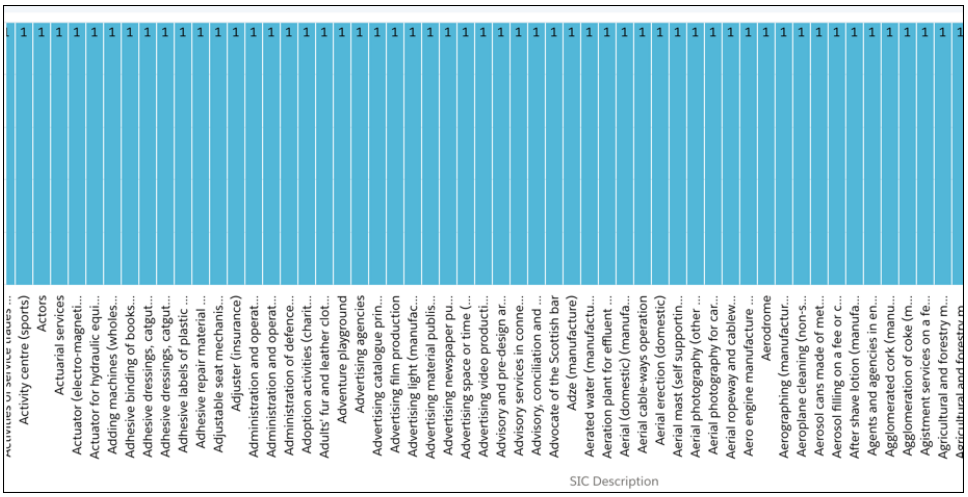
Activar cardinalidad alta para una variable en una historia

Las variables de cardinalidad alta pueden ser difíciles de interpretar y visualizar debido a su alto número de valores exclusivo. Por este motivo, Einstein Discovery ignoró valores exclusivos por encima de 100 en estas variables o los agrupaba en una categoría de reserva. Ahora puede agregar variables de cardinalidad alta a una historia. Einstein Discovery le alerta automáticamente cuando detecta variables con más de 100 valores exclusivos. Puede permitir a Einstein Discovery gestionar estas variables como antes o controlar cómo se utilizan las variables.

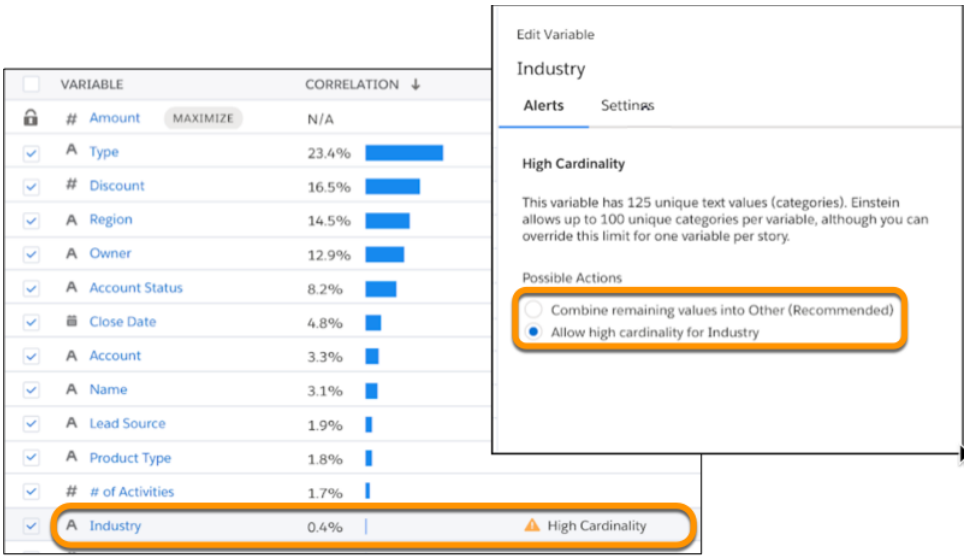
Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Puede incluir una variable de cardinalidad alta, con un máximo de 200 valores exclusivos, en una historia. Todas las otras variables están limitadas a 100 valores exclusivos. También puede combinar valores de campo para minimizar valores exclusivos.

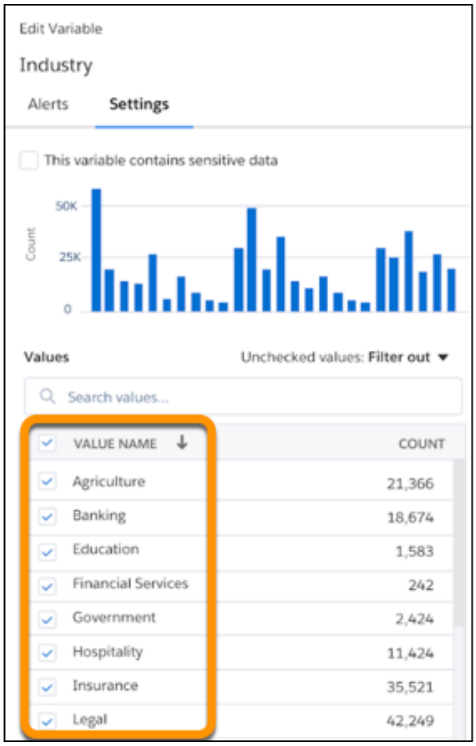
Esta es una muestra de una variable de cardinalidad alta, Industria. Deseamos utilizar la variable, sin embargo, contiene un alto número de valores exclusivos.



Haga clic en **Modificar historia**, seleccione la variable de cardinalidad alta, luego elija sus posibles acciones en la ficha Alertas.



También puede limitar el número de valores exclusivos en una variable excluyendo valores de la historia. Haga clic en la ficha **Configuración** de la variable y anule la selección de los valores.



CONSULTE TAMBIÉN

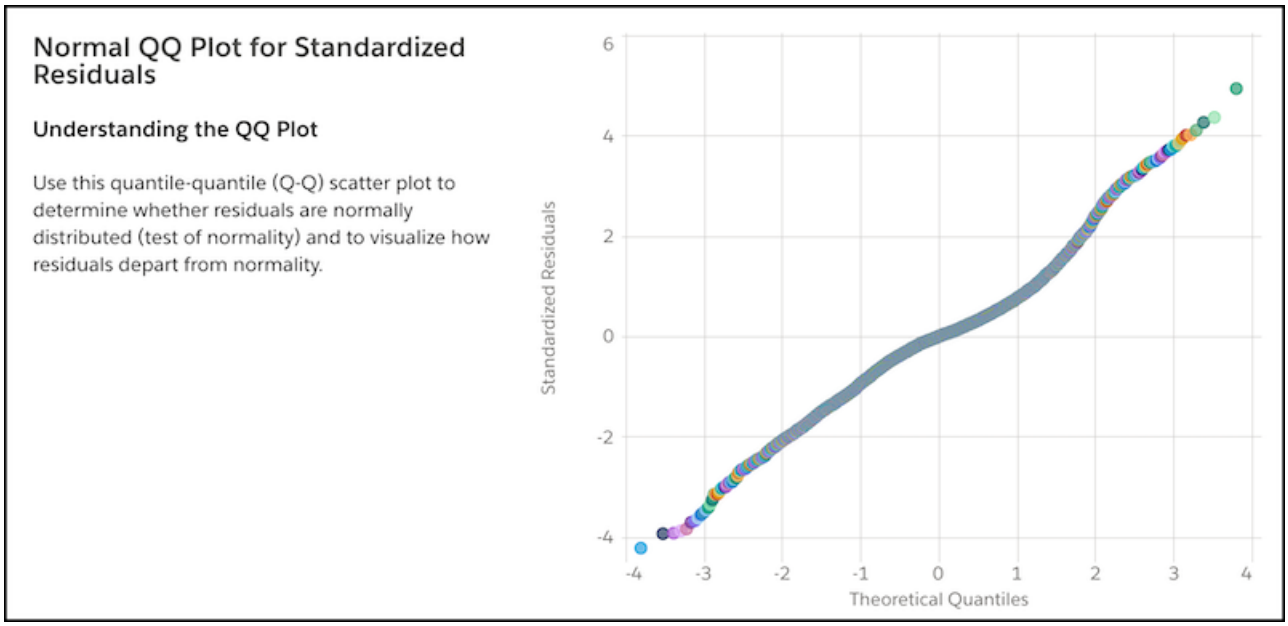
Einstein Discovery: Texto de mejoras personalizado, Predecir resultados en fórmulas de automatización de procesos, Cardinalidad alta

Determinar visualmente si sus datos están distribuidos normalmente

Para modelos de regresión, uno de los supuestos clave es que los errores residuales para la variable de resultados se distribuyen normalmente. Utilice la nueva gráfica QQ (cuantil-cuantil) para comprobar rápidamente este supuesto y determinar si y cómo se alejan los errores residuales de la normalidad. Si la gráfica QQ muestra sus errores residuales para ser aproximadamente lineales, entonces puede estar seguro de que su modelo satisface el supuesto de distribución normal.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Para un modelo de regresión, abra Mediciones de modelo, haga clic en **Evaluación de modelo**. En la subficha desempeño general, desplácese hacia abajo a la Gráfica QQ normal para valores residuales estandarizados. Esta gráficas de ejemplo es visualmente lineal, lo que confirma el supuesto de una distribución normal.



Si la gráfica no es lineal, considere revisitar el supuesto de distribución normal e investigar sus datos.

CONSULTE TAMBIÉN

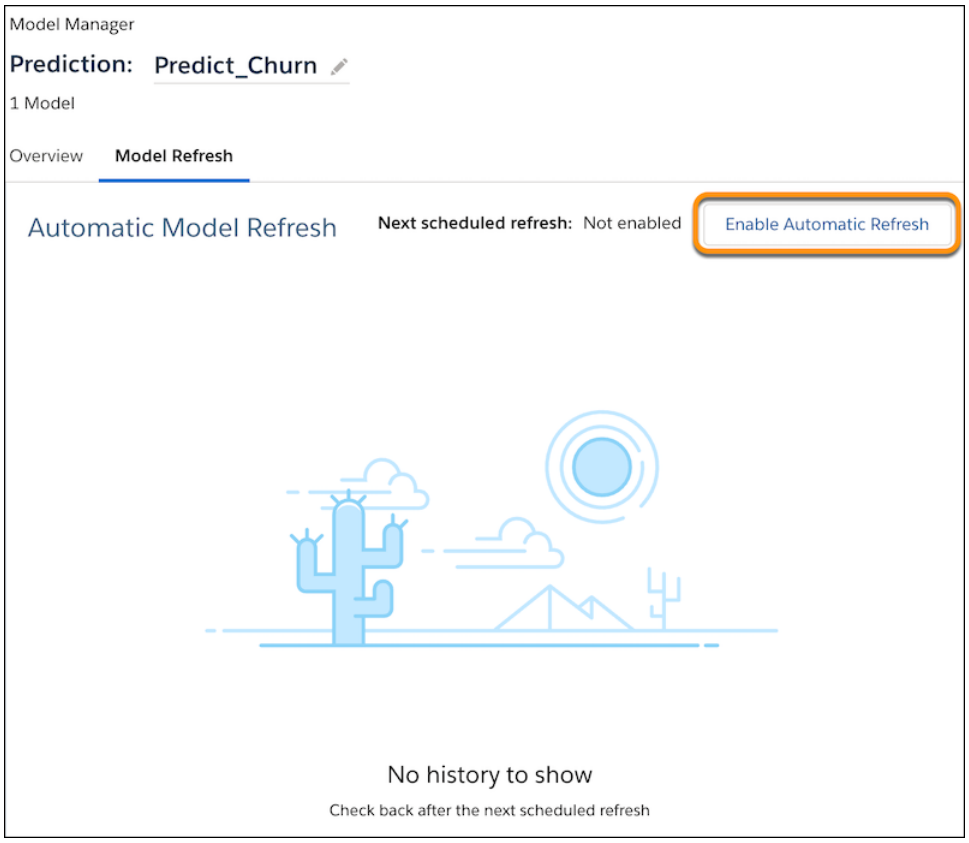
Einstein Discovery: Texto de mejoras personalizado, Predecir resultados en fórmulas de automatización de procesos, Cardinalidad alta

Actualizar sus modelos regularmente con actualización automática

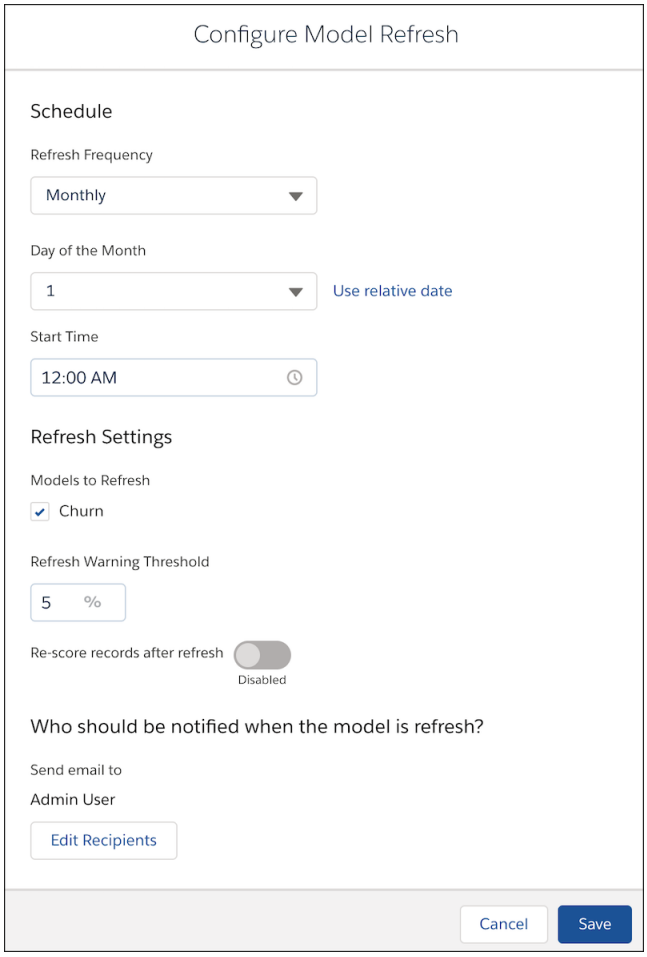
Con el tiempo, el desempeño de un modelo implementado puede ir a la deriva. El modelo se vuelve menos preciso en la predicción de resultados debido a cambios en el entorno de negocio, los datos o los requisitos. Para combatir la derivación, actualice el modelo ocasionalmente ajustando la configuración de historia, manteniéndolo en datos más recientes e implementándolo de nuevo. Con la actualización automática, puede ahora programar actualizaciones de modelo semanales o mensuales. Las actualizaciones sin vigilancia le proporcionan tranquilidad sabiendo que sus modelos se actualizan regularmente para reflejar la versión mejor y más reciente.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

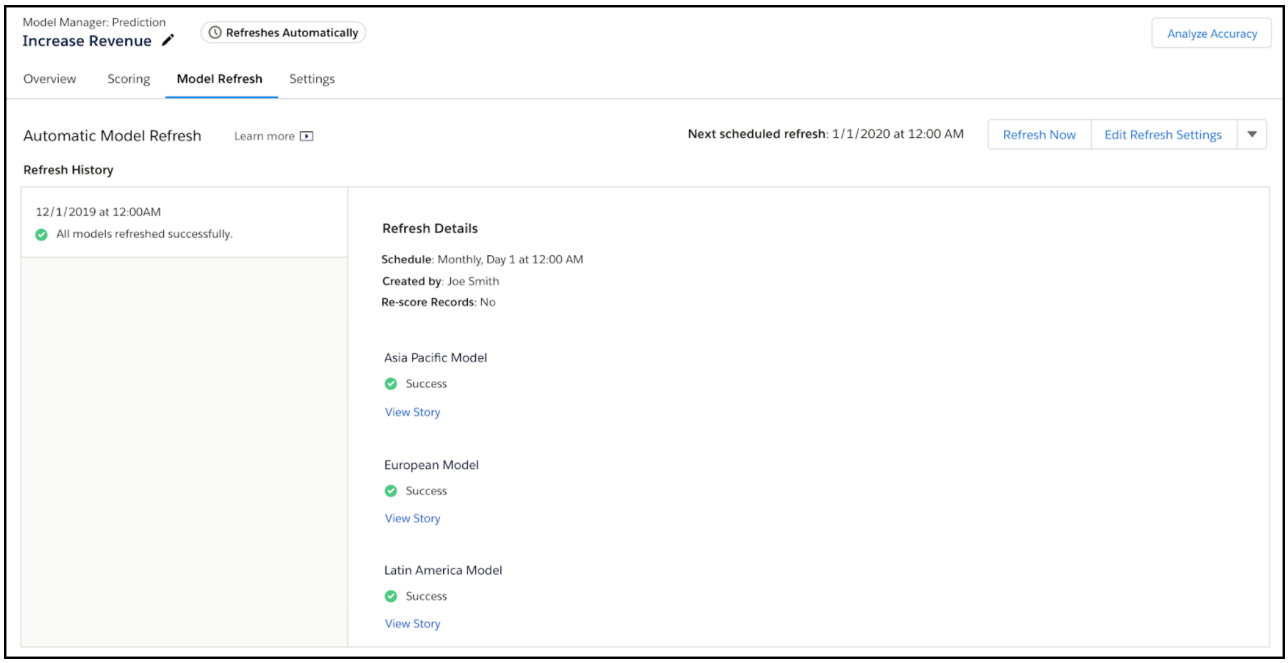
Cómo: En Gestor de modelos, visualice una predicción, haga clic en la subficha **Actualización de modelo** y haga clic en **Activar actualización automática**.



Configure los ajustes del trabajo de actualización, incluyendo la frecuencia (mensual o semanal), día y hora en que desea actualizar. Especifique otros ajustes según sea necesario, como agregar usuarios para notificar cuando el modelo se actualiza y luego guarde sus cambios.



Siempre que se complete el trabajo de actualización, los destinatarios suscritos reciben una notificación de email y la página Actualización de modelo muestra el historial de trabajo.



CONSULTE TAMBIÉN

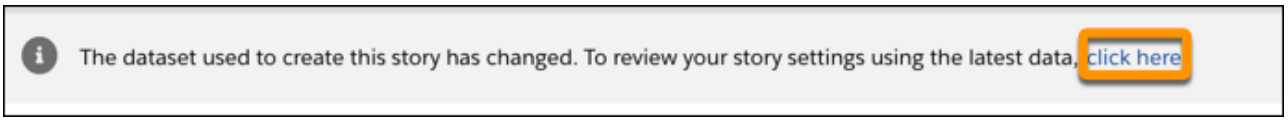
Einstein Discovery: Texto de mejoras personalizado, Predecir resultados en fórmulas de automatización de procesos, Cardinalidad alta

Permanecer informado con notificaciones de cambio de conjunto de datos y filtros aplicados

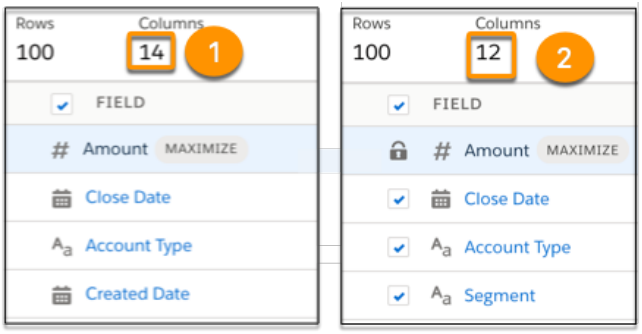
Facilitamos más la tarea de obtener perspectivas más precisas con notificaciones de cambios en el conjunto de datos subyacente y la visibilidad global de filtros de variable. Cuando se actualiza una historia, los cambios del conjunto de datos que afectan a su historia desencadenan una pancarta de notificación. La alerta le solicita revisar sus ajustes y considere la creación de una nueva versión de la historia basándose en los datos disponibles más recientes. Los filtros aplicados a variables de historia son ahora más fáciles de ver en configuración de historia, de modo que puede fácilmente enfocar o ampliar sus análisis de datos

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Para revisar cambios en el conjunto de datos subyacente, haga clic en **Modificar historia** luego haga clic en la **pancarta** para ver las actualizaciones.

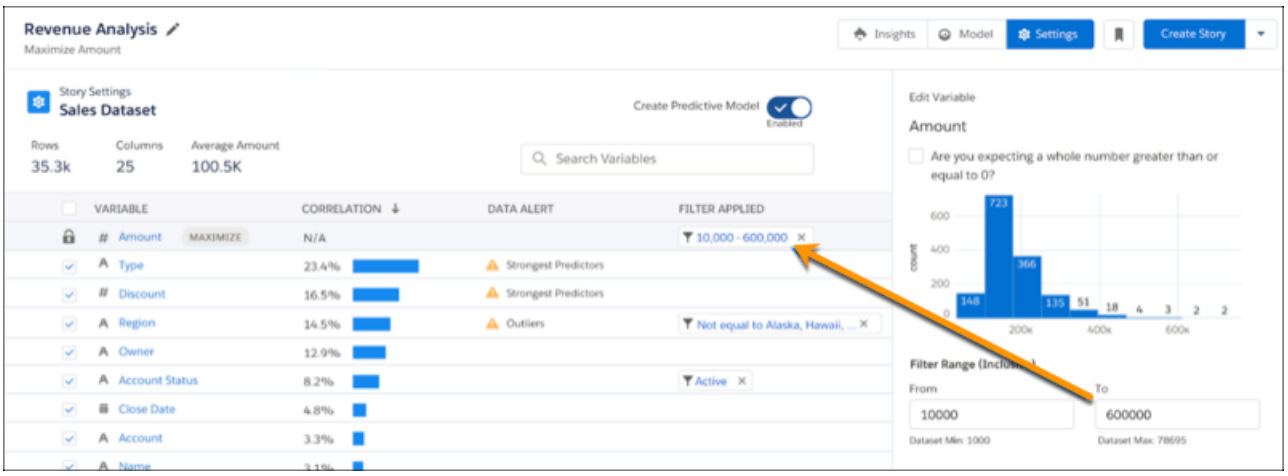


En este ejemplo, la versión de historia actual tiene 14 columnas (1). Tras hacer clic en la notificación, muestra 12 columnas (2) en el conjunto de datos actualizado.



Haga clic en **Actualizar historia** para aceptar los cambios o cerrar configuración de historia para ignorar la notificación.

Visualice filtros haciendo clic en **Modificar historia** para abrir configuración de historia. Los filtros están enumerados en la columna **FILTRO APLICADO**.



Para sacar provecho del filtrado mejorado y mantener filtros de versiones anteriores, actualice su configuración de filtro y guárdelos en una nueva versión de historia.

CONSULTE TAMBIÉN

Einstein Discovery: Texto de mejoras personalizado, Predecir resultados en fórmulas de automatización de procesos, Cardinalidad alta

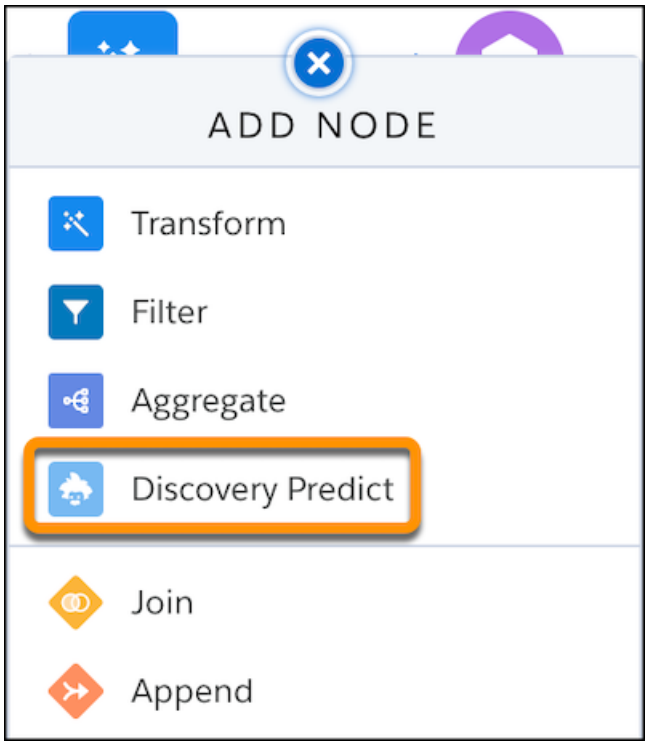
Integrar predicciones en su conjunto de datos durante la preparación de datos (Piloto)

Proporcione a sus predicciones visibilidad directa en tablero Utilice la nueva transformación Predicción de Discovery para Preparación de datos para calcular y almacenar predicciones en su conjunto de datos. Puede incluso almacenar descripción de mejoras y predictores principales. Cuando ejecuta una receta con un nodo Predicción de Discovery, Einstein estima y guarda resultados predichos fila por fila. Rellene sus conjuntos de datos con inteligencia prescriptiva y predictiva para evaluar rápidamente predicciones en un gran conjunto de datos, evaluar múltiples modelos antes de implementarlos en producción y agregar esta información en un tablero.

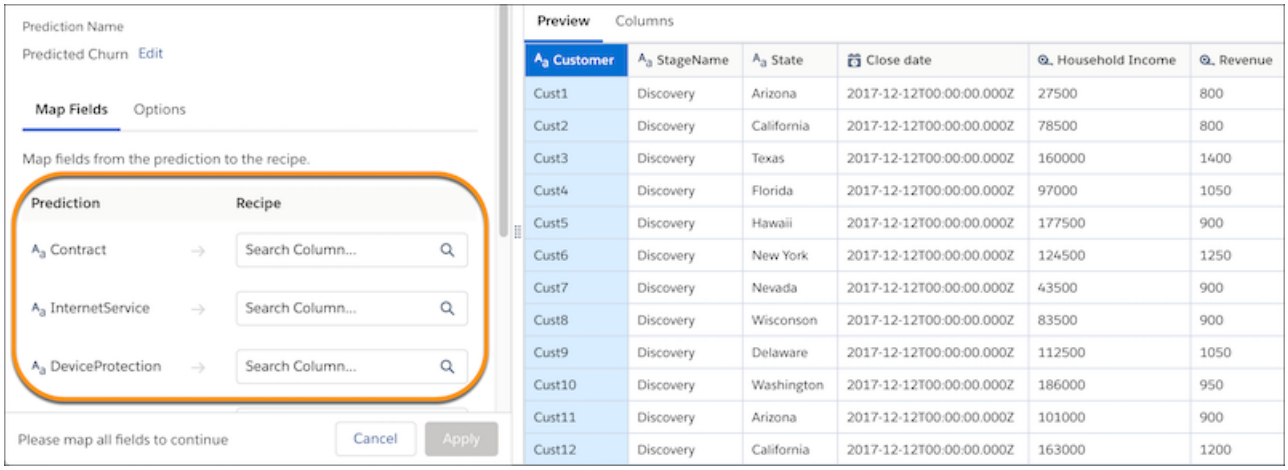
Nota: Esta función es piloto solo porque actualmente no admite empaquetado.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

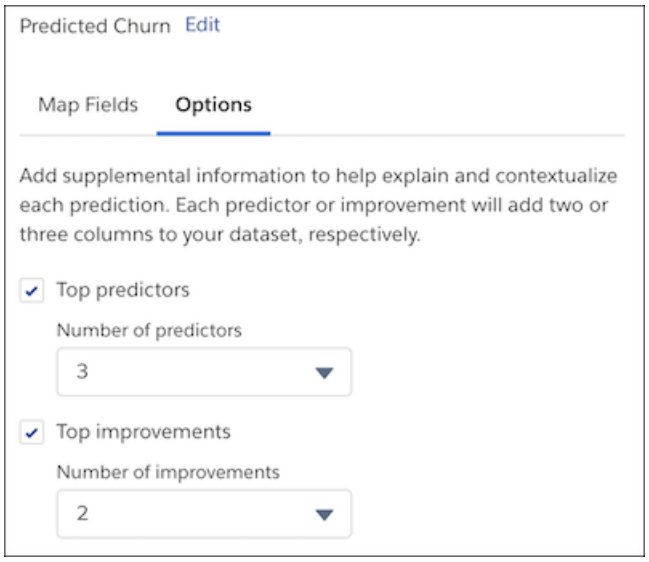
Cómo: En Preparación de datos, abra una receta que tiene al menos un nodo Entrada. Seleccione el botón Agregar nodo (+) entre dos nodos o al final de la receta y seleccione **Predicción de Discovery**.



Seleccione una predicción de Einstein Discovery implementada en su organización y luego asigne todos los campos de predicción a la receta.



Opcionalmente, puede almacenar predictores principales y mejoras en el conjunto de datos para una visualización rápida y sencilla en un tablero.



CONSULTE TAMBIÉN

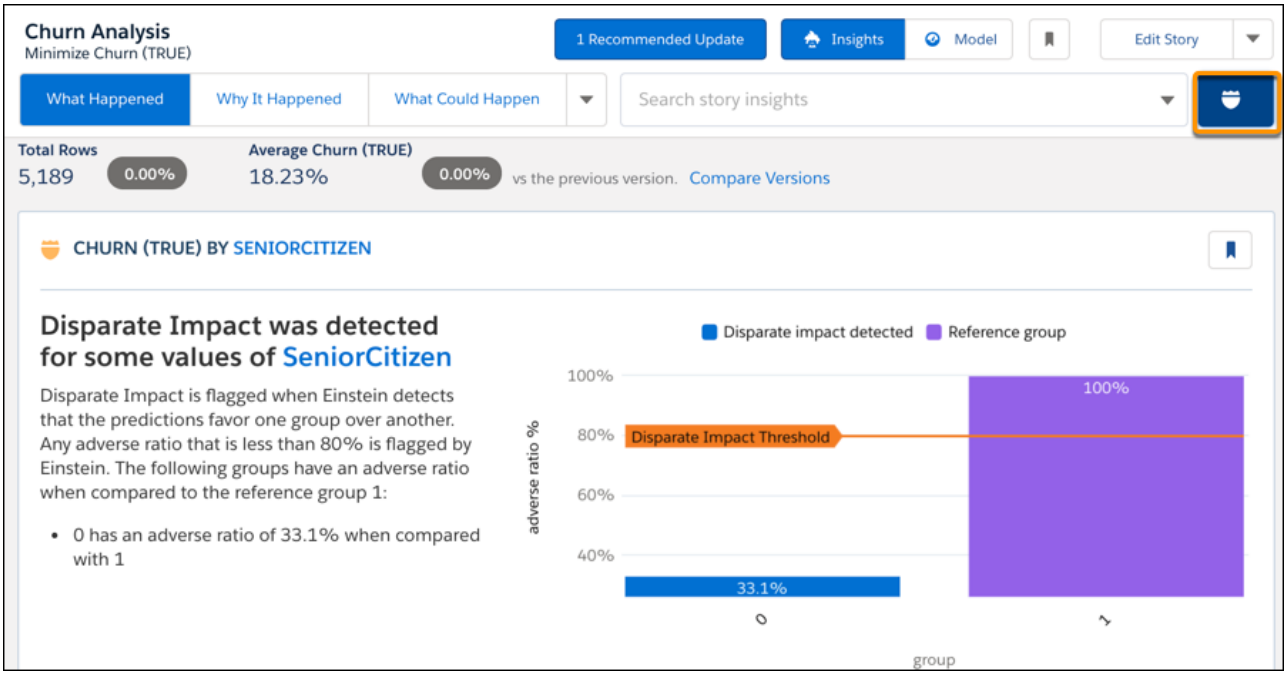
Einstein Discovery: Texto de mejoras personalizado, Predecir resultados en fórmulas de automatización de procesos, Cardinalidad alta

Minimizar el impacto desigual en sus historias con variables confidenciales

En Einstein Discovery, puede identificar y utilizar variables que tienen la posibilidad de sesgo en su historia. Es importante monitorear estas variables confidenciales para asegurarse de que no influyen de forma negativa en perspectivas de historia. Si actualizaciones de historia recientes están afectando a variables confidenciales, Einstein Discovery puede advertirle de impacto dispar, lo que significa que se están tratando otras variables de forma desigual en su modelo. Un modelo capacitado en datos con impacto dispar puede producir predicciones sesgadas.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: El impacto dispar se marca en la versión de historia donde se produce. Haga clic en el icono **escudo** para revisar las perspectivas.



Revisite su modelo, filtre variables confidenciales e investigue sus perspectivas. Utilice los detalles recopilados para ayudarle a decidir si estas variables confidenciales sirven para su análisis o se deben eliminar.

CONSULTE TAMBIÉN

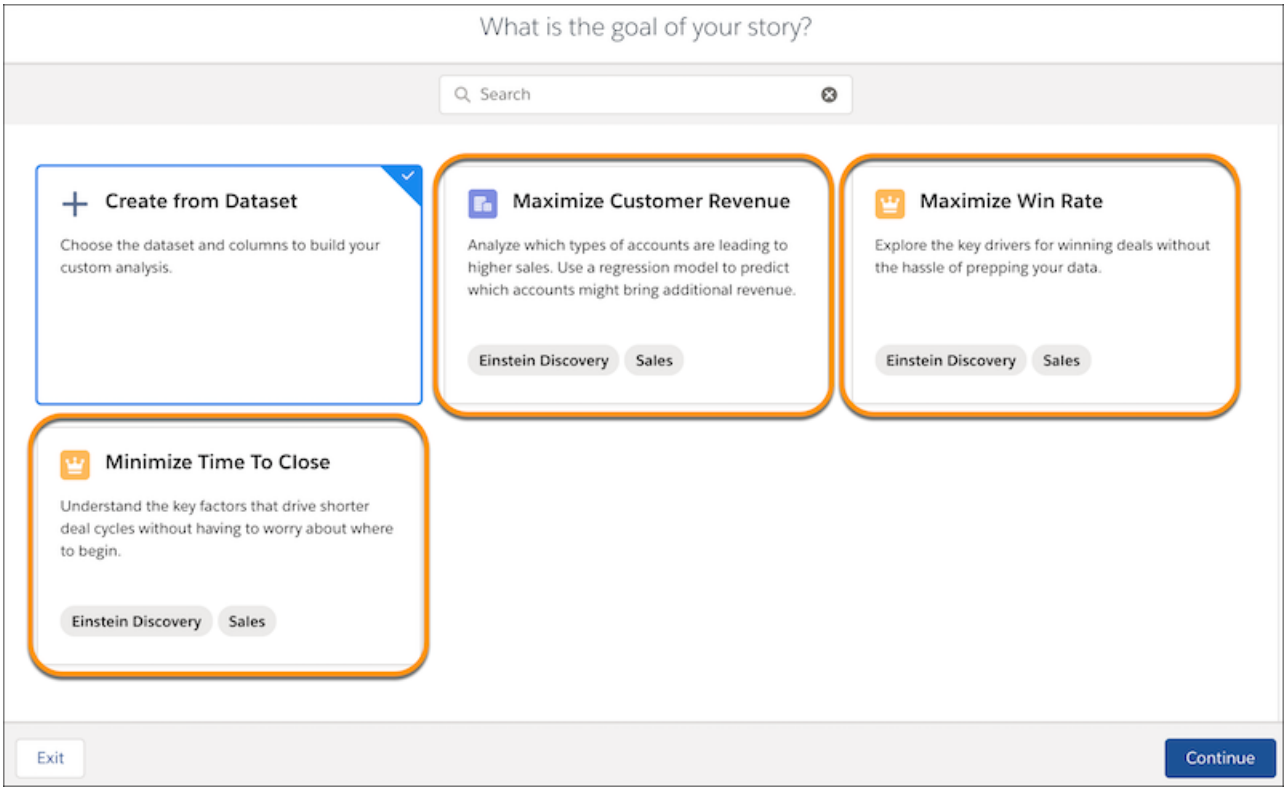
Einstein Discovery: Texto de mejoras personalizado, Predecir resultados en fórmulas de automatización de procesos, Cardinalidad alta

Dinamizar la creación de historias utilizando plantillas

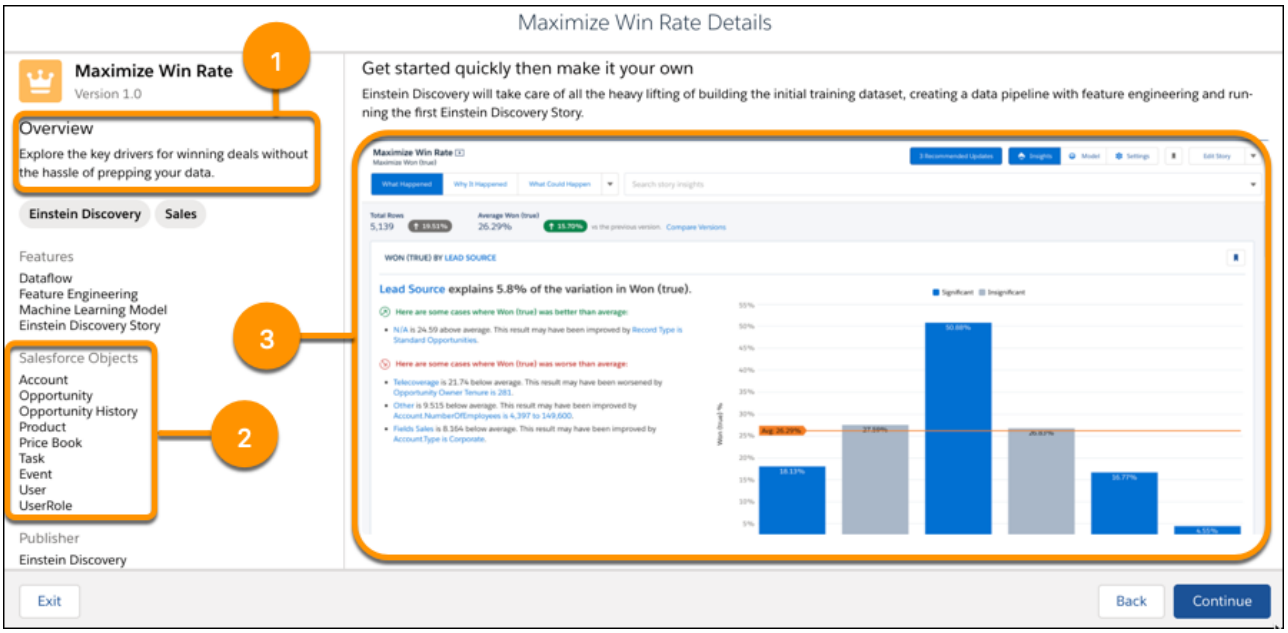
¿No está seguro de por dónde empezar con la identificaciones de negociaciones ganadores o acortar ciclos de negociación? Permita a las plantillas crear la aplicación, preparar y cargar datos, luego crear una versión de historia utilizando las mejores prácticas para satisfacer sus objetivos. Revise averiguaciones de historia completadas y luego personalice la historia para satisfacer sus necesidades.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: En Analytics Studio, haga clic en **Crear** y luego **Historia**. Seleccione una de las plantillas enumeradas.



La descripción general de la plantilla incluye una descripción (1), una lista de objetos compatibles (2) y perspectivas de muestra (3).



CONSULTE TAMBIÉN

Einstein Discovery: Texto de mejoras personalizado, Predecir resultados en fórmulas de automatización de procesos, Cardinalidad alta

Obtener modelos XGBoost y GBM mejor ajustados

Mejoramos la precisión de modelos basados en los algoritmos XGBoost y GBM. Ajustamos la configuración interna para estos modelos, de modo que este cambio es automático. Si compara mediciones de modelo entre un modelo creado en esta versión y un modelo creado en una versión anterior, las mediciones podrían ser diferentes.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

Einstein Discovery: Texto de mejoras personalizado, Predecir resultados en fórmulas de automatización de procesos, Cardinalidad alta

Implementar modelos externos en su organización de Salesforce (Piloto)

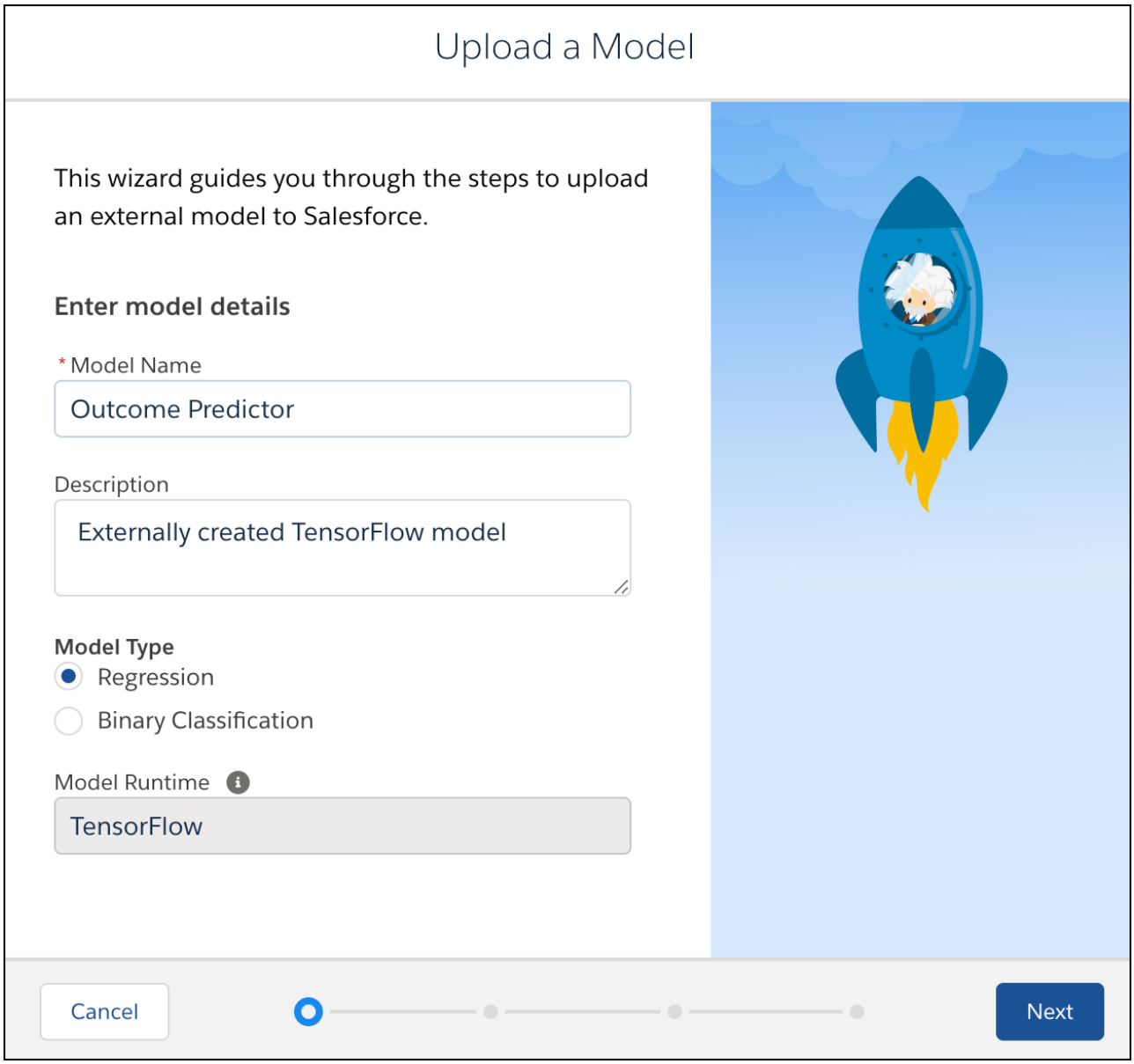
Aumente su poder predictivo con modelos creados de forma externa que puede iniciar rápidamente utilizando en su entorno de producción. Además de los fantásticos modelos que Einstein Discovery crea desde sus historias, ahora puede cargar e implementar modelos creados fuera de Salesforce. Sus científicos de datos pueden utilizar sus herramientas de modelado favoritas para diseñar, crear, probar y ajustar modelos de TensorFlow. A continuación, simplemente cargue e implemente estos modelos cuidadosamente elaborados en su organización de Salesforce. Sus usuarios empiezan a trabajar rápidamente y utilizan predicciones del modelo para alcanzar mejores resultados.

Nota: Admitimos la función de importación de modelo externa a clientes seleccionados a través de un programa piloto que requiere aceptar unas condiciones específicas. Para estar nominado para participar en el programa, haga contacto con Salesforce. Los programas piloto están sujetos a cambios, no podemos garantizar la aceptación. La importación del modelo externo no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación, en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo según las funciones y los productos disponibles de forma general. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para importación de modelo externo en el grupo aplicable IdeaExchange en la Trailblazer Community.

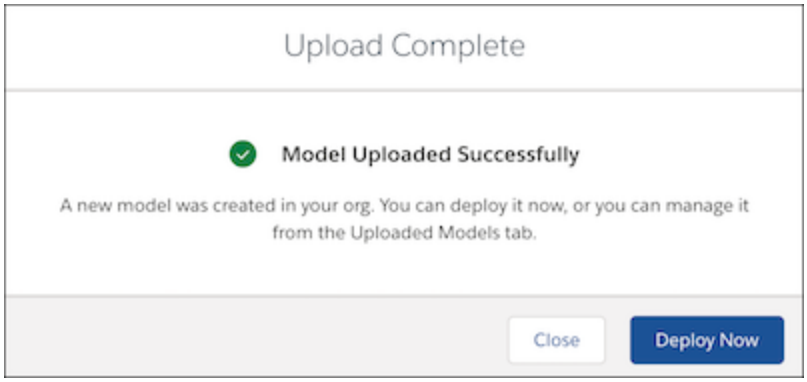
Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Nota: Esta versión piloto solo admite modelos TensorFlow. Debe combinar todos los archivos de modelo asociados en un archivo Zip.

Cómo: Abra Gestor de modelos y haga clic en **Cargar** para iniciar el asistente Cargar modelo.



Especifique detalles acerca de este modelo, luego haga clic en **Siguiente** para especificar todas las variables de modelo y seleccione los resultados que el modelo predice. Seleccione el archivo Zip que contiene los archivos del modelo TensorFlow y haga clic en **Listo**. Puede implementar este modelo inmediatamente en su entorno de Salesforce, o hacer clic en **Cerrar** para agregarlo a la ficha Archivos cargados para una implementación posterior.



CONSULTE TAMBIÉN

Einstein Discovery: Texto de mejoras personalizado, Predecir resultados en fórmulas de automatización de procesos, Cardinalidad alta

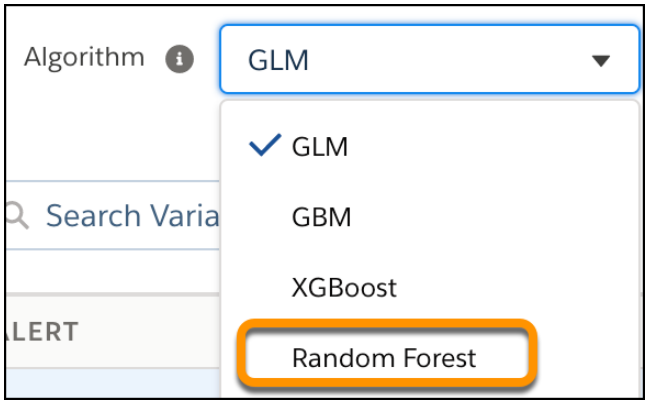
Crear modelos precisos utilizando algoritmos de bosque aleatorio (Piloto)

Einstein Discovery ahora agrega un cuarto tipo de modelo basado en un algoritmo de modelado conocido como *bosque aleatorio*. Einstein Discovery utiliza este algoritmo de aprendizaje supervisado para crear modelos altamente precisos a través de múltiples árboles de decisión, aleatorización y otras técnicas de optimización. Puede comparar un modelo de bosque aleatorio con otros tipos de modelos para determinar si este algoritmo proporciona mejor precisión para su historia.

Nota: Proporcionamos funciones de modelo de bosque aleatorio a clientes seleccionados a través de un programa piloto que requiere aceptar unas condiciones específicas. Para estar nominado para participar en el programa, haga contacto con Salesforce. Los programas piloto están sujetos a cambios, no podemos garantizar la aceptación. Los modelos de bosque aleatorio no están disponibles de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación, en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo según las funciones y los productos disponibles de forma general. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para modelos de bosque aleatorio en el grupo IdeaExchange o en Trailblazer Community.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: En configuración de historia, haga clic en la lista **Algoritmo** y seleccione **Bosque aleatorio (Piloto)**.



Tras la creación de la historia, vaya a Mediciones de modelo y compare la precisión de este modelo con modelos creados utilizando otros algoritmos.

Nota: Para el programa piloto,los modelos de bosque aleatorio son interpretables (los resultados de sus análisis se muestran en la ficha Por qué sucedió) pero no se pueden implementar.

CONSULTE TAMBIÉN

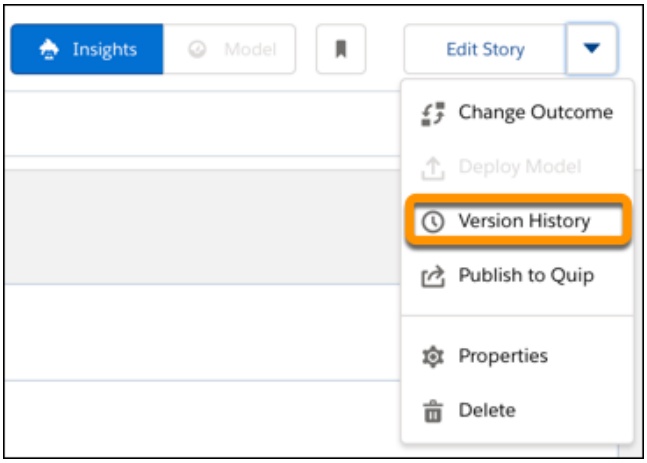
Einstein Discovery: Texto de mejoras personalizado, Predecir resultados en fórmulas de automatización de procesos, Cardinalidad alta

Anotar versiones de historia con descripciones

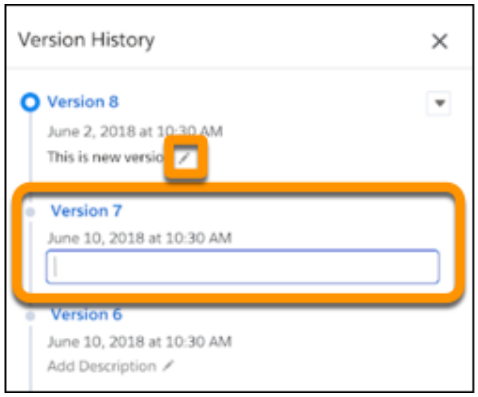
¿Alguna vez olvidó los cambios exactos realizados en una versión de historia? ¿Quizás por qué se realizó un cambio o quién realizó el cambio? Ahora puede agregar descripciones detalladas e informativas que proporcionan claridad, control, mientras que evita trabajo redundante.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Para agregar una descripción, haga clic en el menú desplegable junto a Modificar historia, luego haga clic en **Historial de versión**.



Haga clic en el icono de modificación para la versión a actualizar.



CONSULTE TAMBIÉN

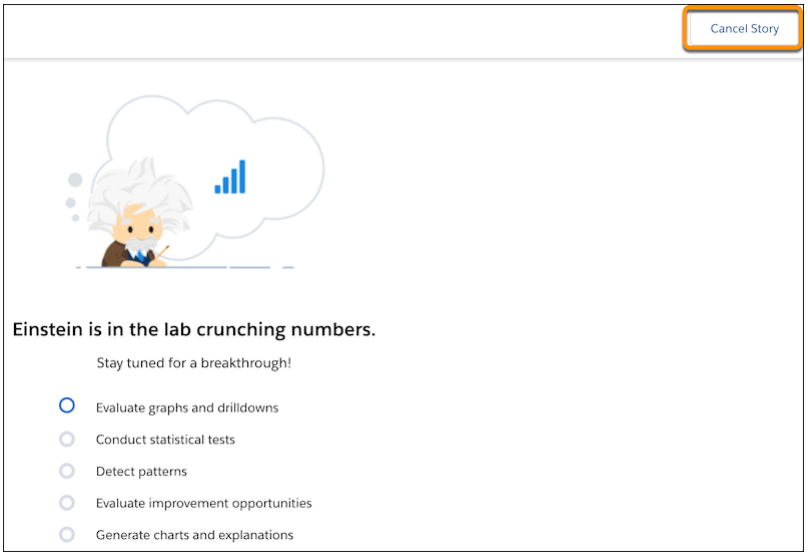
Einstein Discovery: Texto de mejoras personalizado, Predecir resultados en fórmulas de automatización de procesos, Cardinalidad alta

Cancelar la creación de historias durante el análisis

¿Alguna vez quiso incluir un cambio de última hora antes de hacer clic en Crear historia, pero tuvo que esperar a que finalice antes de eliminarlo? Ahora tiene la opción de interrumpir una historia tras enviarla. No más búsqueda de la historia para luego eliminarla manualmente.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: El botón **Cancelar historia** aparece tras iniciar una nueva historia o revisión. Haga clic en el botón para detener el proceso.



La cancelación de una nueva historia le devuelve a la página Inicio. La cancelación de una revisión le devuelve a la versión de historia actual.

CONSULTE TAMBIÉN

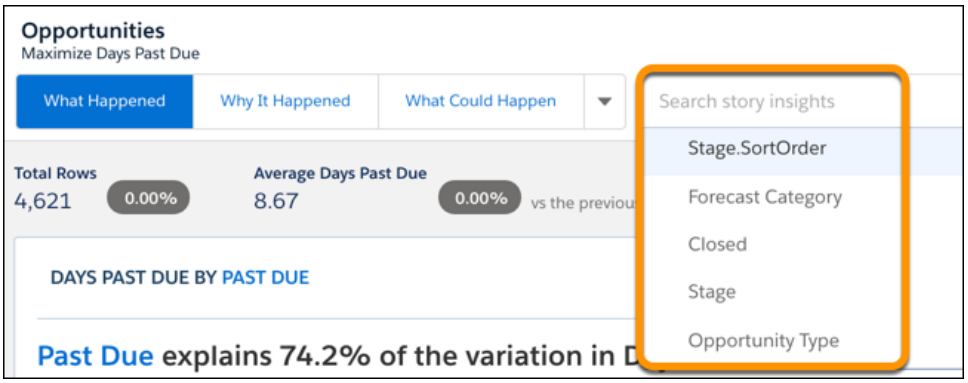
Einstein Discovery: Texto de mejoras personalizado, Predecir resultados en fórmulas de automatización de procesos, Cardinalidad alta

Cargar historias de Einstein Discovery con mayor rapidez

Las historias con muchas perspectivas pueden tardar más tiempo en cargarse. Einstein Discovery ahora se abre con las 15 perspectivas principales de una historia, luego carga más perspectivas cuando las busca. Las perspectivas principales incluyen todas las perspectivas de primer orden seguidas por el segundo orden para completar la lista.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Abra una historia para cargar automáticamente las perspectivas principales. Cargue más perspectivas desplazándose hacia la parte inferior de la lista o utilice la búsqueda para recuperar perspectivas relacionadas.



CONSULTE TAMBIÉN

Einstein Discovery: Texto de mejoras personalizado, Predecir resultados en fórmulas de automatización de procesos, Cardinalidad alta

Centrar sus predicciones en Servicio de predicción de Einstein

El comportamiento predeterminado cambió para predecir llamadas de API en Servicio de predicción de Einstein. Anteriormente, la respuesta incluía factores predictivos y mejoras de forma predeterminada. A partir de esta versión, la función de predicción devuelve solo un valor de predicción único. Si desea mejoras y factores predictivos, debe solicitarlos en el cuerpo de solicitud de su llamada de API.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo Consulte la solicitud de ejemplo en Obtener predicciones en la ayuda de Salesforce.

CONSULTE TAMBIÉN

Einstein Discovery: Texto de mejoras personalizado, Predecir resultados en fórmulas de automatización de procesos, Cardinalidad alta

Analytics para todos: Lista de alerta (Disponible de forma general), Suscripciones de lentes dinámicas (Disponible de forma general), Seguridad de imagen

Realice mediciones entre múltiples tableros y monitoree cambios con el tiempo con Lista de alerta, que está ahora disponible de forma general y activada en su organización de Salesforce. Obtenga actualizaciones de email puntuales con suscripciones, también ahora disponibles de forma general y suscríbase a widgets de lentes así como de tableros. Utilice nuevos controles de seguridad de imagen para evitar compartir o descargar imágenes confidenciales de tableros y lentes.

EN ESTA SECCIÓN:

Monitorear mediciones importantes con Lista de alerta de Einstein Analytics (Disponible de forma general)

La Lista de alerta de Einstein Analytics le proporciona la ventaja de capturar y realizar un seguimiento de hasta 20 KPI entre diferentes tableros, además de la tendencia histórica. Realice un seguimiento en un solo lugar, lo que significa que no más cambios entre tableros para ver qué cambió. Esta función ahora está disponible de forma general.

Suscribirse a widgets de tablero y lentes para actualizaciones de email puntuales (Disponible de forma general)

No más rastreos para las mediciones, los gráficos y las tablas que consulta de forma rutinaria. Deje que vengan a usted en mensajes de email diarios o semanales. Las suscripciones están disponibles de forma general, y ahora puede suscribirse a lentes así como widgets de tablero. Las suscripciones de lentes funcionan del mismo modo que las suscripciones de widget, con una excepción. Mientras que una suscripción de widget se basa en una instantánea de su consulta, una suscripción de lente es dinámica. Esto significa que cualquier cambio guardado en una lente suscrita se refleja automáticamente en la vista previa y el email de suscripción.

Controlar quién compare imágenes de lentes tableros

Restrinja descargas y colaboraciones de imágenes con una nueva configuración y un nuevo permiso. De forma predeterminada, todos los usuarios pueden compartir imágenes de lentes, widgets de tablero y todos los tableros que contienen datos de su organización. Utilice los nuevos controles para evitar que los usuarios o perfiles compartan imágenes confidenciales.

Aplicaciones móviles de Analytics: Hacer más en sus desplazamientos en la aplicación Salesforce

Con la actualización más reciente en la aplicación móvil Salesforce, los usuarios de iOS pueden acceder a tableros desde páginas de registro utilizando vínculos personalizados. Además, los usuarios de Android pueden acceder a activos de Einstein Analytics desde el elemento de navegación de Analytics.

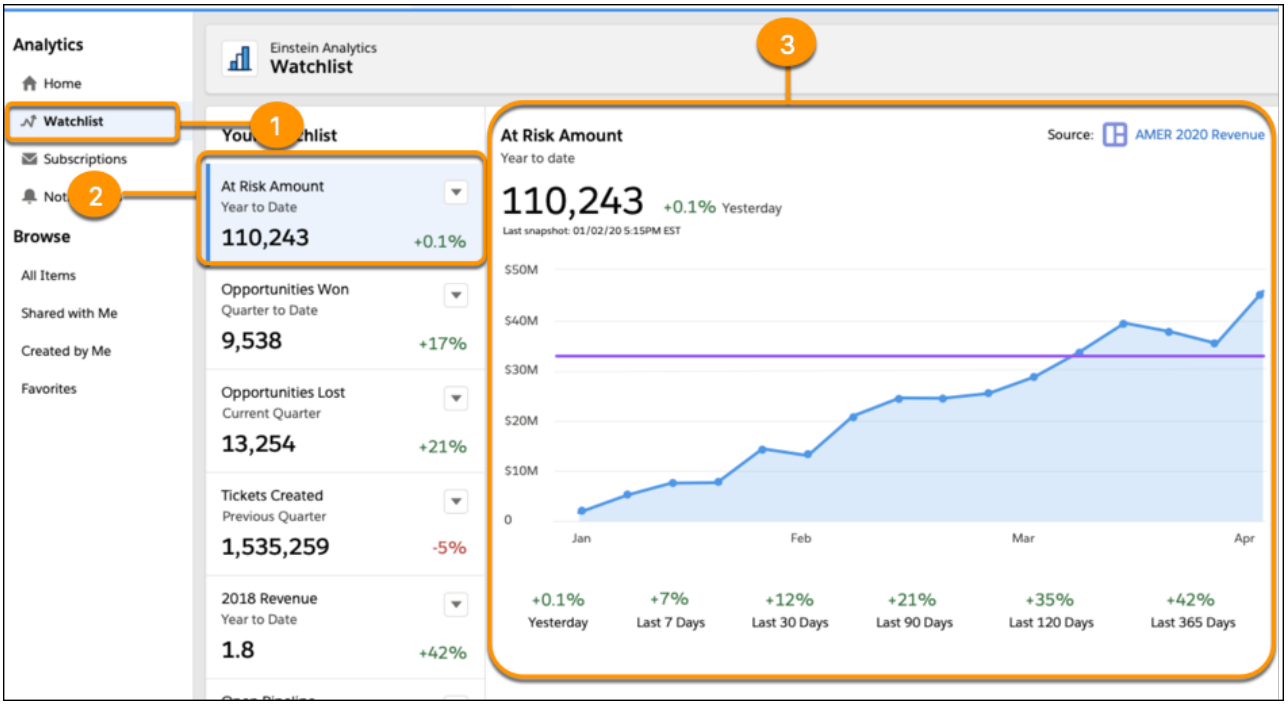
Monitorear mediciones importantes con Lista de alerta de Einstein Analytics (Disponible de forma general)

La Lista de alerta de Einstein Analytics le proporciona la ventaja de capturar y realizar un seguimiento de hasta 20 KPI entre diferentes tableros, además de la tendencia histórica. Realice un seguimiento en un solo lugar, lo que significa que no más cambios entre tableros para ver qué cambió. Esta función ahora está disponible de forma general.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

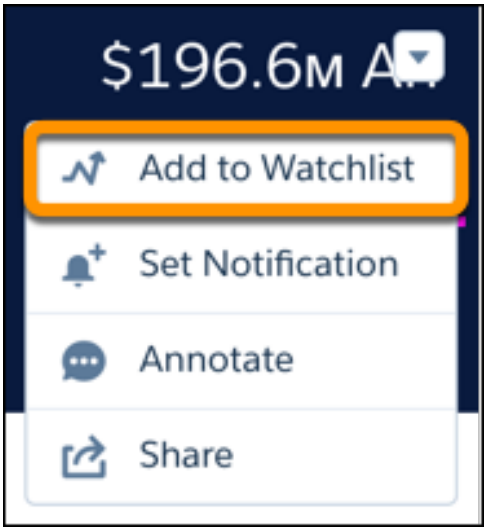
Cómo: Lista de alerta se activa automáticamente en su organización, pero puede desactivarla. Desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese **Analytics** y, a continuación, seleccione **Configuración**. Anule la selección de **Activar lista de alerta**.

Con la Lista de alertas (1), los usuarios pueden crear una lista personalizada de hasta 20 mediciones. Haga clic en elementos de Lista de alertas para ver valores de medición (2) y gráficos de cronología (3).

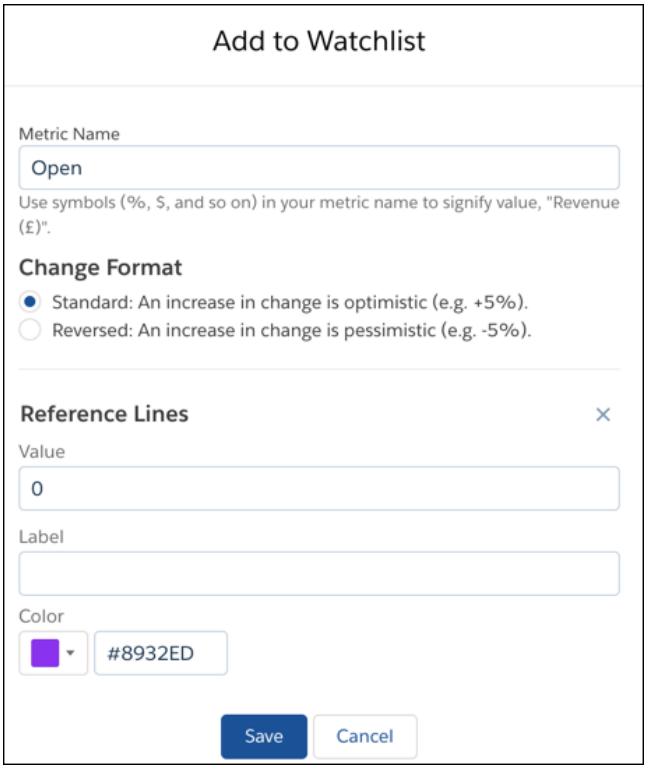


No más cambios entre tableros para ver qué cambió, los usuarios pueden realizar un seguimiento de sus mediciones de forma sencilla y rápida en un solo lugar.

Ponga en marcha su Lista de alertas agregando mediciones directamente desde un tablero. Simplemente seleccione **Agregar a lista de alertas** desde el menú de un widget.



Asigne un nombre a su medición (1), seleccione cuán positivos o negativos se reportan los cambios (2) y agregar una línea de referencia opcional (3) para comparaciones de tendencia.



Las instantáneas se producen a diario, y puede esperar ver sus mediciones y gráficos en su Lista de alerta 24 horas después de agregarlos.

Suscribirse a widgets de tablero y lentes para actualizaciones de email puntuales (Disponible de forma general)

No más rastreos para las mediciones, los gráficos y las tablas que consulta de forma rutinaria. Deje que vengan a usted en mensajes de email diarios o semanales. Las suscripciones están disponibles de forma general, y ahora puede suscribirse a lentes así como widgets de tablero. Las suscripciones de lentes funcionan del mismo modo que las suscripciones de widget, con una excepción. Mientras que una suscripción de widget se basa en una instantánea de su consulta, una suscripción de lente es dinámica. Esto significa que cualquier cambio guardado en una lente suscrita se refleja automáticamente en la vista previa y el email de suscripción.

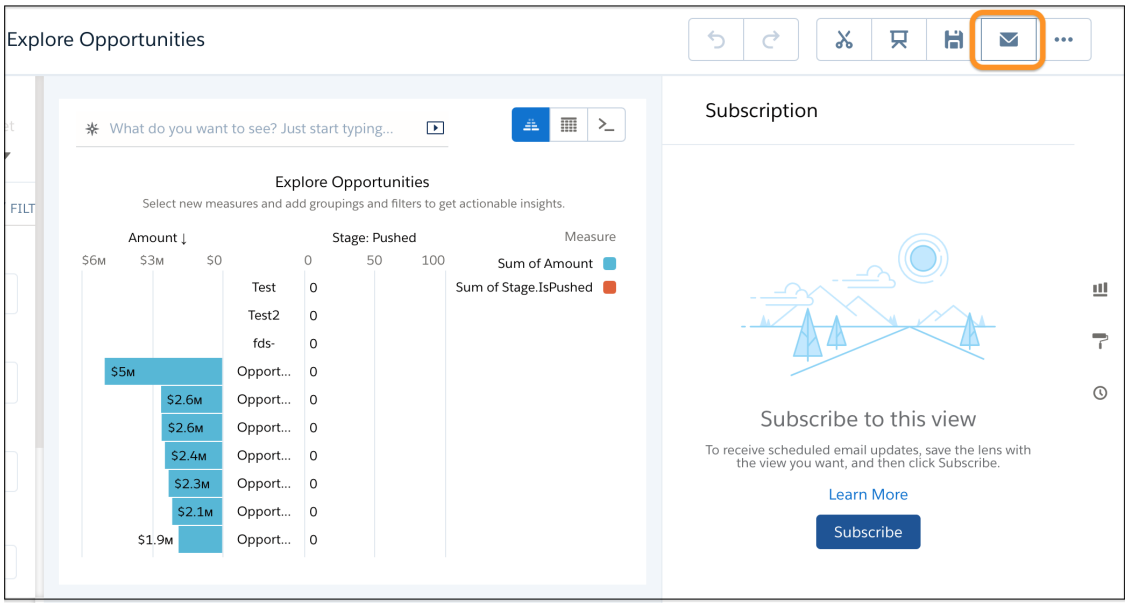
Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Quién: Para acceder a suscripciones, los usuarios necesitan el permiso de usuario Utilizar mensajes de email de suscripción en un conjunto de permisos asociado con una licencia Einstein Analytics Growth o Einstein Analytics Plus. Para suscribirse a tablas y recibir email con los datos de tabla en archivos .csv adjuntos, los usuarios también necesitan el permiso de usuario Descargar datos de Analytics. Tenga en cuenta que el permiso que utilizamos para la función beta, Suscribirse a tablas de Einstein Analytics, ya no está disponible.

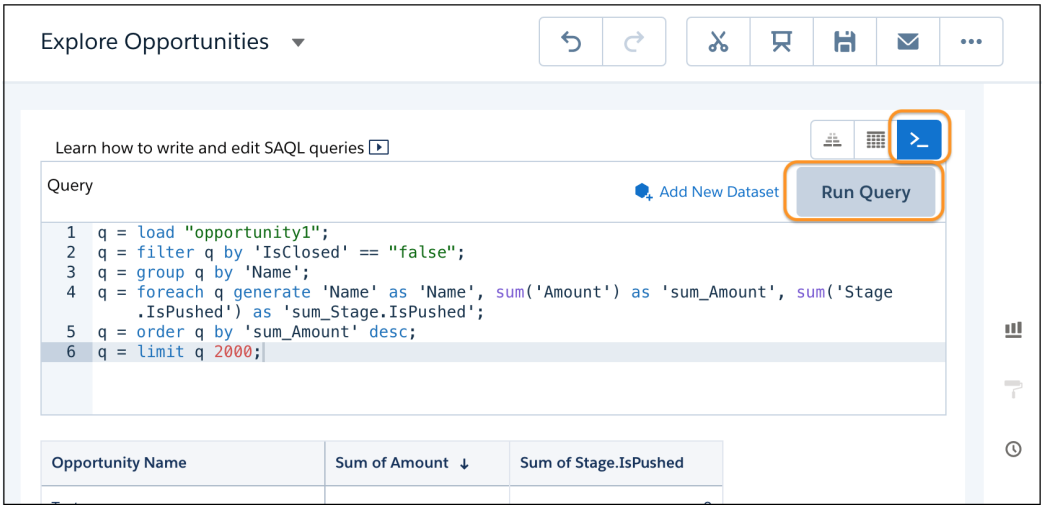
Cómo: Asigne el permiso Utilizar mensajes de email de suscripción para usuarios o perfiles a quién desea permitir recibir email con datos de su organización. Tenga en cuenta que la preferencia de la organización que utilizamos para la función beta, **Activar suscripciones de email en widgets de tablero de Einstein Analytics**, ya no está disponible en Configuración de Analytics.

Importante: Las suscripciones existentes continúan estando disponibles, pero debe asignar el nuevo permiso para que los usuarios accedan a ellas.

Para suscribirse a una lente, primero guárdela en el explorador. A continuación haga clic en el icono Mostrar suscripciones ( ) para abrir el panel Suscripción, y haga clic en **Suscribirse**.



Puede suscribirse a cualquier lente guardada en formato SAQL en el explorador. Si debe convertir una lente a SAQL, le haremos saber cuándo intenta suscribirse. Para convertir a SAQL, abra Modo Consulta, haga clic en **Realizar consulta**, y luego guarde la lente.



Nota: Como una suscripción de lente está en sincronización con su lente de forma dinámica, no puede eliminar una lente mientras exista una suscripción a ella.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Obtener actualizaciones programadas con suscripciones de email (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Controlar quién compare imágenes de lentes tableros

Restrinja descargas y colaboraciones de imágenes con una nueva configuración y un nuevo permiso. De forma predeterminada, todos los usuarios pueden compartir imágenes de lentes, widgets de tablero y todos los tableros que contienen datos de su organización. Utilice los nuevos controles para evitar que los usuarios o perfiles compartan imágenes confidenciales.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese `Analytics` y, a continuación, seleccione **Configuración**. En la página Configuración, seleccione **Proteger descarga y colaboración de imagen segura**. Esta configuración bloquea la colaboración de imágenes para todos en su organización.

Ahora puede permitir la colaboración de imágenes por usuario o perfil. Desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese `Usuarios` y luego seleccione **Conjuntos de permisos**. Modifique el conjunto de permisos donde desea activar la colaboración de imágenes, abra Permisos del sistema y luego seleccione **Compartir imágenes de Analytics**.

Con el permiso de usuario Compartir imágenes de Analytics activado, los usuarios pueden realizar las siguientes acciones con imágenes de lentes, widgets de tablero y todos los tableros.

- Descargar imágenes .png
- Exportar imágenes a Quip
- Publicar imágenes en Chatter
- Incluir imágenes en anotaciones
- Compartir imágenes desde exploraciones conversacionales y vistas previas de suscripción

Aplicaciones móviles de Analytics: Hacer más en sus desplazamientos en la aplicación Salesforce

Con la actualización más reciente en la aplicación móvil Salesforce, los usuarios de iOS pueden acceder a tableros desde páginas de registro utilizando vínculos personalizados. Además, los usuarios de Android pueden acceder a activos de Einstein Analytics desde el elemento de navegación de Analytics.

EN ESTA SECCIÓN:

Acceder a tableros desde una página de registro con vínculos personalizados

Los tableros integrados son excelentes porque colocan datos relevantes donde más importa: directamente en el registro. Pero los tableros integrados no siempre están optimizados para dispositivos móviles. Ocupan espacio de pantalla limitado, y tardan tiempo en cargarse cuando la conectividad es inferior a lo ideal. Ahora puede utilizar vínculos personalizados para realizar un seguimiento rápido de cómo acceden sus usuarios móviles a tableros desde registros.

Utilizar Einstein Analytics en la aplicación móvil Salesforce para Android

Con la última actualización en la nueva aplicación móvil Salesforce, los usuarios Android pueden acceder a activos de Einstein Analytics desde el elemento de navegación de Analytics. El nuevo elemento crea una experiencia de usuario familiar entre escritorio y móvil, y proporciona a los usuarios de la aplicación móvil Salesforce una página de inicio para acceder a aplicaciones y tableros.

Actualizar a las versiones Winter '21 de Einstein Analytics para iOS y Android

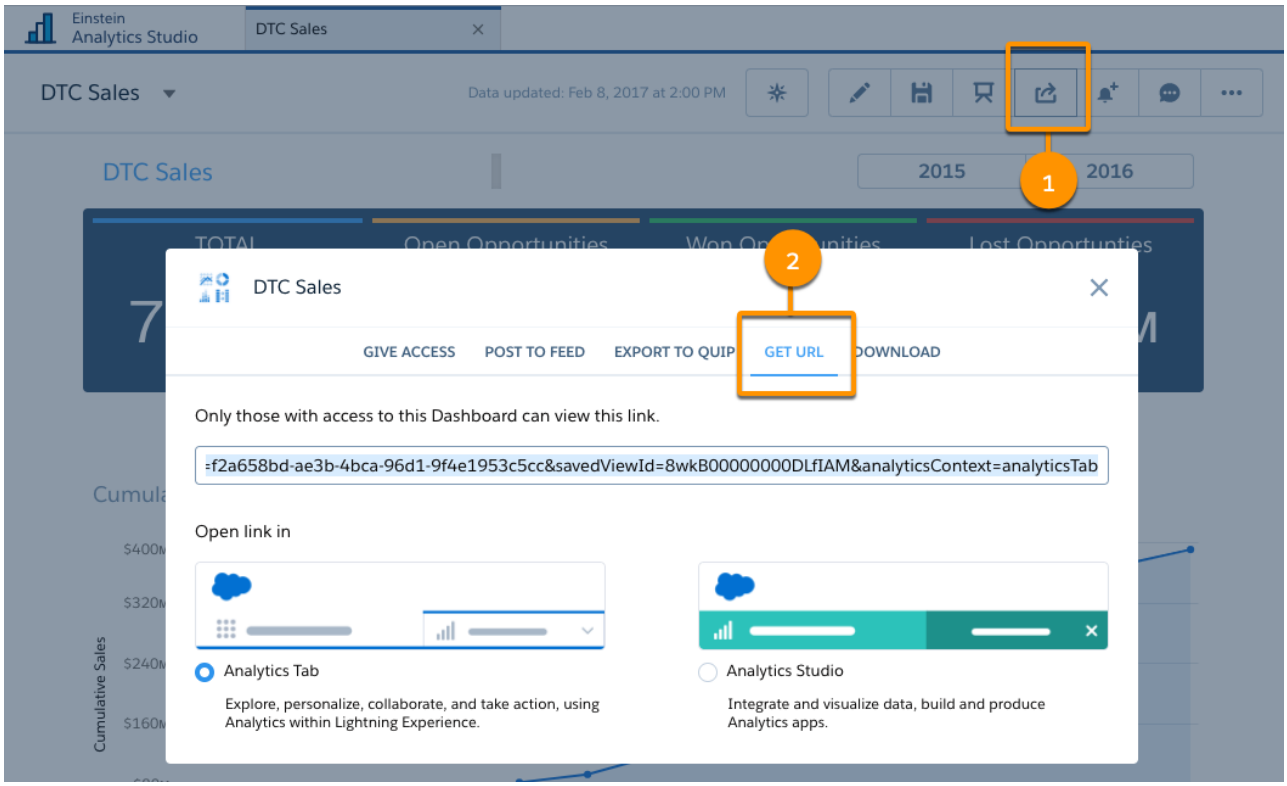
La versión Einstein Analytics 11.0 está disponible de forma general.

Acceder a tableros desde una página de registro con vínculos personalizados

Los tableros integrados son excelentes porque colocan datos relevantes donde más importa: directamente en el registro. Pero los tableros integrados no siempre están optimizados para dispositivos móviles. Ocupan espacio de pantalla limitado, y tardan tiempo en cargarse cuando la conectividad es inferior a lo ideal. Ahora puede utilizar vínculos personalizados para realizar un seguimiento rápido de cómo acceden sus usuarios móviles a tableros desde registros.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y a la versión 226.030 o superior de la aplicación móvil Salesforce para iOS. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

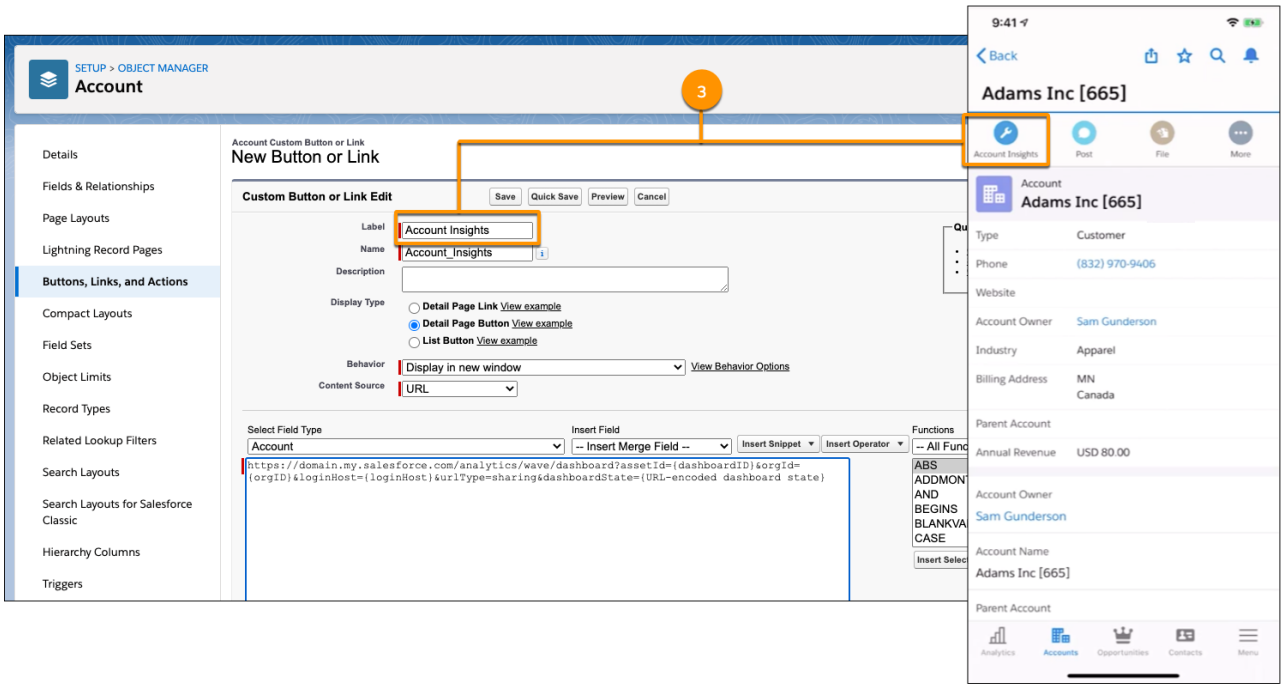
Cómo: Para crear una URL personalizada en un tablero, utilice la opción **Compartir** (1) y **Obtener URL** (2) en Einstein Analytics.



Para abrir opcionalmente un tablero en un estado específico, agregue el parámetro `dashboardState` a la URL. Utilice esta sintaxis para la URL de vínculo personalizado.

https://**domain.my.salesforce.com**/analytics/wave/dashboard?assetId=**{dashboardID}**&orgId=**{orgID}**&loginHost=**{loginHost}**&urlType=sharing&dashboardState=**{URL-encoded dashboard state}**

En Configuración, agregue la URL de vínculo personalizado a una página de registro en el Gestor de objetos. Por ejemplo, cree un vínculo *`Perspectivas de cuentas`* (3) de como que los propietarios de cuentas puedan iniciar un tablero de mediciones de ventas con filtros relevantes aplicados directamente desde un registro.



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Iniciar activos de Einstein Analytics con direcciones URL (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Compartir tableros, widgets y lentes (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Utilizar Einstein Analytics en la aplicación móvil Salesforce para Android

Con la última actualización en la nueva aplicación móvil Salesforce, los usuarios Android pueden acceder a activos de Einstein Analytics desde el elemento de navegación de Analytics. El nuevo elemento crea una experiencia de usuario familiar entre escritorio y móvil, y proporciona a los usuarios de la aplicación móvil Salesforce una página de inicio para acceder a aplicaciones y tableros.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y a la versión 226.030 o superior de la aplicación móvil Salesforce para Android. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Los administradores pueden agregar el elemento de navegación Analytics a aplicaciones Lightning en el Generador de aplicaciones Lightning. Analytics no aparece en la lista de elementos de navegación de Solo móvil en el Iniciador de aplicación.

Nota: Las lentes y los conjuntos de datos que no son compatibles en la aplicación móvil Salesforce se abren en la aplicación Einstein Analytics para Android.

Actualizar a las versiones Winter '21 de Einstein Analytics para iOS y Android

La versión Einstein Analytics 11.0 está disponible de forma general.

EN ESTA SECCIÓN:

Llevar Analytics a cualquier parte con Mobile Offline (Beta)

¿Sin conexión a internet? No hay ningún problema. Ahora puede ver y analizar datos incluso cuando el acceso a internet no está disponible.

Más mejoras en Einstein Analytics para iOS

Einstein Analytics para iOS ahora admite funciones adicionales de Winter '21.

Más mejoras en Einstein Analytics para Android

Einstein Analytics para Android ahora admite funciones adicionales de Winter '21.

Llevar Analytics a cualquier parte con Mobile Offline (Beta)

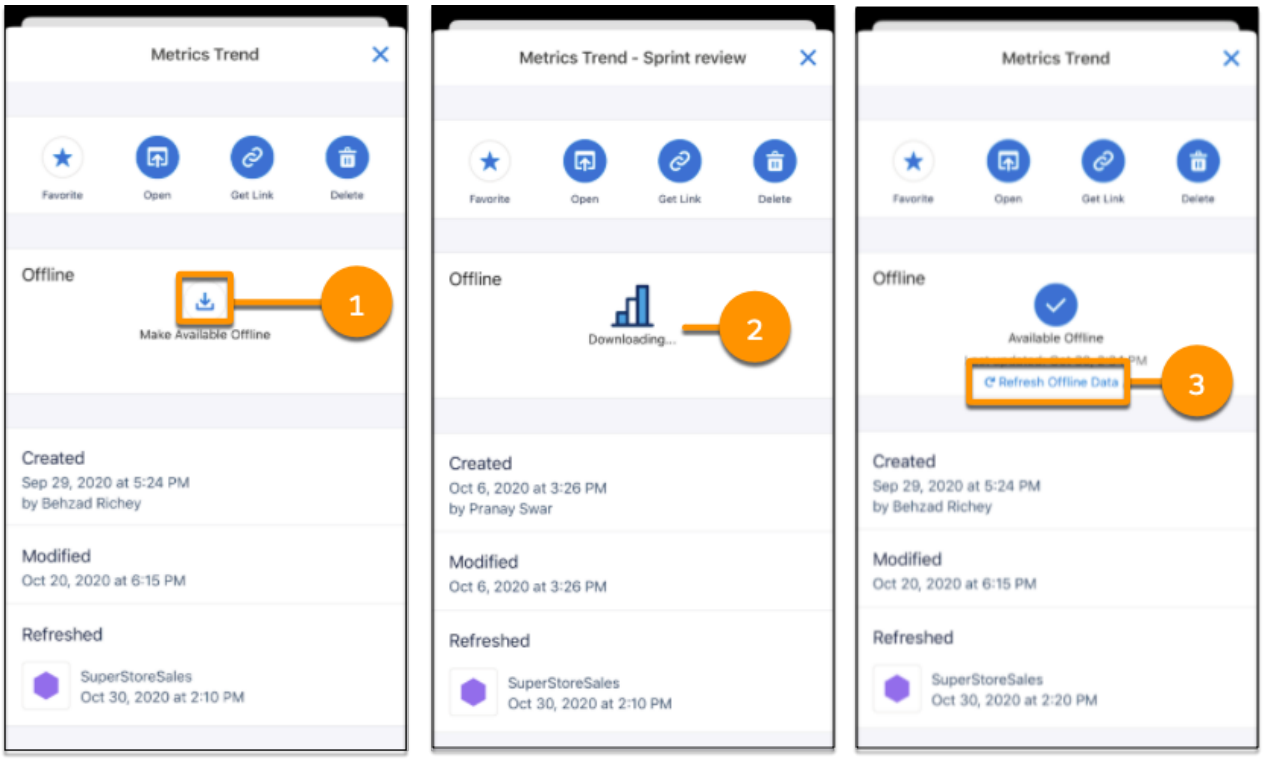
¿Sin conexión a internet? No hay ningún problema. Ahora puede ver y analizar datos incluso cuando el acceso a internet no está disponible.

> **Nota:** Como una función beta, Mobile Offline es una vista previa y no forma parte de los "Servicios" bajo su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones que no son de Salesforce relacionadas y Contenido se aplican por igual a su uso de esta función. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para Mobile Offline en Trailblazer Community.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics para iOS utilizando iOS 13.3 y superior. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

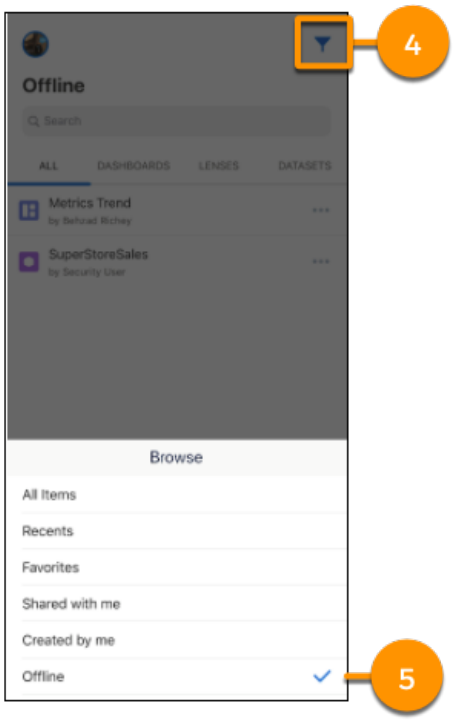
Cómo: Haga contacto con su representante de cuentas de Salesforce para activar Mobile Offline.

Cuando tenga acceso a internet, configure Mobile Offline. Toque los tres puntos junto al nombre de un tablero, una lente o un conjunto de datos para ver su panel de detalles. A continuación toque **Hacer disponible sin conexión** (1). Cuando el activo finaliza la descarga (2), está listo para realizar análisis de datos en cualquier lugar al que desee ir.

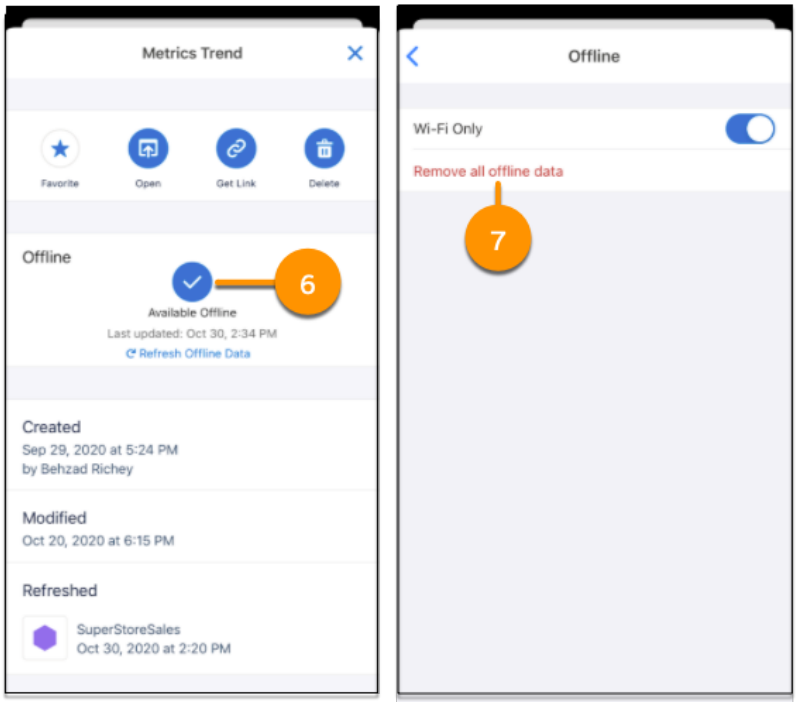


Analytics utiliza datos en vivo siempre que tiene acceso a internet. Además, los activos sin conexión no se actualizan automáticamente cuando el acceso a internet está disponible. Mantenga sus satos sin conexión actualizados tocando **Actualizar datos sin conexión** (3) cuando el acceso a internet está disponible.

Para ver todos los activos disponibles para acceso sin conexión, toque el icono de filtro (4), y luego seleccione **Sin conexión** (5).



Para eliminar acceso sin conexión para un activo específico, abra el panel de detalles, y luego toque la marca de verificación encima de Disponible sin conexión (6). Para eliminar todo el acceso sin conexión, vaya a **Configuración**, toque **Sin conexión**, y luego toque **Eliminar todos los datos sin conexión** (7).



Tenga en cuenta estas consideraciones cuando utilice Mobile Offline.

- Para ahorrar en costos de datos móviles, los datos sin conexión se descargan utilizando únicamente Wi-Fi. Para descargar datos utilizando tanto Wi-Fi como redes móviles, vaya a **Configuración**, toque **Sin conexión,** y luego desactive **Solo Wi-Fi**.
- Si los activos superan 250 MB la capacidad de almacenamiento del dispositivo, no están disponibles para acceso sin conexión.
- La configuración de Mobile Offline se aplica a dispositivos móviles individuales y no se sincroniza entre múltiples dispositivos.
- Al eliminar datos sin conexión, todos los datos utilizados por un activo se eliminan a menos que otro activo sin conexión utilice los mismos datos.
- Todos los datos sin conexión se eliminan del dispositivo cuando cierra sesión o desinstala la aplicación.
- Los activos activados sin conexión se almacenan en el dispositivo utilizando estándares de cifrado de Salesforce para dispositivos móviles. Los datos sin cifrar nunca se almacenan en un dispositivo en cualquier momento.
- Algunas funciones no son compatibles con lentes y tableros sin conexión.
  - Imágenes
  - Mapas personalizados
  - Vinculación
  - Vistas personales
  - Guardar, Guardar como
  - Publicar en Chatter, Compartir mediante email
  - APEX, SOQL

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Acceder a datos cuando está sin conexión

Más mejoras en Einstein Analytics para iOS

Einstein Analytics para iOS ahora admite funciones adicionales de Winter '21.

Dónde: Estos cambios se aplican únicamente a Einstein Analytics para iOS. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Por qué: Las mejoras en las versiones más recientes incluyen las siguientes funciones.

- Compatibilidad para funciones de Winter '21, incluyendo formato condicional para texto dinámico.
- Zona horaria: Agregue precisión a sus perspectivas con datos de fecha y hora en su zona horaria local.
- Soluciones de fallos.

Cómo: Analytics está disponible para dispositivos con iOS 12.2 y posterior. Para las últimas mejoras, descargue Einstein Analytics desde la App Store.

Más mejoras en Einstein Analytics para Android

Einstein Analytics para Android ahora admite funciones adicionales de Winter '21.

Dónde: Estos cambios se aplican únicamente a Einstein Analytics para Android. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Por qué: Las mejoras en las versiones más recientes incluyen las siguientes funciones.

- Compatibilidad para funciones de Winter '21, incluyendo formato condicional para texto dinámico.
- Nuevo widget de fecha: El widget de fecha nuevo de marca tiene fechas establecidas previamente, un operador de intervalo y mayor libertad en el establecimiento de fechas relativas.

- Zona horaria: Agregue precisión a sus perspectivas con datos de fecha y hora en su zona horaria local.
- Soluciones de fallos.

Cómo: Analytics está disponible para dispositivos con Android 5 o posterior. Para las últimas mejoras, descargue Einstein Analytics desde Google Play™.

Novedades en SAQL: Compatibilidad para Año fiscal personalizado, Conversión de campo de múltiples valores a cadenas

La función SAQL continúa ampliándose con compatibilidad de año fiscal personalizado, función de campos de múltiples valores a cadenas y funciones de fecha, matemáticas y cadena adicionales.

EN ESTA SECCIÓN:

Obtener compatibilidad de año fiscal personalizado en Einstein Analytics (Disponible de forma general)
Einstein Analytics puede ahora heredar años fiscales personalizados definidos en Salesforce. Una vez heredados, puede crear tableros y redactar consultas de SAQL que utilizan estos datos.

Convertir campos de múltiples valores en campos de cadena en SAQL (Beta)
Consultar campos de múltiples valores presenta un reto: Solo aparece un elemento en resultados de consulta. Convirtiendo cada conjunto de múltiples valores en una sola cadena delimitada alfabética, una nueva función de SAQL, `mv_to_string()`, muestra todos los elementos en un campo de múltiples valores. El campo permanece con múltiples valores en el conjunto de datos. Este cambio se aplica únicamente a la proyección y los resultados de la consulta.

Redactar consultas específicas de zona horaria local con zona horaria personalizada única (Beta)
Einstein Analytics ahora admite información de zona horaria local en tableros y consultas SAQL. Cuando activa esta función, puede utilizar los campos `DateTime` y `DateOnly` para redactar consultas que se refieren a una zona horaria local en vez de GMT. El uso de la zona horaria local hace que sus resultados de consulta sean más importantes para una audiencia global. Para obtener más información, consulte Agregar precisión a sus perspectivas con fecha y fecha y hora en su zona horaria local (Beta) en la página 350.

Utilizar funciones de conversión ASCII y trigonometría en consultas de SAQL
Implemente la misma función como sus otros idiomas de consulta favoritos con funciones de conversión ASCII y trigonometría de SAQL.

Acceder a información de fecha con más funciones para datos de año fiscal
Desde el equipo que trajo sus funciones para recuperar el último día de una semana, un mes, un trimestre o un año viene la misma función para los primeros días. Además de las nuevas funciones de primer día, las funciones tanto de primer y último día están ahora disponibles para datos de año fiscal. Estas funciones funcionan igual, pero tienen el prefijo `fiscal`.

Obtener compatibilidad de año fiscal personalizado en Einstein Analytics (Disponible de forma general)

Einstein Analytics puede ahora heredar años fiscales personalizados definidos en Salesforce. Una vez heredados, puede crear tableros y redactar consultas de SAQL que utilizan estos datos.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Quién: Para utilizar SAQL, debe tener una licencia de la plataforma de Analytics.

Cómo: Si todavía no definió un año fiscal personalizado en Configuración de Salesforce, consulte Ayuda de Salesforce.

A continuación le mostramos cómo heredar un año fiscal personalizado en Einstein Analytics.

1. Desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese *`Analytics`* y, a continuación, seleccione **Configuración**.

2. Seleccione **Heredar el año fiscal personalizado definido en Configuración de Salesforce**, y luego haga clic en **Guardar**.

   Cuando se selecciona, Einstein Analytics muestra filtros y valores de fecha fiscal basándose en el año fiscal personalizado definido en Configuración de Salesforce. Cuando se anula su selección, Einstein Analytics basa filtros y valores de fecha en un año fiscal estándar.

3. Seleccione en qué fecha basar el año fiscal.
   a. **Fecha de finalización**: Si su año fiscal comienza en abril de 2020 y finaliza en marzo de 2021, su año fiscal es 2021.
   b. **Fecha de inicio**: Si su año fiscal comienza en abril de 2020 y finaliza en marzo de 2021, su año fiscal es 2020.

4. Haga clic en **Guardar**.

Los datos de año fiscal personalizado están disponibles según el conjunto de datos cuando se ejecuta el flujo de datos de cada conjunto de datos. Antes de trabajar con sus datos de año fiscal personalizado en SAQL, asegúrese de ejecutar sus flujos de datos tras definir su año fiscal personalizado en Salesforce.

Einstein Analytics indica datos de año fiscal personalizado creando nuevos campos que tienen el sufijo `_Fiscal`. Evalúa los campos de fecha para asegurarse de que cada registro recae en el Año fiscal, Trimestre fiscal, Mes fiscal y Semana fiscal como se define en Configuración de Salesforce.

Esta consulta de SAQL agrupa por el campo de año fiscal personalizado y muestra el número de oportunidades para cada año. El campo `CreatedDate_Year_Fiscal` tiene el sufijo `_Fiscal`.

```
q = load "opportunities";
q = group q by 'CreatedDate_Year_Fiscal';
q = foreach q generate
'CreatedDate_Year_Fiscal' as 'Fiscal Year',
count() as 'count';
q = order q by 'CreatedDate_Year_Fiscal' asc;
q = limit q 2000;
```

Año fiscal	Conteo
2017	2
2018	1
2019	1
2020	1
2021	1
2022	1

CONSULTE TAMBIÉN

Referencia SAQL de Analytics: Trabajar con datos de año fiscal personalizados

IdeaExchange: Activar calendario personalizado (Periodo fiscal) en WAVE

Convertir campos de múltiples valores en campos de cadena en SAQL (Beta)

Consultar campos de múltiples valores presenta un reto: Solo aparece un elemento en resultados de consulta. Convirtiendo cada conjunto de múltiples valores en una sola cadena delimitada alfabética, una nueva función de SAQL, `mv_to_string()`, muestra todos los elementos en un campo de múltiples valores. El campo permanece con múltiples valores en el conjunto de datos. Este cambio se aplica únicamente a la proyección y los resultados de la consulta.

Dónde:

Esta función está disponible en Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Nota: Como una función beta, `mv_to_string()` es una vista previa y no forma parte de los "Servicios" bajo su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones que no son de Salesforce relacionadas y Contenido se aplican por igual a su uso de esta función. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para esta función en Trailblazer Community.

Quién: Para utilizar SAQL, debe tener una licencia de la plataforma de Analytics.

Por qué: Supongamos que tiene un conjunto de datos que realiza un seguimiento de qué comerciales trabajan con cada cuenta. El conjunto de datos tiene dos columnas: Cuenta y Equipo de cuenta, y Equipo de cuenta es un campo de múltiples valores.

Una consulta sencilla devuelve cada cuenta y las personas trabajando en esa cuenta, pero el campo Equipo de cuenta muestra únicamente una persona trabajando en cada cuenta, aunque existan más personas.

```
q = load "Accounts"
q = foreach q generate
    'Account' as 'Account',
    'Account_Team' as 'Account Team';
```

Cuenta	Equipo de cuenta
Acme	Fred Williamson
DTC Electronics	Brian Alison
Salesforce	Nadia Smith

Con la función `mv_to_string()`, los analistas pueden convertir el campo Equipo de cuenta de múltiples valores a una cadena delimitada ordenada alfabéticamente. Cuando se convierte en una cadena, los resultados de la consulta muestran todos en cada equipo de cuenta. Además, los analistas pueden trabajar con cualquiera de las funciones de cadena SAQL, por ejemplo, para buscar nombres.

Cómo: Para activar `mv_to_string()`, haga contacto el Servicio de asistencia al cliente de Salesforce. Para convertir un campo de múltiples valores en una cadena, invoque la función `mv_to_string()`.

```
q = load "Accounts";
q = foreach q generate
    'Account' as 'Account';
    mv_to_string('Account_Team') as 'Account Team';
```

La consulta ahora devuelve valores de Equipo de cuentas como una cadena delimitada por una coma y un espacio (,) (el delimitador predeterminado) en orden alfabético.

Cuenta	Equipo de cuenta
Acme	Fred Williamson, Hank Chen, Sarah Vasquez
DTC Electronics	Brian Alison, Tessa McNaley
Salesforce	Nadia Smith

Para devolver una cadena con un delimitador personalizado, especifique el delimitador como una cadena al invocar `mv_to_string()`.

```
q = load "Accounts";
q = foreach q generate
    'Account' as 'Account';
    mv_to_string('Account_Team', ";;") as 'Account Team';
```

La consulta devuelve los valores de Equipo de cuentas delimitados por dos puntos y coma (;;) en orden alfabético.

Cuenta	Equipo de cuenta
Acme	Fred Williamson;;Hank Chen;;Sarah Vasquez
DTC Electronics	Brian Alison;;Tessa McNaley
Salesforce	Nadia Smith

`mv_to_string()` se aplica únicamente a dimensiones no agrupadas. Puede ejecutar el filtrado o la agrupación en un campo de múltiples valores tras la proyección.

Esta es la sintaxis de la función `mv_to_string()`.

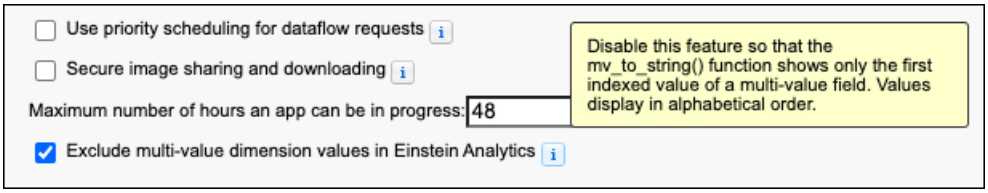
```
mv_to_string(multi-value_column_name, delimiter)
```

`multi-value_column_name`
Nombre del campo de múltiples valores para convertir en una cadena.

`delimiter`
Opcional. Los caracteres utilizados para delimitar valores en la cadena convertida. La longitud máxima es 2 caracteres. El valor predeterminado es una coma seguida por un espacio (,).

Nota: Para que `mv_to_string` muestre todos los valores de un campo de múltiples valores, el registro de conjunto de datos requiere indexado adicional. Ese indexado puede ralentizar el registro. Si esto supone un problema, puede desactivar la función en Configuración. Si ejecuta `mv_to_string()` con el indexado desactivado, la función solo devuelve el primer valor en el primer campo.

1. Ingrese *`Analytics`* en el cuadro **Búsqueda rápida**.
2. Seleccione **Configuración** desde la lista de opciones de Analytics.
3. En Configuración, haga clic en la casilla de verificación para **Excluir valores de dimensión de múltiples valores en Einstein Analytics**.



CONSULTE TAMBIÉN

Referencia SAQL de Analytics: `mv_to_string()`

Redactar consultas específicas de zona horaria local con zona horaria personalizada única (Beta)

Einstein Analytics ahora admite información de zona horaria local en tableros y consultas SAQL. Cuando activa esta función, puede utilizar los campos `DateTime` y `DateOnly` para redactar consultas que se refieren a una zona horaria local en vez de GMT. El uso de la zona horaria local hace que sus resultados de consulta sean más importantes para una audiencia global. Para obtener más información, consulte Agregar precisión a sus perspectivas con fecha y fecha y hora en su zona horaria local (Beta) en la página 350.

Utilizar funciones de conversión ASCII y trigonometría en consultas de SAQL

Implemente la misma función como sus otros idiomas de consulta favoritos con funciones de conversión ASCII y trigonometría de SAQL.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Quién: Para utilizar SAQL, debe tener una licencia de la plataforma de Analytics.

Cómo: Las siguientes funciones son nuevas.

Matemáticas

- `pi(`***n***`)`
- `degrees(`***n***`)`
- `radians(`***n***`)`
- `sin(`***n***`)`
- `cos(`***n***`)`
- `tan(`***n***`)`
- `asin(`***n***`)`
- `acos(`***n***`)`
- `atan(`***n***`)`
- `sign(`***n***`)`

Las funciones de trigonometría siguen este patrón:

```
q = foreach q generate trigFunction(measurement) as value;
```

Como un ejemplo, encontremos el coseno de 60 grados.

```
q = foreach q generate cos(radians(60)) as cosine;
```

Primero, la función `radians()` convierte 60 grados en radians, que devuelve 1.0472. Para aquellos que recuerdan la geometría, eso es π/6.

A continuación, toma el coseno de 1.0472.

```
q = foreach q generate cos(1.0472) as cosine;
```

Esta consulta devuelve el valor de aproximadamente 0,5.

Cadena

- `ascii(`***n***`)`
- `chr(`***n***`)`

Ahora puede convertir el valor de ASCII de un carácter a UTF-8 y viceversa. A continuación se incluye un ejemplo.

```
q = foreach q generate ascii("a") as int_value;
```

Esta consulta devuelve 97.

Ahora, convirtamos el valor de UTF-8 de vuelta a ASCII

```
q = foreach generate chr(97) as char_value;
```

Esta consulta devuelve el carácter "a".

CONSULTE TAMBIÉN

Referencia SAQL de Analytics: Funciones matemáticas

Referencia SAQL de Analytics: Funciones de cadena

Acceder a información de fecha con más funciones para datos de año fiscal

Desde el equipo que trajo sus funciones para recuperar el último día de una semana, un mes, un trimestre o un año viene la misma función para los primeros días. Además de las nuevas funciones de primer día, las funciones tanto de primer y último día están ahora disponibles para datos de año fiscal. Estas funciones funcionan igual, pero tienen el prefijo `fiscal`.

Dónde: Esta función está disponible en Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Quién: Para utilizar SAQL, debe tener una licencia de la plataforma de Analytics.

Cómo: Estas son las nuevas funciones de fecha disponibles en SAQL.

Fechas de año estándar

- `week_first_day`
- `month_first_day`
- `quarter_first_day`
- `year_first_day`

Fechas de año fiscal

- `fiscal_week_first_day`
- `fiscal_month_first_day`
- `fiscal_quarter_first_day`
- `fiscal_year_first_day`

- `fiscal_week_last_day`
- `fiscal_month_last_day`
- `fiscal_quarter_last_day`
- `fiscal_year_last_day`

Utilícelas en una declaración `foreach()`. No puede utilizarlas en declaración `group by`, `order by` o `filter`.

Nota: No puede utilizar funciones de fecha fiscal en recetas y transformaciones de flujo de datos.

Tanto para fechas de año fiscal como de año de calendario estándar, siga este patrón:

```
q = foreach q generate timeSegment_firstOrLast_day(toDate('DateFieldName')) as
'TimeSegment FirstOrLast Day';
```

Esta consulta de ejemplo utiliza un conjunto de datos de oportunidades de ventas para devolver el primer día de cada mes para los cinco primeros campos `Close_Date_sec_epoch`. Las fechas de cierre de oportunidad están en Tiempo Unix Epoch.

```
q = load "DTC_Opportunity";
q = foreach q generate month_first_day(toDate('Close_Date_sec_epoch')) as 'Month First
Day';
q = limit q 5;
```

Estos son los resultados de consulta.

Nº	Equipo de cuenta
1	01-11-2015 00:00:00
2	01-03-2016 00:00:00
3	01-09-2016 00:00:00
4	01-08-2016 00:00:00
5	01-06-2016 00:00:00

Para obtener compatibilidad de año fiscal personalizado en Einstein Analytics (Disponible de forma general), consulte Obtener compatibilidad de año fiscal personalizado en Einstein Analytics (Disponible de forma general) en la página 394.

CONSULTE TAMBIÉN

Referencia SAQL de Analytics: Trabajar con datos de año fiscal personalizados

Referencia SAQL de Analytics: Último día en la semana, el mes, el trimestre o el año

Referencia SAQL de Analytics: Primer día en la semana, el mes, el trimestre o el año

Ayuda de Salesforce: Formatos de fecha y fechas fiscales para datos de origen

Salesforce Einstein: Crear bots con mayor rapidez con plantillas, Hacer que el puntuaje de oportunidades sea más relevante con filtros y Personalización de búsqueda está disponible de forma general

Los bots son más rápidos de crear y más colaborativos con mejores de modelo de intención. Puntuaje de oportunidades tiene filtros para permitirle decidir qué registros y campos son considerados. La personalización adapta los resultados de búsqueda a la forma en que cada usuario trabaja en Salesforce.

¡Obtenga información acerca de estas funciones de Einstein y más!

Servicio

Bots de Einstein: Todo el mundo puede construir con plantilla de introducción, Mejoras de modelo de intención y Nuevos permisos

Esta versión de Bots de Einstein trata sobre aportar más bots a más personas. Empiece a trabajar con Bots con mayor rapidez creando un bot desde una plantilla en Configuración guiada. Cree modelos de intención robustos con Recomendador de entrada e invite más miembros del equipo a crear y gestionar su modelo de intención con permisos mejorados. Estamos agregando tres nuevos idiomas y funciones de accesibilidad innovadoras a Vista de mapa. Además, puede agregar variables de contexto personalizadas a su bot para capturar información entrante importante acerca de sus clientes.

Ventas

Sales Cloud Einstein: Más control sobre el Modelo de puntuaje de oportunidades, Modelos globales para puntuaje de prospectos y grandes mejoras en Captura de actividad de Einstein

Cuando configure Puntuaje de oportunidades de Einstein, seleccione si Einstein mira ciertos registros de oportunidades y campos personalizados. Utilice Puntuaje de prospectos de Einstein incluso cuando no tenga suficientes datos propios. Consiga también más de Captura de actividad de Einstein con nuevas opciones de conexión y configuración.

Industrias

Recomendaciones de visitas de Einstein: Planificar visitas a los establecimientos correctos en el momento adecuado

Los gerentes de ventas pueden dejar de preocuparse sobre qué establecimientos deben visitar sus representantes de ventas a continuación porque Einstein lo hace por ellos. Las recomendaciones de visitas se basan y se confeccionan para solucionar sus requisitos de negocio exclusivos. Cree una o más estrategias en base a sus requisitos de negocio en Einstein Next Best Action.

Analytics

Einstein Discovery: Texto de mejoras personalizado, Predecir resultados en fórmulas de automatización de procesos, Cardinalidad alta

Personalizar solicitudes de usuario para mejoras. Utilice la nueva función Predecir para obtener predicciones en fórmulas de automatización de procesos. Determine si sus datos tienen una distribución normal con la nueva gráfica QQ.

Personalización

Generadores de Einstein: Entregar recomendaciones personalizadas (Beta), Probar el desempeño de sus predicciones y Mostrar rango de confianza y Predictores principales en registros para predicciones numéricas

El Generador de recomendaciones de Einstein entrega recomendaciones personalizadas dirigidas por IA de cualquier cosa a cualquiera. El Generador de recomendaciones de Einstein admite perspectivas a nivel de registro para predicciones numéricas.

Desarrollo

Einstein Vision y Language: Reconocimiento de imágenes y procesamiento del lenguaje natural

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

Comercio: Mejoras de gestión de pedidos y funciones de Lightning B2B Commerce mejoradas

Consulte las novedades en Gestión de pedidos de Salesforce y Lightning B2B Commerce.

EN ESTA SECCIÓN:

Gestión de pedidos de Salesforce Gestión de excepciones de procesos, Autorizaciones de devolución de mercancía y Otras mejoras

Las mejoras en la Gestión de pedidos de Salesforce incluyen la incorporación de herramientas para ayudarle a detectar y responder a problemas (excepciones de procesos) que interrumpen el procesamiento normal de los pedidos, un nuevo modelo de datos de órdenes de devolución para la gestión de autorizaciones de devolución de mercancía, flujos de resumen de pedido nuevos y actualizados, la capacidad de configurar métodos de pago personalizados y la capacidad de crear resúmenes de pedido con números y estados personalizados.

Lightning B2B Commerce: Nuevos componentes para entregas y resúmenes de pedidos, Mejoras en capacidad de búsqueda, un Tablero de integración y el Nuevo espacio de trabajo de lista de precios

Las mejoras en Lightning B2B Commerce incluyen dos nuevos componentes para ayudar a gestionar pedidos y entregas. La capacidad de búsqueda mejorada; permite flexibilidad en marcar productos como detectables, mejora la mensajería para sin resultados de búsqueda y agrega a favoritos resultados de búsqueda que los clientes desean mantener. Los límites de tiempo de espera garantizan que los compradores están viendo la información más actualizada. El espacio de trabajo Producto mejoró para proporcionar una imagen más amplia de sus productos. El nuevo espacio de trabajo Precios proporciona un lugar integral para la gestión de listas de precios. Además, el tablero de integración le ayuda a gestionar sus integraciones en un solo lugar.

Gestión de pedidos de Salesforce Gestión de excepciones de procesos, Autorizaciones de devolución de mercancía y Otras mejoras

Las mejoras en la Gestión de pedidos de Salesforce incluyen la incorporación de herramientas para ayudarle a detectar y responder a problemas (excepciones de procesos) que interrumpen el procesamiento normal de los pedidos, un nuevo modelo de datos de órdenes de devolución para la gestión de autorizaciones de devolución de mercancía, flujos de resumen de pedido nuevos y actualizados, la capacidad de configurar métodos de pago personalizados y la capacidad de crear resúmenes de pedido con números y estados personalizados.

EN ESTA SECCIÓN:

Gestionar excepciones de procesos

Reciba alertas en tiempo real cuando se interrumpa el procesamiento normal de los pedidos e identifique, solucione y resuelva rápidamente problemas para reducir al mínimo la repercusión sobre los clientes.

Gestionar autorizaciones de devolución de mercancía

El nuevo modelo de datos de orden de devolución le permite crear flujos de trabajo de autorización de devolución de mercancía para la gestión y el seguimiento de órdenes de devolución.

Acceder a flujos de gestión de pedidos nuevos y actualizados

El flujo Crear resumen de pedido se actualizó y se agregó un nuevo flujo Crear excepción de proceso.

Crear resúmenes de pedidos con números y estados personalizados

Cuando se llama a la acción principal Crear resumen de pedido, puede especificar valores para el número y el estado del resumen de pedido en vez de cambiar los valores predeterminados más tarde.

Gestionar métodos de pago personalizados

¿Acepta su tienda de Salesforce B2C Commerce métodos de pago personalizados o inusuales? Ahora puede configurar la integración para gestionarlos creando registros Tipo de método de pago de proveedor de pasarela. Obtenga información en la *Guía de implementación de gestión de pedidos de Salesforce*.

Gestionar excepciones de procesos

Reciba alertas en tiempo real cuando se interrumpa el procesamiento normal de los pedidos e identifique, solucione y resuelva rápidamente problemas para reducir al mínimo la repercusión sobre los clientes.

Dónde: Este cambio se aplica a Gestión de pedidos de Salesforce, que está disponible por un costo adicional en Lightning Experience en Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: Gestión de pedidos le permite automatizar el procesamiento de los pedidos en cada etapa del ciclo de vida de los pedidos. No obstante, hay pasos clave en el ciclo de vida de los pedidos en los que se pueden producir fallos e interrumpir el procesamiento de los pedidos. Una excepción del proceso se produce cuando hay un fallo de procesamiento en el resumen de un pedido y se requiere un proceso separado para resolver el problema antes de que pueda continuar el procesamiento del pedido.

Una excepción de procesos puede ser causada por cosas como una comprobación de fraude no superadas o captura de pago, una falta de inventario disponible o un problema con un transportista.

- Cuando se produce una excepción del proceso, Gestión de pedidos crea una notificación de excepción del proceso que se muestra en la parte superior de la página Resumen de pedido.
- Para comprobar rápidamente excepciones de procesos en todos los resúmenes de pedidos, abra la página de vista de lista Resúmenes de pedidos desde la barra Navegación. Si existe una excepción de proceso en un resumen de pedido, aparece un icono de advertencia junto al número de resumen de pedidos en la vista de lista.

- Puede ver una lista de todas las excepciones del proceso (activas y resueltas), abra la página de vista de lista Excepciones de proceso desde la barra Navegación.

Se agregó un nuevo flujo Crear excepción de proceso para implementar la nueva función Gestión de excepciones de procesos. Este flujo utiliza el desencadenador de eventos de la plataforma ProcessExceptionEvent para crear un registro de objeto Excepción de proceso.

Gestionar autorizaciones de devolución de mercancía

El nuevo modelo de datos de orden de devolución le permite crear flujos de trabajo de autorización de devolución de mercancía para la gestión y el seguimiento de órdenes de devolución.

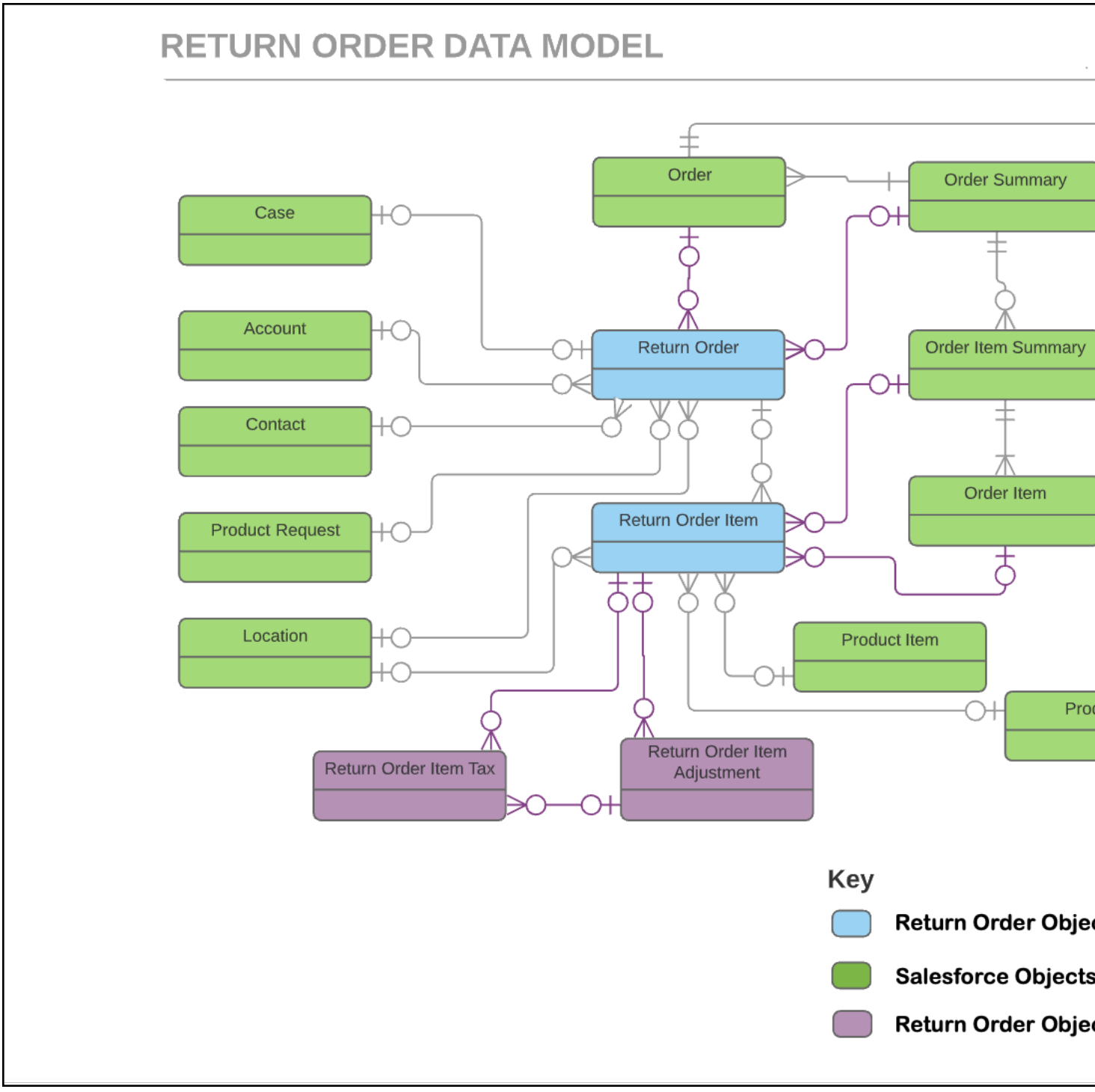
Dónde: Este cambio se aplica a Gestión de pedidos de Salesforce, que está disponible por un costo adicional en Lightning Experience en Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Para utilizar el modelo de datos de órdenes de devolución, necesita los permisos Utilizar orden de devolución y Utilizar las API de órdenes de devolución.

Por qué: El modelo de datos de órdenes de devolución incluyen objetos nuevos y actualizados que puede utilizar para crear flujos de trabajo de autorización de devolución de mercancía. Utilice estos flujos de trabajo para seguir y gestionar órdenes de devolución desde el inicio de una solicitud de devolución a la recepción física de artículos devueltos y a través del procesamiento del reembolso. Utilizando el modelo de datos,puede crear una orden de devolución no gestionada y asociarla con un Resumen de pedidos. Utilice la orden de devolución no gestionada para realizar un seguimiento de la devolución y crear una orden de cambio y un memorando de crédito para el procesamiento de la devolución cuando recibe los artículos devueltos.

- El Resumen de pedidos no realiza un seguimiento del estado de la orden de devolución. Sin embargo, puede ver el estado de la orden de devolución en la ficha Relacionado del Resumen de pedidos.
- La orden de devolución no actualiza la información financiera en el Resumen de pedidos u objetos asociados.
- La orden de devolución no actualiza las cantidades de partidas en el Resumen de pedidos u objetos asociados.

Asegúrese de configurar los procesos manuales para mantener sus registros de pedidos sincronizados con sus órdenes de devolución no gestionadas. O bien cree un flujo de trabajo personalizado utilizando los objetos de orden de devolución para automatizar completamente el procesamiento de órdenes de devolución.



Acceder a flujos de gestión de pedidos nuevos y actualizados

El flujo Crear resumen de pedido se actualizó y se agregó un nuevo flujo Crear excepción de proceso.

Dónde: Este cambio se aplica a Gestión de pedidos de Salesforce, que está disponible por un costo adicional en Lightning Experience en Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: El flujo Crear resumen de pedido se actualizó para utilizar un desencadenador de tipo de registro para iniciar el flujo de Flow Builder. Esto significa que solo necesita duplicar el flujo de Flow Builder para esta versión. Ya no se necesita el flujo de Process Builder incluido en versiones anteriores.

Se agregó un nuevo flujo Crear excepción de proceso para implementar la nueva función Gestión de excepciones de procesos. Este flujo utiliza el desencadenador de eventos de la plataforma ProcessExceptionEvent para crear una excepción de procesos.

Crear resúmenes de pedidos con números y estados personalizados

Cuando se llama a la acción principal Crear resumen de pedido, puede especificar valores para el número y el estado del resumen de pedido en vez de cambiar los valores predeterminados más tarde.

Dónde: Este cambio se aplica a Gestión de pedidos de Salesforce, que está disponible por un costo adicional en Lightning Experience en Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Gestionar métodos de pago personalizados

¿Acepta su tienda de Salesforce B2C Commerce métodos de pago personalizados o inusuales? Ahora puede configurar la integración para gestionarlos creando registros Tipo de método de pago de proveedor de pasarela. Obtenga información en la *Guía de implementación de gestión de pedidos de Salesforce*.

Dónde: Este cambio se aplica a Gestión de pedidos de Salesforce, que está disponible por un costo adicional en Lightning Experience en Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Lightning B2B Commerce: Nuevos componentes para entregas y resúmenes de pedidos, Mejoras en capacidad de búsqueda, un Tablero de integración y el Nuevo espacio de trabajo de lista de precios

Las mejoras en Lightning B2B Commerce incluyen dos nuevos componentes para ayudar a gestionar pedidos y entregas. La capacidad de búsqueda mejorada; permite flexibilidad en marcar productos como detectables, mejora la mensajería para sin resultados de búsqueda y agrega a favoritos resultados de búsqueda que los clientes desean mantener. Los límites de tiempo de espera garantizan que los compradores están viendo la información más actualizada. El espacio de trabajo Producto mejoró para proporcionar una imagen más amplia de sus productos. El nuevo espacio de trabajo Precios proporciona un lugar integral para la gestión de listas de precios. Además, el tablero de integración le ayuda a gestionar sus integraciones en un solo lugar.

EN ESTA SECCIÓN:

Permitir a los usuarios externos comprar para o gestionar usuarios en cuentas gestionadas externas

Autorice los usuarios externos a comprar para otras cuentas y gestionar miembros de otras cuentas desde cuentas gestionadas externas.

Utilizar componentes de resumen de pedido mejorados

Nunca es demasiado pronto para empezar a realizar mejoras. La página de resumen de pedido actualizada tiene cuatro nuevos componentes: Detalles de resumen de pedido, Encabezado de detalles de resumen de pedido, Importe de resumen de pedido y Productos de resumen de pedido. Ahora, la página de resumen de pedido se parece a cualquier otra página de Lightning B2B Commerce, incluye imágenes de productos y es eficiente y optimizada para dispositivos móviles. También separa cargos de envío de la lista de productos. Mejor parte: los componentes son todos fáciles de configurar en Experience Builder. ¿Qué hay de los componentes antiguos? Los eliminamos de la paleta, pero eso no afecta a nada que creó con ellos. Si no obstante elimina los componentes de una página, solo puede agregar las nuevas versiones.

Proporcionar información de paso por caja precisa con tiempo de vida

Los límites de tiempo de espera garantizan que sus compradores obtengan información de productos actualizada, incluyendo inventario y precios. Utilice Tiempo de vida (TTL) para establecer un límite de tiempo de espera en su paso por caja de B2B Commerce. Establezca límites apropiados en su organización y proporcione a los usuarios una ruta sencilla de vuelta a su carrito.

Conectar de forma más rápida con el tablero de integración de B2B Commerce

Vea todas sus integraciones en una sola ubicación y gestiónelas con algunos clics. Un administrador puede ahora trabajar en la aplicación Commerce para lograr lo que solía para requerir código y conocimientos de desarrollador.

Presentar sus opciones de entrega con el componente Método de entrega

Con el nuevo componente Método de entrega para B2B Commerce, puede presentar y gestionar fácilmente sus métodos de entrega. El componente funciona como un subflujo en el Flujo de paso por caja y está incluido en la Plantilla de flujo de paso por caja.

Proporcionar a los compradores información clara acerca de descuentos de volumen

La sección Precios con niveles del componente Tarjeta de detalles de producto recibió una remodelación. El nombre de la sección del editor de propiedad de componente es ahora Descuentos con niveles para aclarar su fin. Además, nuevos ajustes le permiten ingresar encabezados para las filas de cantidad y descuento.

Gestionar sus precios de B2B Commerce en el su espacio de trabajo de precios

Obtenga una imagen completa de su estrategia de precios visualizando todas sus listas de precios, o entradas de listas de precios, al mismo tiempo. Utilice filtros avanzados, acciones masivas y activación masiva para actualizar rápidamente múltiples productos.

Ver todos los productos en un solo lugar y actuar en ellos

El espacio de trabajo de producto muestra todos los productos en su organización, independientemente del establecimiento con le que están asociados. Nuevas opciones de filtro facilitan la tarea de averiguar qué establecimientos están asociados con su producto y adaptar sus resultados de búsqueda.

Ver establecimientos asociados y gestionar la capacidad de búsqueda en productos

Vea fácilmente con qué establecimientos está asociado un producto directamente en el registro de producto. La ficha Establecimientos muestra todos los establecimientos con los que un producto está asociado. También puede marcar productos como Detectables o No detectables en un establecimiento desde la ficha Establecimientos.

Asociar sus grupos de compradores con establecimientos para ver precios y asignaciones

Cuando una lista de precios o una asignación está asociada con un grupo de compradores, asegúrese de conectar ese grupo de compradores con su establecimiento. Las asignaciones y las listas de precios del grupo de compradores solo se muestran en el establecimiento si el grupo de compradores están también asociado con ese establecimiento. Anteriormente, las asignaciones y las listas de precios estaban disponibles de forma global tras su asignación a un grupo de compradores y no se requería la asignación de establecimiento.

Marcar resultados de búsqueda del establecimiento como favoritos

Los componentes de búsqueda ahora tienen un mecanismo para mantener direcciones URL de resultados, lo que significa que los usuarios pueden buscar en su establecimiento y marcar sus resultados como favoritos. Cuando los usuarios encuentran los artículos, pueden volver a ellos fácilmente sin ejecutar otra búsqueda.

Obtener una experiencia sin resultados de búsqueda sencilla

La página Sin resultados de búsqueda ahora se presenta rellenada con un mensaje y una imagen sin resultados. Desde el principio, cuando una búsqueda no devuelve resultados, los clientes ven un mensaje que parece importante y profesional.

Mostrar u ocultar rutas de navegación en resultados de búsqueda de productos

Puede decidir sobre la mejor experiencia de búsqueda para sus clientes con un nuevo parámetro de configuración en el componente Formato de resultados. Utilice el parámetro para mostrar u ocultar rutas de navegación en resultados de búsqueda de productos.

Agregar todos los artículos del carrito, Cambiar el nombre y Eliminar listas (Beta)

Un nuevo conjunto de funciones hace que las listas sean más flexibles y que sea más fácil que nunca trabajar con ellas. Los compradores pueden agregar todos artículos del carrito a una lista en una sola acción, y eliminar todas las listas que ya no son útiles.

Descartar errores de carrito definitivamente

Cuando los compradores desencadenan errores de carrito, pueden descartarlos. Anteriormente, cuando surgía un error de carrito, permanecía. Ahora, los compradores nunca ven el error de nuevo a menos que otra acción desencadene el mismo tipo de error.

Permitir a los usuarios externos comprar para o gestionar usuarios en cuentas gestionadas externas

Autorice los usuarios externos a comprar para otras cuentas y gestionar miembros de otras cuentas desde cuentas gestionadas externas.

Dónde: Esta función es nueva en Lightning Experience en Unlimited Edition, Enterprise Edition, Performance Edition y Developer Edition.

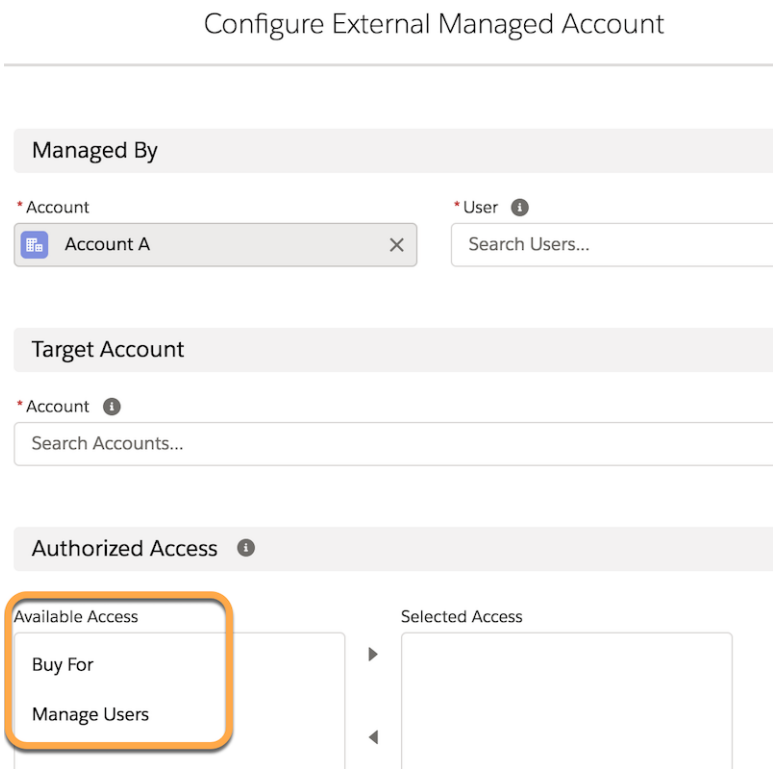
Quién: Este cambio se aplica a usuarios con una licencia B2B Commerce.

Por qué: Con Acceso autorizado, el usuario que gestiona de una cuenta gestionada externa puede gestionar conjuntos de permisos para otros usuarios, restablecer contraseñas y activar, desactivar o agregar miembros en la cuenta de destino. También pueden realizar compras desde la cuenta de destino.

Cómo: El usuario requiere los siguientes permisos para estar autorizado a acceso adicional a la cuenta de destino:

- **Comprar para**: Permiso Usuario de B2B Commerce.
- **Gestionar usuarios**: Administrador de usuario externo delegado.

Al configurar una cuenta gestionada externa, tiene la opción de seleccionar **Gestionar usuarios** y **Comprar para** bajo Acceso autorizado. Si Gestionar usuarios está seleccionado, el usuario que gestiona puede acceder a la página Gestión de cuenta en la cuenta de destino y gestionar miembros desde allí. Si Comprar para está seleccionado, el usuario que gestiona puede realizar compras desde la cuenta de destino.



Utilizar componentes de resumen de pedido mejorados

Nunca es demasiado pronto para empezar a realizar mejoras. La página de resumen de pedido actualizada tiene cuatro nuevos componentes: Detalles de resumen de pedido, Encabezado de detalles de resumen de pedido, Importe de resumen de pedido y Productos de resumen de pedido. Ahora, la página de resumen de pedido se parece a cualquier otra página de Lightning B2B Commerce, incluye imágenes de productos y es eficiente y optimizada para dispositivos móviles. También separa cargos de envío de la lista de productos. Mejor parte: los componentes son todos fáciles de configurar en Experience Builder. ¿Qué hay de los componentes antiguos? Los eliminamos de la paleta, pero eso no afecta a nada que creó con ellos. Si no obstante elimina los componentes de una página, solo puede agregar las nuevas versiones.

Dónde: Esta función es nueva en Lightning Experience en Personal Edition, Enterprise Edition, Performance Edition y Developer Edition.

Quién: Esta función está disponible para usuarios con una licencia B2B Commerce.

Proporcionar información de paso por caja precisa con tiempo de vida

Los límites de tiempo de espera garantizan que sus compradores obtengan información de productos actualizada, incluyendo inventario y precios. Utilice Tiempo de vida (TTL) para establecer un límite de tiempo de espera en su paso por caja de B2B Commerce. Establezca límites apropiados en su organización y proporcione a los usuarios una ruta sencilla de vuelta a su carrito.

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

Quién: Esta función está disponible para usuarios con una licencia B2B Commerce.

Por qué: Utilizando las API de Salesforce, establezca límites de tiempo en su experiencia de paso por caja. Si un usuario comprador inicia el proceso de paso por caja, pero no completa el pedido, existe una posibilidad de que la información de precio e inventario cambia. Evite que los usuarios finalicen su paso de caja con información incorrecta estableciendo límites en la cantidad de tiempo que tarda una operación de paso por caja. Si el usuario supera el límite de tiempo pueden volver al carrito y comenzar de nuevo con llamadas nuevas a servicios externos y un carrito nuevo.

Conectar de forma más rápida con el tablero de integración de B2B Commerce

Vea todas sus integraciones en una sola ubicación y gestiónelas con algunos clics. Un administrador puede ahora trabajar en la aplicación Commerce para lograr lo que solía para requerir código y conocimientos de desarrollador.

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

Quién: Esta función está disponible para usuarios con una licencia B2B Commerce.

Por qué: Acceda al Tablero de integración para ver todas sus integraciones activas y disponibles y el tipo de integración. Los tipos de integración incluyen Apex, Flujo, Pasarela de pago e Interna de Salesforce. Cambie su integración asignada actualmente con una nueva integración que ya creó. Encuentre ayuda fácilmente cuando tenga preguntas de integración con documentación vinculada.

Cómo: Navegue a la página de destino de su establecimiento. Bajo **Gestionar su establecimiento**, seleccione **Administración** > **Integraciones de establecimiento**.

Presentar sus opciones de entrega con el componente Método de entrega

Con el nuevo componente Método de entrega para B2B Commerce, puede presentar y gestionar fácilmente sus métodos de entrega. El componente funciona como un subflujo en el Flujo de paso por caja y está incluido en la Plantilla de flujo de paso por caja.

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

Quién: Esta función está disponible para usuarios con una licencia B2B Commerce.

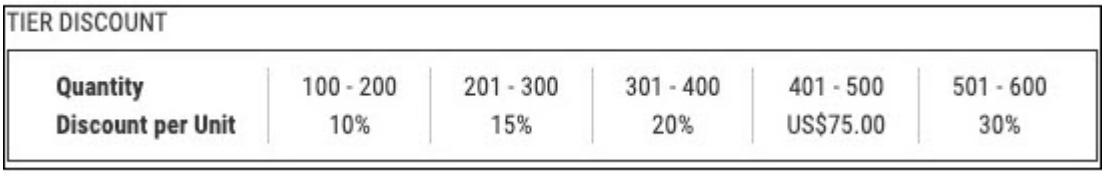
Por qué: El componente Método de entrega muestra sus métodos de entrega durante el paso por caja.

Proporcionar a los compradores información clara acerca de descuentos de volumen

La sección Precios con niveles del componente Tarjeta de detalles de producto recibió una remodelación. El nombre de la sección del editor de propiedad de componente es ahora Descuentos con niveles para aclarar su fin. Además, nuevos ajustes le permiten ingresar encabezados para las filas de cantidad y descuento.

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

Por qué: Premie sus mejores clientes con descuentos cuando compras en altos volúmenes. Conforme aumente la cantidad, ofrézcales una imagen clara de los descuentos que pueden esperar.



Cómo: Puede ver estos cambios cuando coloca una nueva Tarjeta de detalles de producto en una página. Para ubicaciones existentes, puede modificar el componente y revisar encabezados y etiquetas de filas en propiedades de componentes.

Gestionar sus precios de B2B Commerce en el su espacio de trabajo de precios

Obtenga una imagen completa de su estrategia de precios visualizando todas sus listas de precios, o entradas de listas de precios, al mismo tiempo. Utilice filtros avanzados, acciones masivas y activación masiva para actualizar rápidamente múltiples productos.

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

Quién: Esta función está disponible para usuarios con una licencia B2B Commerce.

Por qué: El espacio de trabajo Precios es un punto integral para los precios de su establecimiento. En el espacio de trabajo puede:

- Utilizar filtros avanzados para encontrar de forma eficiente sus datos. Filtrar campos de precios, asignaciones de establecimientos, grupos de compradores y ajustes de precios.
- Utilizar acciones masivas para gestionar asignaciones rápidamente. Asignar múltiples listas de precios a un establecimiento o grupo de compradores utilizando un flujo único.
- Utilizar acciones masivas para ajustar precios. Ajustar entradas de listas de precios por porcentaje e importes absolutos.
- Utilizar activación y desactivación masiva para activar o desactivar rápidamente listas de precios y entradas de listas de precios.

Ver todos los productos en un solo lugar y actuar en ellos

El espacio de trabajo de producto muestra todos los productos en su organización, independientemente del establecimiento con le que están asociados. Nuevas opciones de filtro facilitan la tarea de averiguar qué establecimientos están asociados con su producto y adaptar sus resultados de búsqueda.

Dónde: Esta función es nueva en Lightning Experience en Personal Edition, Enterprise Edition, Performance Edition y Developer Edition.

Quién: Esta función está disponible para usuarios con una licencia B2B Commerce.

Por qué: Como algunos productos están asociados con más de un establecimiento y pueden tener diferentes ajustes de búsqueda pro establecimiento, es más fácil gestionar un producto si puede ver la imagen completa. Filtre la lista híbrida Producto por Establecimiento para ver y actuar en todos los productos asociados con un establecimiento específico. También puede filtrar valores en vez de eliminarlos y sustituirlos, lo que facilita la tarea de adaptar sus resultados de búsqueda de filtro.

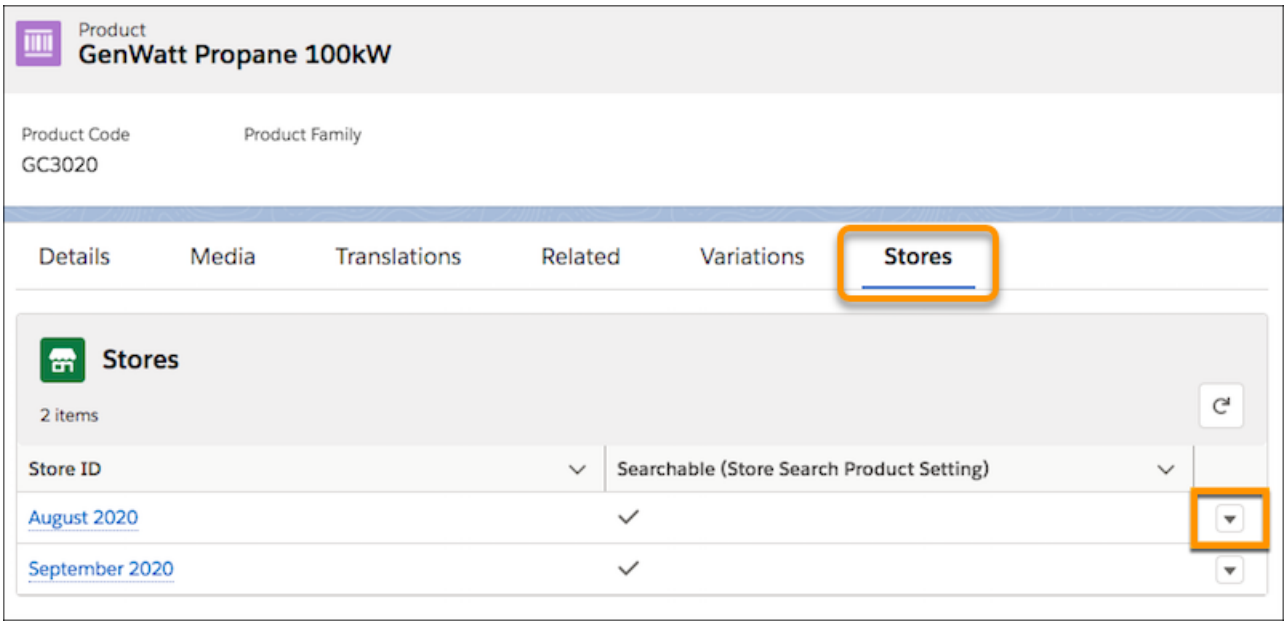
Ver establecimientos asociados y gestionar la capacidad de búsqueda en productos

Vea fácilmente con qué establecimientos está asociado un producto directamente en el registro de producto. La ficha Establecimientos muestra todos los establecimientos con los que un producto está asociado. También puede marcar productos como Detectables o No detectables en un establecimiento desde la ficha Establecimientos.

Dónde: Esta función es nueva en Lightning Experience en Personal Edition, Enterprise Edition, Performance Edition y Developer Edition.

Quién: Esta función está disponible para usuarios con una licencia B2B Commerce.

Por qué: La gestión de establecimientos y la capacidad de búsqueda de establecimientos desde un producto facilita la tarea de realizar un seguimiento de dónde está un producto cuando debe actualizarlo.



Asociar sus grupos de compradores con establecimientos para ver precios y asignaciones

Cuando una lista de precios o una asignación está asociada con un grupo de compradores, asegúrese de conectar ese grupo de compradores con su establecimiento. Las asignaciones y las listas de precios del grupo de compradores solo se muestran en el establecimiento si el grupo de compradores están también asociado con ese establecimiento. Anteriormente, las asignaciones y las listas de precios estaban disponibles de forma global tras su asignación a un grupo de compradores y no se requería la asignación de establecimiento.

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

Quién: Esta función está disponible para usuarios con una licencia B2B Commerce.

Marcar resultados de búsqueda del establecimiento como favoritos

Los componentes de búsqueda ahora tienen un mecanismo para mantener direcciones URL de resultados, lo que significa que los usuarios pueden buscar en su establecimiento y marcar sus resultados como favoritos. Cuando los usuarios encuentran los artículos, pueden volver a ellos fácilmente sin ejecutar otra búsqueda.

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

Obtener una experiencia sin resultados de búsqueda sencilla

La página Sin resultados de búsqueda ahora se presenta rellenada con un mensaje y una imagen sin resultados. Desde el principio, cuando una búsqueda no devuelve resultados, los clientes ven un mensaje que parece importante y profesional.

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

Cómo: Puede ver este cambio cuando cree un establecimiento. Sus establecimientos existentes continúan utilizando la antigua página Sin resultados de búsqueda. Para la nueva página, deje el mensaje tal cual o modifíquelo para agregarlo o sustituirlo con sus propias palabras o imagen. Creamos el mensaje utilizando el componente Editor HTML, de modo que la revisión es muy sencilla. En Experience Builder, haga clic en el componente Editor HTML, luego en el editor de propiedad, haga clic en **Modificar marca**.



Nota: Si ya tiene un establecimiento pero le gustaría utilizar la nueva página Sin resultados de búsqueda, utilice variaciones de página para importarla. Para más información, consulte Ayuda de Salesforce.

Mostrar u ocultar rutas de navegación en resultados de búsqueda de productos

Puede decidir sobre la mejor experiencia de búsqueda para sus clientes con un nuevo parámetro de configuración en el componente Formato de resultados. Utilice el parámetro para mostrar u ocultar rutas de navegación en resultados de búsqueda de productos.

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

Cómo: En Experience Builder, abra la página Resultados de búsqueda y seleccione el componente Formato de resultados. En el editor de propiedad de componente, seleccione mostrar rutas de navegación y crear opciones de estilo para ellas. Las rutas de navegación se muestran de forma predeterminada.

Agregar todos los artículos del carrito, Cambiar el nombre y Eliminar listas (Beta)

Un nuevo conjunto de funciones hace que las listas sean más flexibles y que sea más fácil que nunca trabajar con ellas. Los compradores pueden agregar todos artículos del carrito a una lista en una sola acción, y eliminar todas las listas que ya no son útiles.

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

Nota: Como una función beta, Mis listas es una vista previa y no forma parte de los "Servicios" bajo su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice listas a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de listas dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones que no son de Salesforce relacionadas y Contenido se aplican por igual a su uso de listas. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para listas en el grupo IdeaExchange/X en la Trailblazer Community B2B Wish List Beta Feedback.

Cómo: Desde un carrito, los compradores pueden agregar todos los artículos del carrito a una lista con el vínculo Agregar todos los artículos al carrito. Desde la página Mis listas, los compradores pueden seleccionar la acción Cambiar nombre o Eliminar desde el menú de acciones de fila en una lista.

Descartar errores de carrito definitivamente

Cuando los compradores desencadenan errores de carrito, pueden descartarlos. Anteriormente, cuando surgía un error de carrito, permanecía. Ahora, los compradores nunca ven el error de nuevo a menos que otra acción desencadene el mismo tipo de error.

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

Comunidades: Experience Cloud, Nuevos criterios de audiencia, Plantilla Build Your Own (LWC) y Mejor seguridad de usuario invitado

Nuestros elfos estuvieron trabajando duro esta versión, entregando nuevas funciones y mejoras. Estamos renovando nuestra imagen e introduciendo nuestro nuevo nombre: Experience Cloud. Saque provecho de criterios de audiencia más granulares que le permiten variar páginas de detalles de registro basándose en campos de registro. La plantilla Build Your Own (LWC) más reciente incluye cambios, incluyendo compatibilidad para una versión actualizada de Lightning Locker, rutas URL personalizadas y SEO. Además, sus datos son más seguros que nunca con la aplicación de varios ajustes de seguridad de usuario invitado que se presentaron en versiones anteriores.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

Sugerencia: Hay mucho movimiento de Lightning en Salesforce estos días: Lightning Experience, el marco de trabajo Lightning, componentes web Lightning, y saber cómo se aplicará todo a Comunidades puede ser complicado. Aquí el resumen.

Las comunidades Lightning usan la misma tecnología subyacente que Lightning Experience (es decir, la Plataforma Lightning y los componentes Lightning), pero no se requiere que active Lightning Experience para poder usarlos.

Además, consulte las sección Componentes Lightning de las notas de versión para cambios que afectan a usuarios de la comunidad.

EN ESTA SECCIÓN:

Recorrer Community Cloud, hay alguien nuevo: Presentación de Experience Cloud
Community Cloud le permite crear más que solo comunidades; también puede utilizarla para crear portales, centros de ayuda, foros, sitios, aplicaciones móviles y gestionar contenido en cualquier punto de contacto digital. De modo que para reflejar mejor los diferentes tipos de experiencias que puede crear, nos llamamos ahora Experience Cloud. Aunque estamos entusiasmados de anunciar este nuevo nombre al mundo, anote que el nombre en el producto seguirá siendo Community Cloud por un tiempo. Utilice Experience Cloud para todas las funciones potentes que le llegaron a encantar con Community Cloud.

Comunidades Lightning: Criterios de audiencia basados en campo, Gestión de página mejorada y Vista imprimible
Utilice criterios de audiencia basándose en campos de registro para variar qué ven los usuarios en una página de detalles. Organice y gestione sus páginas de comunidad en Experience Builder. Además, utilice la nueva vista imprimible para imprimir listas y detalles de registro de comunidad.

Productividad de desarrolladores: Haga más de manera más sencilla
Desarrolle comunidades de forma más eficiente con mejoras en la plantilla Build Your Own (LWC) y compatibilidad de `lightning:hasPageReference` y `lightning:navigation` mejorada.

Usuario invitado: Políticas de seguridad de usuario invitado aplicadas
En Winter '21, Salesforce está aplicando políticas de seguridad de usuario invitado introducidas en las versiones pasadas, como la configuración Proteger acceso de registro de usuario invitado. Además, Salesforce está reduciendo permisos de objeto para usuarios invitados.

Seguridad y Colaboración: Autenticación de múltiples factores, Notificaciones de seguridad personalizables
Active SMS como un método de autenticación de múltiples factores para sus usuarios externos. Personalice las notificaciones que reciben los miembros de la comunidad cuando cambian su dirección de email.

Otros cambios en comunidades
Obtenga información acerca de ligeros cambios para mejorar su experiencia con comunidades.

Recorrer Community Cloud, hay alguien nuevo: Presentación de Experience Cloud

Community Cloud le permite crear más que solo comunidades; también puede utilizarla para crear portales, centros de ayuda, foros, sitios, aplicaciones móviles y gestionar contenido en cualquier punto de contacto digital. De modo que para reflejar mejor los diferentes tipos de experiencias que puede crear, nos llamamos ahora Experience Cloud. Aunque estamos entusiasmados de anunciar este nuevo nombre al mundo, anote que el nombre en el producto seguirá siendo Community Cloud por un tiempo. Utilice Experience Cloud para todas las funciones potentes que le llegaron a encantar con Community Cloud.

Dónde: Este cambio afecta a todas las organizaciones que utilicen Community Cloud.

Comunidades Lightning: Criterios de audiencia basados en campo, Gestión de página mejorada y Vista imprimible

Utilice criterios de audiencia basándose en campos de registro para variar qué ven los usuarios en una página de detalles. Organice y gestione sus páginas de comunidad en Experience Builder. Además, utilice la nueva vista imprimible para imprimir listas y detalles de registro de comunidad.

EN ESTA SECCIÓN:

Preparar su comunidad para próximos cambios de CSP
En Spring '21 (febrero de 2021), el parámetro de CSP **Permitir las secuencias de comandos en línea y el acceso a cualquier host externo** se va a retirar. Si su comunidad se creó antes de Spring '19 y utiliza este parámetro en estos momentos, es necesario que se prepare ahora.

Gestionar sus páginas y direcciones URL con el menú Páginas
Ahora es más fácil organizar y volver a estructurar sus páginas y direcciones URL de página en Experience Builder. Modifique sus páginas para adaptarse a sus necesidades de contenido con el menú Páginas y vea estas actualizaciones en la URL de su sitio en vivo.

Aplicar audiencias a páginas de detalles de registro con criterios basados en registro
Ahora puede varias qué ven los usuarios en una página de detalles de registro utilizando criterios de audiencia basados en campos de registro. Por ejemplo, puede mostrar diferentes formatos de tema cuando alguien está buscando una máquina de café o una caja de té, o diferentes páginas para oportunidades de valor alto o valor bajo. Además, eliminamos criterios de registro de la sección avanzada en el cuerpo principal del editor, de modo que puede combinarlo fácilmente con criterios de usuario para crear fórmulas personalizadas.

Imprimir listas y detalles de registro de comunidad Lightning con Vista imprimible
Utilice el botón Vista imprimible en detalles de registro y listas de registro en comunidades Lightning para generar una vista minimalista condensada para la impresión.

Empaquetar menús de mosaico en Soluciones Bolt
Ahora puede empaquetar un menú de mosaico con Soluciones Bolt, y distribúyalas. Todas las propiedades del menú de mosaico están incluidas en el paquete, pero los administradores tienen que asociar un menú de navegación al menú de mosaico tras instalar la Solución Bolt.

Permitir a usuarios externos gestionar otros usuarios con cuentas gestionadas externas
Permita a los usuarios externos cambiar a otras cuentas externas utilizando el componente Conmutador de cuenta. Además, autorice el acceso para gestionar los usuarios de las otras cuentas.

Campo Id. de tema agregado de nuevo a componentes de tema
En Spring '20, eliminamos el campo Id. de tema de los componentes Lista de temas relacionados, Descripción de tema y Mediciones de tema. En Winter '21, estamos aportando de nuevo los campos generados de forma dinámica para estos componentes.

Preparar su comunidad para próximos cambios de CSP

En Spring '21 (febrero de 2021), el parámetro de CSP **Permitir las secuencias de comandos en línea y el acceso a cualquier host externo** se va a retirar. Si su comunidad se creó antes de Spring '19 y utiliza este parámetro en estos momentos, es necesario que se prepare ahora.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: La opción de CSP **Permitir las secuencias de comandos en línea y el acceso a cualquier host externo** le permite el acceso a todos los hosts externos y no proporciona seguridad agregada. De este modo, para mejorar la seguridad de todas las comunidades, el parámetro se va a retirar en Spring '21.

Para prepararse para ese cambio y garantizar que tiene el tiempo adecuado para realizar pruebas, recomendamos cambiar su comunidad a una opción más segura ahora. Puede elegir entre los siguientes niveles de seguridad.

Nivel de seguridad	Descripción
CSP estricta: Bloquear acceso a secuencias de comandos en línea y todos los hosts	Proporciona un nivel de seguridad máximo. • Bloquea la ejecución de todas las secuencias de comandos en línea y todas las solicitudes para archivos JavaScript remotos. • Permite la visualización de recursos que no sean secuencias de comandos, como imágenes, provenientes de hosts externos que se permitan explícitamente. • Lightning Locker está activado.
CSP relajada: Permitir acceso a secuencias de comandos en línea y hosts permitidos	Proporciona un nivel de seguridad moderado. • Permite que se ejecuten las secuencias de comandos en línea en su sitio. • Permite la carga de archivos JavaScript remotos y la visualización de recursos que no sean secuencias de comandos, como imágenes, provenientes de hosts externos que se permitan explícitamente. • Le permite desactivar Lightning Locker.

CONSULTE TAMBIÉN

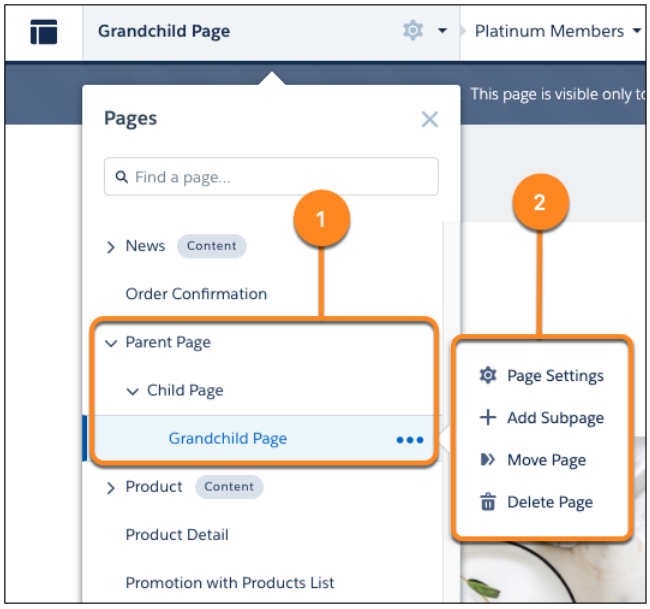
Ayuda de Salesforce: CSP y Lightning Locker en comunidades Lightning (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Gestionar sus páginas y direcciones URL con el menú Páginas

Ahora es más fácil organizar y volver a estructurar sus páginas y direcciones URL de página en Experience Builder. Modifique sus páginas para adaptarse a sus necesidades de contenido con el menú Páginas y vea estas actualizaciones en la URL de su sitio en vivo.

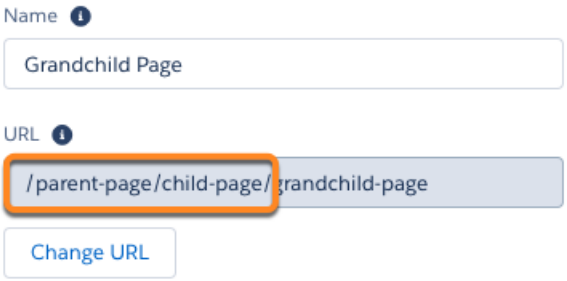
Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: En Experience Builder, navegue al panel de menú Páginas. Cree su propia jerarquía de páginas (1) en segundos cuando abra el menú Acción de página (2) y haga clic en **Agregar subpágina**.



Cree la jerarquía de su sitio con hasta seis niveles de página anidando una página estándar, de objeto o de contenido bajo una página existente.

Gestione las direcciones URL para cada página tras crear su jerarquía de página. Haga clic en **Configuración de página** desde el menú Acción de página para modificar propiedades de la página, incluyendo el nombre y la URL de la página. Puede cambiar su jerarquía de página en cualquier momento haciendo clic en **Mover página** desde el menú Acción de página. Ya no tiene que preocuparse por la URL porque la URL de su subpágina se actualiza automáticamente para reflejar sus cambios.



La URL del sitio para cada página refleja la estructura que configura en Experience Builder cuando comparte el sitio en vivo con sus usuarios.



Aplicar audiencias a páginas de detalles de registro con criterios basados en registro

Ahora puede varias qué ven los usuarios en una página de detalles de registro utilizando criterios de audiencia basados en campos de registro. Por ejemplo, puede mostrar diferentes formatos de tema cuando alguien está buscando una máquina de café o una caja de té, o diferentes páginas para oportunidades de valor alto o valor bajo. Además, eliminamos criterios de registro de la sección avanzada en el cuerpo principal del editor, de modo que puede combinarlo fácilmente con criterios de usuario para crear fórmulas personalizadas.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: Los criterios basados en registro existieron durante un tiempo, pero estaban limitados a solo un tipo de campo: tipo de registro. En Winter '21, ampliamos los tipos de campos que se pueden utilizar para variar una experiencia de detalles de registro para ofrecerle una opción más potente. Como resultado, se pueden utilizar varios de los campos en objetos comunes, como oportunidades, como la base para variar la experiencia de detalles de registro.

Para crear el ejemplo de oportunidad, seleccione el campo de valor en un registro de oportunidad y asigne un importe. Utilizando el operador Superior a, asigne un valor mínimo y aplique la audiencia a una página. Las oportunidades con un valor superior a lo que estaba asignado ven una versión de la página mientras que todos las otras ven una versión diferente.

Puede crear criterios basados en registro utilizando estos objetos:

- Cuenta
- Activo
- Campaña
- Caso
- Contacto
- Contrato
- Prospecto
- Oportunidad
- Product2
- ProductCategory
- Presupuesto
- Objetos personalizados
- Cualquier objeto con al menos un tipo de registro (solo algunos campos disponibles)

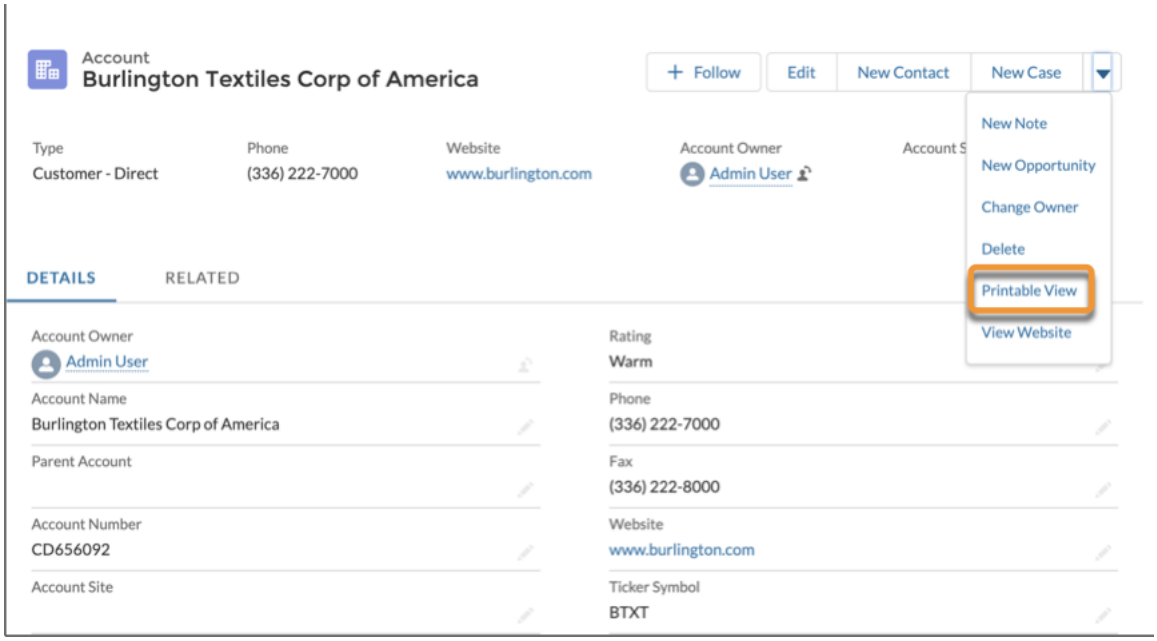
Imprimir listas y detalles de registro de comunidad Lightning con Vista imprimible

Utilice el botón Vista imprimible en detalles de registro y listas de registro en comunidades Lightning para generar una vista minimalista condensada para la impresión.

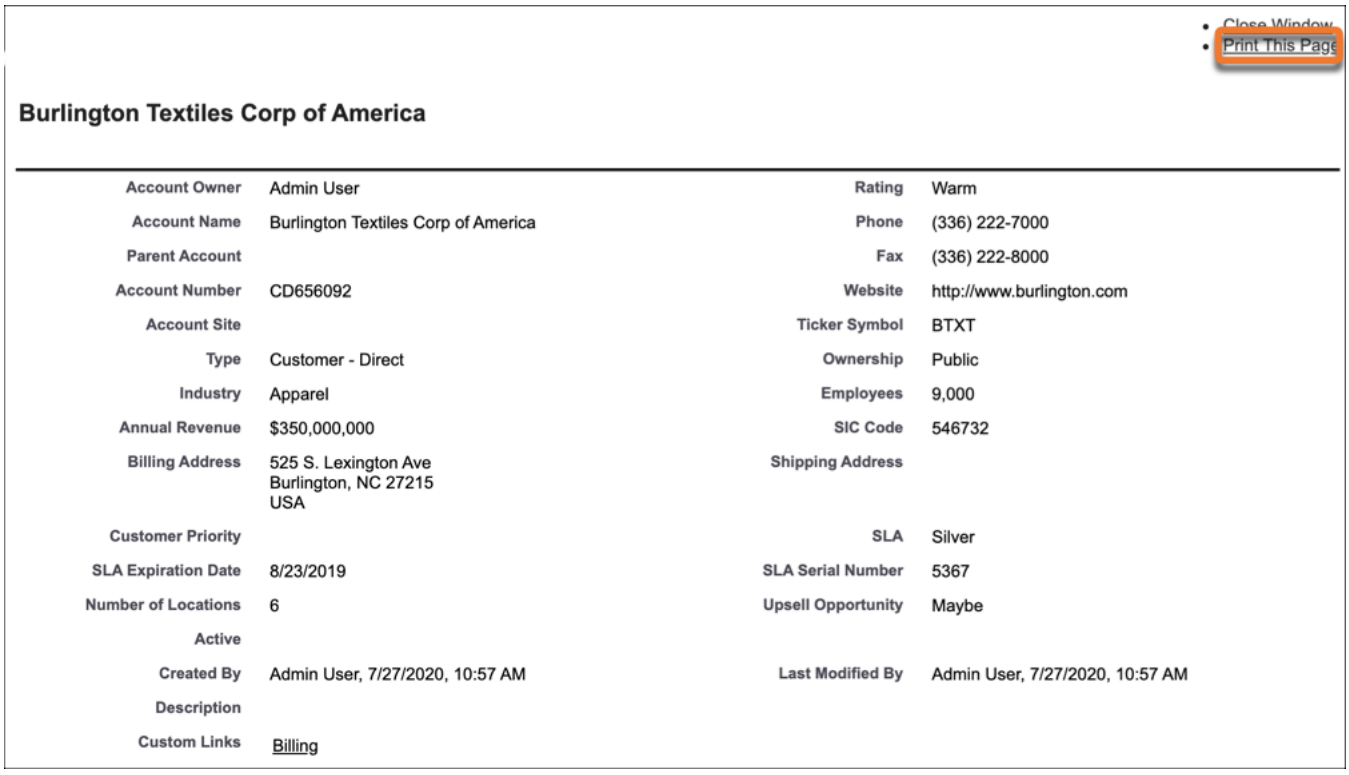
Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Vista imprimible está disponible para miembros autenticados de comunidades y portales. No está disponible para usuarios invitados.

Cómo: Seleccione **Vista imprimible** desde una lista o detalles de registro.



Las columnas y los campos mostrados en la vista imprimible reflejan sus preferencias de lista relacionado o formato de página.



Vista imprimible admite estos objetos para detalles de registro:

- Cuentas
- Campañas

- Casos
- Contactos
- Contratos
- Objetos personalizados
- Prospectos
- Oportunidades
- Pedidos

Vista imprimible admite estos objetos para listas de registro:

- Cuentas
- Actividades
- Campañas
- Casos
- Contactos
- Contratos
- Objetos personalizados
- Documentos
- Prospectos
- Oportunidades
- Conjuntos de permisos
- Listas de precios
- Perfiles
- Productos
- Soluciones

Vista imprimible no está disponible en las listas Vistas recientemente o para listas relacionadas. Los resultados de búsqueda o filtros rápidos de lista relacionada no se utilizan al generar la vista imprimible.

Empaquetar menús de mosaico en Soluciones Bolt

Ahora puede empaquetar un menú de mosaico con Soluciones Bolt, y distribúyalas. Todas las propiedades del menú de mosaico están incluidas en el paquete, pero los administradores tienen que asociar un menú de navegación al menú de mosaico tras instalar la Solución Bolt.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Permitir a usuarios externos gestionar otros usuarios con cuentas gestionadas externas

Permita a los usuarios externos cambiar a otras cuentas externas utilizando el componente Conmutador de cuenta. Además, autorice el acceso para gestionar los usuarios de las otras cuentas.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Este cambio se aplica a usuarios externos. Los usuarios con el permiso Administración de usuario externo delegado pueden gestionar otros usuarios.

Por qué: Configure una cuenta gestionada externa para designar un usuario que puede cambiar a otra cuenta. Si la cuenta utiliza un componente Builder que contiene el atributo accountId, puede utilizar el valor `{!CurrentUser.effectiveAccountId}` para ese atributo para actualizar información de componente cuando se utiliza Conmutador de cuenta.

Para dirigir el nuevo comportamiento basándose en el conmutador de cuenta, cree un componente personalizado y utilice el Id. de cuenta `{!CurrentUser.effectiveAccountId}`.

Con Acceso autorizado, el usuario que gestiona de una cuenta gestionada externa puede gestionar conjuntos de permisos para otros usuarios, restablecer contraseñas y activar, desactivar o agregar miembros en la cuenta de destino.

Cómo: Al configurar una cuenta gestionada externa, tiene la opción de seleccionar **Gestionar usuarios** bajo Acceso autorizado. Tras seleccionar el acceso y guardar la cuenta gestionada externa, el usuario que gestiona puede acceder a Gestión de cuenta en la cuenta de destino. Pueden gestionar miembros de la cuenta de destino desde allí.

Campo Id. de tema agregado de nuevo a componentes de tema

En Spring '20, eliminamos el campo Id. de tema de los componentes Lista de temas relacionados, Descripción de tema y Mediciones de tema. En Winter '21, estamos aportando de nuevo los campos generados de forma dinámica para estos componentes.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Productividad de desarrolladores: Haga más de manera más sencilla

Desarrolle comunidades de forma más eficiente con mejoras en la plantilla Build Your Own (LWC) y compatibilidad de `lightning:hasPageReference` y `lightning:navigation` mejorada.

EN ESTA SECCIÓN:

Crear experiencias rápidas y eficientes con la plantilla basada en LWC (Piloto)
Desarrolle comunidades que se cargan rápidamente y se adaptan bien utilizando la plantilla Build Your Own (LWC). Basándose en Componentes web Lightning (LWC), un modelo de programación que entrega un desempeño excepcional, esta ligera plantilla admite soluciones completamente personalizadas. La plantilla, ahora disponible como una función piloto, incluye algunos cambios desde la versión anterior.

Las comunidades ahora admiten lightning:hasPageReference y valores de campo predeterminados en lightning:navigation
Las comunidades ahora admiten `lightning:hasPageReference` para sustituciones de acciones, y valores de campo predeterminado en `lightning:navigation`. Anteriormente, los valores de campo predeterminados no eran compatibles en `lightning:navigation`.

Crear experiencias rápidas y eficientes con la plantilla basada en LWC (Piloto)

Desarrolle comunidades que se cargan rápidamente y se adaptan bien utilizando la plantilla Build Your Own (LWC). Basándose en Componentes web Lightning (LWC), un modelo de programación que entrega un desempeño excepcional, esta ligera plantilla admite soluciones completamente personalizadas. La plantilla, ahora disponible como una función piloto, incluye algunos cambios desde la versión anterior.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic. La plantilla está disponible como una vista previa de desarrollador en Developer Edition, o como un programa piloto en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Nota: Proporcionamos la plantilla Build Your Own (LWC) a clientes seleccionados a través de un programa piloto que requiere aceptar unas condiciones específicas. Para estar nominado para participar en el programa, haga contacto con Salesforce. Los programas piloto están sujetos a cambios, no podemos garantizar la aceptación.

Como alternativa, puede acceder a una vista previa de desarrollador de la plantilla en Developer Edition sin suscribirse en el programa piloto. Los participantes de la vista previa de desarrollador pueden crear hasta 100 sitios, mientras que los participantes del programa piloto solo pueden crear dos.

Independientemente de la edición, la plantilla no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación, en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para la plantilla en el grupo Comunidades de tiempo de ejecución web Lightning en la Trailblazer Community.

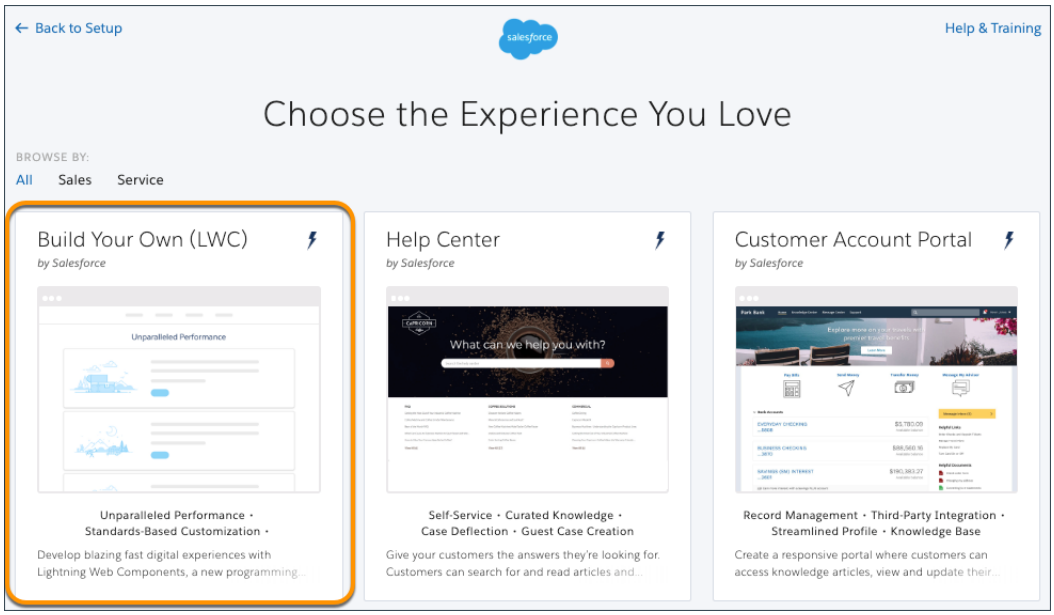
Por qué: Desde la versión anterior, agregamos compatibilidad para:

- Una versión actualizada de Lightning Locker que admite comunicación de espacios de nombre cruzados
- Rutas URL personalizadas para sitios no autenticados, lo que significa no más `/` abarrotando la URL de su sitio; por ejemplo, `https://mycustomdomain.com/mypage`
- Funciones de accesibilidad, incluyendo lectores de pantalla y navegación F6, que facilita aún más la tarea de navegar por páginas web a través del teclado.
- Optimización de motor de búsqueda (SEO) incluyendo un mapa de sitio que permite a motores de búsqueda rastrear páginas públicas
- Un nuevo componente Editor HTML que le permite agregar y modificar marcado personalizado
- Los siguientes módulos de `@salesforce`:
  - `@salesforce/client`
  - `@salesforce/customPermission`
  - `@salesforce/userPermission`

Sugerencia: Build Your Own (LWC) es una plantilla mínima que proporciona algunos componentes y solo las páginas más esenciales. La plantilla está mejor adaptada a desarrolladores que se sienten cómodos desarrollando componentes web Lightning y trabajando con Salesforce DX, API de interfaz de usuario y Apex.

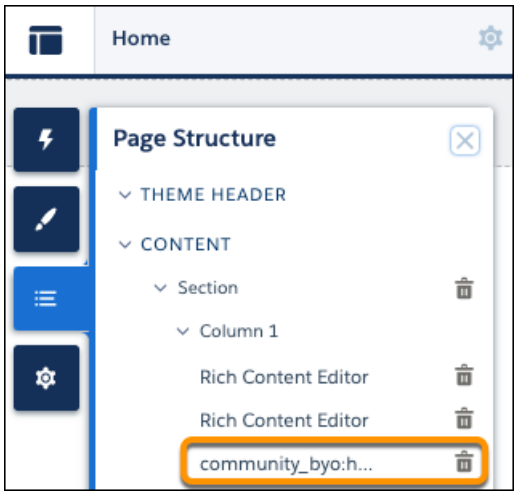
Cómo: Para empezar a utilizar la plantilla, desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese *`Configuración de comunidades`*, y luego seleccione **Configuración de comunidades**. Seleccione **Activar la plantilla Build Your Own (LWC)** y guarde sus cambios.

Tras activar la plantilla, aparece en el asistente de creación de comunidades.



Importante: Para participantes de versión previa de desarrollador anteriores, debe eliminar dos componente antiguos para asegurarse de que las páginas Inicio y Error se representan correctamente.

En Experience Builder, abra la página Inicio, y elimine el componente **community_byo:home** del panel Estructura de página. Para la página Error, elimine el componente **community_byo:error**.



Las comunidades ahora admiten `lightning:hasPageReference` y valores de campo predeterminados en `lightning:navigation`

Las comunidades ahora admiten `lightning:hasPageReference` para sustituciones de acciones, y valores de campo predeterminado en `lightning:navigation`. Anteriormente, los valores de campo predeterminados no eran compatibles en `lightning:navigation`.

Dónde: Este cambio se aplica a todas las comunidades a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Usuario invitado: Políticas de seguridad de usuario invitado aplicadas

En Winter '21, Salesforce está aplicando políticas de seguridad de usuario invitado introducidas en las versiones pasadas, como la configuración Proteger acceso de registro de usuario invitado. Además, Salesforce está reduciendo permisos de objeto para usuarios invitados.

EN ESTA SECCIÓN:

Proteger acceso de registro de usuario invitado no se puede desactivar

La configuración Proteger acceso de registro de usuario invitado se activó en Summer '20, pero aún se pueden desactivar durante esa versión. Para salvaguardar los datos de su organización de Salesforce, en Winter '21, esta configuración está activada en todas las organizaciones con comunidades o sitios y no se puede desactivar. La configuración Proteger acceso de registro de usuario invitado aplica valores predeterminados de toda la organización privados para usuarios invitados y requiere que utilice reglas de colaboración de usuario invitado para abrir acceso de registro. Tampoco puede agregar usuarios invitados a grupos o colas u otorgar a usuarios invitados acceso de registro a través de colaboración manual o colaboración gestionada de Apex.

Asignar automáticamente registros creados por usuarios invitados a un propietario predeterminado (Actualización publicada anteriormente)

Para aumentar la seguridad de sus datos de Salesforce, los usuarios invitados ya no son automáticamente el propietario de registros que crean. La configuración Asignar nuevos registros creados por usuarios invitados al propietario predeterminado se activa automáticamente en todas las organizaciones con comunidades, y no se puede desactivar. Cuando un usuario invitado crea un registro, el registro se asigna a un usuario activo predeterminado en el organización, que se convierte en el propietario.

Reducir permisos de objeto para usuarios invitados

Con la versión Winter '21, Salesforce está desactivando los permisos de objeto Ver todo, Modificar todo, modificar y eliminar para usuarios invitados en organizaciones existentes. Estos permisos se eliminan de organizaciones creadas en Winter '21 y posterior. Para organizaciones existentes, reduzca permisos de objetos para usuarios invitados si tienen los permisos Ver todo, Modificar todo, modificar o eliminar en un objeto estándar o personalizado.

Anular suscripción de aplicación de cambios de permiso de objeto de usuario invitado (Actualización publicada con anterioridad)

Para organizaciones de Salesforce creadas antes de Winter '21, esta actualización anula la suscripción de su organización a la aplicación de cambios de permiso de objeto de usuario invitado dirigida al aumento de la seguridad de sus datos.

Ver todos los usuarios y otros permisos eliminados en perfiles de usuario invitado (Actualización presentada anteriormente, aplicada)

Los usuarios invitados normalmente no necesitan acceso para ver todos los usuarios en una organización de Salesforce, de modo que para promover la seguridad de datos, desactivamos el permiso Ver todos los usuarios en perfiles de usuario invitado con la versión Summer '20. El permiso se eliminará de todos los perfiles de usuario invitado con la versión Winter '21. Para mejorar la seguridad, también eliminamos estos permisos del perfil de usuario invitado: Activar Arquitectura de niveles de interfaz de usuario, Eliminar personas de mensajes directos, Ver temas y Enviar email no de negocio.

Configuración Permitir a usuarios invitados ver otros miembros de esta comunidad desactivada

Con la versión Winter '21, la configuración, Permitir a usuarios invitados ver otros miembros de esta comunidad, está desactivada de forma predeterminada en todas las organizaciones de Salesforce que tienen comunidades activas con al menos una comunidad creada antes de la versión Winter '20.

Seguridad mejorada para imágenes de tema gestionadas

Las imágenes de tema gestionadas que se cargaron antes de Winter '21 se almacenan como documentos y son públicas. Los usuarios invitados pueden ver estas imágenes de temas de navegación y destacados incluso en comunidades privadas y no publicadas. Para mejorar la seguridad, las nuevas imágenes asociadas con temas destacados y de navegación están almacenadas como archivos y son privadas. Asegúrese de que los usuarios invitados en su comunidad pueden ver estas nuevas imágenes.

Sustituir permisos de entidad al utilizar <apex:inputField>

El nuevo atributo `ignoreEditPermissionForRendering` en `<apex:inputField>` le permite sustituir permisos de modificación de entidades para usuarios, incluso cuando el permiso subyacente en el objeto no admite modificaciones. Esta sustitución afecta a todos los usuarios pero está pensada para ser utilizada solo por usuarios invitados. Este atributo solo funciona con un controlador personalizado en modo without sharing.

Proteger acceso de registro de usuario invitado no se puede desactivar

La configuración Proteger acceso de registro de usuario invitado se activó en Summer '20, pero aún se pueden desactivar durante esa versión. Para salvaguardar los datos de su organización de Salesforce, en Winter '21, esta configuración está activada en todas las organizaciones con comunidades o sitios y no se puede desactivar. La configuración Proteger acceso de registro de usuario invitado aplica valores predeterminados de toda la organización privados para usuarios invitados y requiere que utilice reglas de colaboración de usuario invitado para abrir acceso de registro. Tampoco puede agregar usuarios invitados a grupos o colas u otorgar a usuarios invitados acceso de registro a través de colaboración manual o colaboración gestionada de Apex.

Dónde: Este cambio se aplica a organizaciones con comunidades activas y sitios en Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cuándo: La cronología para la implementación y la aplicación de esta configuración está publicada en Cronología y políticas de seguridad de usuario invitado.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Proteger su comunidad o portal (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Nota de la versión de Summer '20: Proteger el modelo de colaboración y los valores predeterminados de toda la organización de usuarios invitados (Alerta de seguridad publicada anteriormente, aplicada)

Asignar automáticamente registros creados por usuarios invitados a un propietario predeterminado (Actualización publicada anteriormente)

Para aumentar la seguridad de sus datos de Salesforce, los usuarios invitados ya no son automáticamente el propietario de registros que crean. La configuración Asignar nuevos registros creados por usuarios invitados al propietario predeterminado se activa automáticamente en todas las organizaciones con comunidades, y no se puede desactivar. Cuando un usuario invitado crea un registro, el registro se asigna a un usuario activo predeterminado en el organización, que se convierte en el propietario.

Dónde: Este cambio se aplica a organizaciones con comunidades activas en Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: En comunidades recién creadas, Salesforce asigna automáticamente el usuario que creó la comunidad como el propietario predeterminado de todos los registros creados por usuarios invitados. Cambie el propietario predeterminado en el espacio de trabajo Administración de su comunidad, bajo Preferencias.

Nota: Los registros existentes en la organización que ya son propiedad de usuarios invitados no se ven afectados por este cambio. Sin embargo, para mejorar la seguridad de los datos, aún recomendamos transferir la propiedad de registros propiedad de usuarios invitados a otro usuario en su organización.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Proteger su comunidad o portal (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Reducir permisos de objeto para usuarios invitados

Con la versión Winter '21, Salesforce está desactivando los permisos de objeto Ver todo, Modificar todo, modificar y eliminar para usuarios invitados en organizaciones existentes. Estos permisos se eliminan de organizaciones creadas en Winter '21 y posterior. Para organizaciones existentes, reduzca permisos de objetos para usuarios invitados si tienen los permisos Ver todo, Modificar todo, modificar o eliminar en un objeto estándar o personalizado.

Dónde: Este cambio se aplica a todas las organizaciones de Salesforce creadas antes de la versión Winter '21, con uno o más objetos estándar o personalizados con los permisos Ver todo, Modificar todo, modificar o eliminar activados para usuarios invitados. Las organizaciones creadas en Winter '21 y posterior no permiten estos permisos.

Cómo: Si la alerta de seguridad Reducir permisos de objeto para usuarios invitados aparece en su organización, debe actuar para proteger los datos de su organización. Si ve la alerta de seguridad, los datos de su organización podrían estar expuestos a usuarios invitados porque tiene uno o más objetos estándar o personalizados con permisos Ver todo, Modificar todo, modificar o eliminar permisos activados para usuarios invitados. Si ve la alerta de seguridad en su organización, siga las recomendaciones paso a paso.

Salesforce le recomienda encarecidamente comprobar de cerca los perfiles de usuario invitado, los conjuntos de permisos y los grupos de conjuntos de permisos de su organización para asegurarse de que los ajustes no están activados para cualquier objetos estándar o personalizados. Si los ajustes están activados, desactívelos y pruebe la configuración de su organización antes de la versión Winter '21.

Importante: Si un conjunto de permisos o grupo de conjuntos de permisos está signado al usuario invitado y otorga Modificar todo, Ver todo, modificar o eliminar, a objetos personalizados; o Pedido, Contrato, Respuesta de encuesta, ProfileSkillUser y ProfileSkillEndorsement, el usuario invitado se elimina del conjunto de permisos o grupo de conjuntos de permisos. Si cualquier otro permiso estaba otorgado utilizando el mismo conjunto de permisos o grupo de conjuntos de permisos, el usuario invitado no puede acceder a ellos. Si tiene conjuntos de permisos o grupos de conjuntos de permisos que cuentan con los permisos Modificar todo, Ver todo, modificar o eliminar en objetos, así como otros permisos, le recomendamos duplicarlos y eliminar los permisos Modificar todo, Ver todo, modificar o eliminar. Puede luego reasignar los conjuntos de permisos y grupos de conjuntos de permisos a usuarios invitados. Si su usuario invitado se elimina con la versión Winter '21, simplemente puede reasignar el usuario invitado al conjunto de permisos o grupo de conjuntos de permisos. Pero a partir de la versión Spring '21, ya no puede asignar permisos Modificar todo, Ver todo, Modificar o eliminar a usuarios invitados, incluso con un conjunto de permisos o grupo de conjuntos de permisos.

En organizaciones creadas en Winter '21 y posterior, estos permisos se eliminan de forma permanente y no se pueden activar para usuarios invitados.

CONSULTE TAMBIÉN

Anular suscripción de aplicación de cambios de permiso de objeto de usuario invitado (Actualización publicada con anterioridad)

Ayuda de Salesforce: Proteger su comunidad o portal (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Anular suscripción de aplicación de cambios de permiso de objeto de usuario invitado (Actualización publicada con anterioridad)

Para organizaciones de Salesforce creadas antes de Winter '21, esta actualización anula la suscripción de su organización a la aplicación de cambios de permiso de objeto de usuario invitado dirigida al aumento de la seguridad de sus datos.

Dónde: Esta actualización se aplica a todos los Sitios de Salesforce (anteriormente Force.com Sites), sitios de Site.com y comunidades con acceso de usuario invitado activado.

Por qué: La activación de la actualización Anular suscripción de aplicación de cambios de permiso de objeto de usuario invitado mantiene los siguientes permisos sin modificar. Si están activados, permanecen activados; y si están desactivados, permanecen desactivados.

- Modificar, Eliminar, Modificar todos los datos y Ver todos los datos para objetos personalizados.
- Modificar, Eliminar, Modificar todos los datos y Ver todos los siguientes objetos estándar: Orden, Contrato, Respuesta de encuesta, ProfileSkillUser y ProfileSkillEndorsement.

  Estos permisos están programados para su desactivación para objetos personalizados y los objetos estándar previos con la implementación de la versión Winter '21. Pero aún puede activarlos para cumplir sus necesidades de negocio. Cuando su organización se actualiza con la versión Winter '21, ya no puede activar esta actualización.

  Si anula la suscripción, su periodo de anulación de suscripción solo es válido para la versión Winter '21. Con la versión Spring '21, estos permisos se eliminan de forma permanente para usuarios invitados, y ya no se pueden activar.

  Salesforce le recomienda encarecidamente comprobar de cerca los perfiles de usuario invitado, los conjuntos de permisos y los grupos de conjuntos de permisos de su organización para asegurarse de que los ajustes no están activados para cualquier objetos estándar o personalizados. Si los ajustes están activados, desactívelos y pruebe la configuración de su organización antes de la versión Winter '21. Salesforce comprende que algunos clientes requieren más tiempo para cumplir con la eliminación de los permisos de perfiles de usuario invitado. Esta actualización le proporciona tiempo suficiente para prepararse.

  Importante: Si un conjunto de permisos o un grupo de conjuntos de permisos está asignado al usuario invitado y otorga modificar, eliminar, Modificar todos los datos o Ver todos los datos a objetos personalizados; o Pedido, Contrato, Respuesta de encuesta, ProfileSkillUser y ProfileSkillEndorsement, el usuario invitado se elimina del conjunto de permisos o grupo de conjuntos de permisos. Si cualquier otro permiso estaba otorgado utilizando el mismo conjunto de permisos o grupo de conjuntos de permisos, el usuario invitado ya no accede a ellos. Utilice esta anulación de suscripción para detener la eliminación del usuario de invitado de conjuntos de permisos o grupo de conjuntos de permisos. Si su usuario invitado se elimina con la versión Winter '21, simplemente puede reasignar el usuario invitado al conjunto de permisos o grupo de conjuntos de permisos. Pero a partir de la versión Spring '21, ya no puede asignar permisos Modificar todos los datos, Ver todos los datos, Modificar o eliminar a usuarios invitados, incluso con un conjunto de permisos o grupo de conjuntos de permisos.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Proteger su comunidad o portal (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ver todos los usuarios y otros permisos eliminados en perfiles de usuario invitado (Actualización presentada anteriormente, aplicada)

Los usuarios invitados normalmente no necesitan acceso para ver todos los usuarios en una organización de Salesforce, de modo que para promover la seguridad de datos, desactivamos el permiso Ver todos los usuarios en perfiles de usuario invitado con la versión Summer '20. El permiso se eliminará de todos los perfiles de usuario invitado con la versión Winter '21. Para mejorar la seguridad, también eliminamos estos permisos del perfil de usuario invitado: Activar Arquitectura de niveles de interfaz de usuario, Eliminar personas de mensajes directos, Ver temas y Enviar email no de negocio.

Dónde: Este cambio se aplica a organizaciones con comunidades activas en Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cuándo: La cronología para la implementación y la aplicación de esta configuración está publicada en Cronología y políticas de seguridad de usuario invitado.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Proteger su comunidad o portal (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Configuración Permitir a usuarios invitados ver otros miembros de esta comunidad desactivada

Con la versión Winter '21, la configuración, Permitir a usuarios invitados ver otros miembros de esta comunidad, está desactivada de forma predeterminada en todas las organizaciones de Salesforce que tienen comunidades activas con al menos una comunidad creada antes de la versión Winter '20.

Dónde: Esta actualización es visible en organizaciones de Salesforce con comunidades activas en Enterprise Edition, Essentials Edition, Unlimited Edition, Performance Edition y Developer Edition.

Por qué: La configuración específica de la comunidad, Permitir a los usuarios invitados ver otros miembros de esta comunidad, permite a los administradores controlar la visibilidad del usuario invitado independientemente de otros ajustes de visibilidad del usuario de comunidad.

Dependiendo de su configuración de seguridad, esta configuración podría permitir a un usuario invitado, básicamente cualquiera en Internet, acceder a información de identificación personal de usuarios de la comunidad. Esta información puede incluir nombre y apellidos, email, personalizado y otros campos.

Para proteger la privacidad y los datos de su cliente, Salesforce está desactivando la configuración Permitir a los usuarios invitados ver otros miembros de esta comunidad para todas las comunidades.

Dependiendo de sus necesidades de negocio, se podría requerir la activación de esta configuración y permitir a los usuarios invitados verse para su sitio con el fin de funcionar correctamente. Por lo tanto, le solicitamos volver a evaluar y validar si su negocio requiere esta configuración. Le animamos a trabajar en la modificación de la personalización de su sitio para permitir la desactivación de esta configuración. La limitación de visibilidad de usuario invitado a otros usos de comunidad es una mejor práctica de seguridad de Salesforce.

Si ya desactivó esta configuración para todas sus comunidades y probó su implementación, no está afectado por la versión Winter '21.

Para volver a activar la configuración, acceda a Espacios de trabajo de su comunidad y active la configuración bajo **Administración** > **Preferencias**.

Seguridad mejorada para imágenes de tema gestionadas

Las imágenes de tema gestionadas que se cargaron antes de Winter '21 se almacenan como documentos y son públicas. Los usuarios invitados pueden ver estas imágenes de temas de navegación y destacados incluso en comunidades privadas y no publicadas. Para mejorar la seguridad, las nuevas imágenes asociadas con temas destacados y de navegación están almacenadas como archivos y son privadas. Asegúrese de que los usuarios invitados en su comunidad pueden ver estas nuevas imágenes.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Para permitir a los usuarios invitados ver nuevas imágenes de temas de navegación y destacados en su comunidad, seleccione **Permitir a los usuarios ver archivos de activos y contenido CMS disponible en la comunidad** en **Administración** > **Preferencias** en Espacios de trabajo de Experience. Esta selección también permite a los usuarios invitados ver imágenes asociadas con insignias de reconocimiento, marca de comunidad y marca de cuenta.

Si no desea que las imágenes cargadas antes de Winter '21 sean públicas, elimínelas y cárguelas de nuevo en **Gestión de contenido** > **Temas** en Espacios de trabajo de Experience.

Sustituir permisos de entidad al utilizar `<apex:inputField>`

El nuevo atributo `ignoreEditPermissionForRendering` en `<apex:inputField>` le permite sustituir permisos de modificación de entidades para usuarios, incluso cuando el permiso subyacente en el objeto no admite modificaciones. Esta sustitución afecta a todos los usuarios pero está pensada para ser utilizada solo por usuarios invitados. Este atributo solo funciona con un controlador personalizado en modo without sharing.

Dónde: Este cambio se aplica a organizaciones de Salesforce en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cuándo: Este cambio estaba disponible primero en Winter '21 y luego pasado a Summer '20.

Cómo: Este atributo omite permisos de modificación de entidad y comprobaciones de modificación de seguridad a nivel de campo, de modo que cualquier campo de formato que utilice `<apex:inputField>` con este atributo está abierto a modificaciones. Para validar campos o bloquear acceso de modificación al utilizar este atributo, utilice comprobaciones adicionales en el controlador de Apex personalizado de la página.

Advertencia: Salesforce no es responsable de ninguna exposición de sus datos a usuarios no autenticados basándose en este cambio de ajustes predeterminados.

Seguridad y Colaboración: Autenticación de múltiples factores, Notificaciones de seguridad personalizables

Active SMS como un método de autenticación de múltiples factores para sus usuarios externos. Personalice las notificaciones que reciben los miembros de la comunidad cuando cambian su dirección de email.

EN ESTA SECCIÓN:

Permitir a los usuarios autenticarse mediante SMS

Ahora puede permitir a sus usuarios externos utilizar SMS como un método de autenticación de múltiples factores. No es necesario descargar aplicaciones especiales; la verificación puede ser tan sencilla como obtener un mensaje de texto.

Personalizar notificaciones para direcciones de email cambiantes

Utilice plantillas de email personalizables para las notificaciones de seguridad que los clientes reciben cuando cambian su dirección de email.

Permitir a los usuarios autenticarse mediante SMS

Ahora puede permitir a sus usuarios externos utilizar SMS como un método de autenticación de múltiples factores. No es necesario descargar aplicaciones especiales; la verificación puede ser tan sencilla como obtener un mensaje de texto.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

Permitir a los usuarios, clientes y socios de su comunidad verificar sus identidades con SMS

Personalizar notificaciones para direcciones de email cambiantes

Utilice plantillas de email personalizables para las notificaciones de seguridad que los clientes reciben cuando cambian su dirección de email.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

Dar su toque propio a los emails de verificación de cambio de dirección de email de su comunidad

Otros cambios en comunidades

Obtenga información acerca de ligeros cambios para mejorar su experiencia con comunidades.

EN ESTA SECCIÓN:

No más pruebas de funciones de Comunidades Lightning en Internet Explorer 11

La compatibilidad para el acceso a comunidades Lightning con Internet Explorer 11 finaliza el 31 de diciembre de 2020. Pero no se preocupe, no existe ninguna diferencia para visitantes que utilizan el navegador a corto plazo. Sin embargo, como Community Cloud ya no prueba nuevas funciones en Internet Explorer 11, su comunidad Lightning puede comenzar a funcionar de una forma diferente a la prevista con el tiempo.

Las rutas de sitio de confianza para comunidades Lightning distinguen entre mayúsculas y minúsculas

Solucionamos un problema donde la ruta de URL para un sitio de confianza en una comunidad Lightning se utilizó de forma incorrecta en todo el formato de minúscula. Ahora utilizamos la ruta URL exactamente como la ingresa. Este cambio evita el problema del bloqueo de un sitio de confianza de forma inesperada.

Permitir a los usuarios utilizar perfiles externos estándar para registrarse automáticamente e iniciar sesión en comunidades y portales (Actualización presentada anteriormente)

La activación de esta actualización activa la configuración Permitir el uso de perfiles externos estándar para el registro automático y la creación de usuarios en su organización. Esta configuración permite a los administradores utilizar perfiles externos estándar para registro automático, creación de usuario e inicio de sesión.

Ajustes de usuario y componentes de imagen y resumen de perfil de usuario se sustituyeron

Debido a versiones actualizadas de los componentes, los antiguos componentes Ajustes de usuario y Imagen y resumen de perfil de usuario están en desuso. Para la misma función, y un puñado de funciones más, utilice componentes Configuración de usuario personalizable, Resumen de perfil de usuario e Imagen de perfil de usuario en su lugar.

Activar colaboración de artículos para usuarios de comunidad de alto volumen

Los usuarios de comunidad de alto volumen pueden ahora utilizar conjuntos de colaboración y compartir grupos para compartir artículos de Knowledge.

Personalizar comunidades con Configuración de código para Chat integrado y Menú de canal

Invite los clientes a chatear en su comunidad de Salesforce para una experiencia más personalizada. En Experience Builder, puede agregar la propiedad Nombre de configuración de código al componente Chat integrado para cargar JavaScript personalizado que aparece como invitaciones emergentes para visitantes.

La fecha de última modificación está de vuelta

De un tiempo a esta parte, los resultados de búsqueda para Classic Knowledge aparecían con las palabras "Última modificación" pero sin una fecha. Ahora también ve la fecha y la hora de la última modificación en los resultados de búsqueda.

No más pruebas de funciones de Comunidades Lightning en Internet Explorer 11

La compatibilidad para el acceso a comunidades Lightning con Internet Explorer 11 finaliza el 31 de diciembre de 2020. Pero no se preocupe, no existe ninguna diferencia para visitantes que utilizan el navegador a corto plazo. Sin embargo, como Community Cloud ya no prueba nuevas funciones en Internet Explorer 11, su comunidad Lightning puede comenzar a funcionar de una forma diferente a la prevista con el tiempo.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: A lo largo de las dos próximas versiones, recomendamos que sus usuarios cambien a un navegador compatible. Para notificar este requisito a los usuarios, desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese `Configuración de comunidades`, lego haga clic en **Configuración de comunidades**, y asegúrese de que **Mostrar advertencias para navegadores incompatibles en Comunidades** está seleccionada.

Esta configuración muestra una notificación a usuarios que acceden a su comunidad Lightning con un navegador no compatibles, solicitándoles actualizar su versión o utilizar otro navegador.

Nota: Internet Explorer 11 aún es compatible con comunidades Fichas de Salesforce + Visualforce.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Compatibilidad de navegador para Comunidades (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Las rutas de sitio de confianza para comunidades Lightning distinguen entre mayúsculas y minúsculas

Solucionamos un problema donde la ruta de URL para un sitio de confianza en una comunidad Lightning se utilizó de forma incorrecta en todo el formato de minúscula. Ahora utilizamos la ruta URL exactamente como la ingresa. Este cambio evita el problema del bloqueo de un sitio de confianza de forma inesperada.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: Anteriormente, si guardó un sitio de confianza con una ruta URL de `example.com/folder/other/MyScript.js`, el sitio de confianza se utilizó como `example.com/folder/other/myscript.js` (todo minúsculas).

Ahora utilizamos la ruta URL de sitio de confianza prevista de `example.com/folder/other/MyScript.js`.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Seleccionar un nivel de seguridad en Comunidades Lightning (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Permitir a los usuarios utilizar perfiles externos estándar para registrarse automáticamente e iniciar sesión en comunidades y portales (Actualización presentada anteriormente)

La activación de esta actualización activa la configuración Permitir el uso de perfiles externos estándar para el registro automático y la creación de usuarios en su organización. Esta configuración permite a los administradores utilizar perfiles externos estándar para registro automático, creación de usuario e inicio de sesión.

Dónde: Este cambio se aplica a todas las comunidades y los portales a los que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Performance Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Este cambio se aplica a todas las organizaciones que utilizan perfiles externos estándar:

- Customer Community Plus
- Customer Community Plus Login
- Customer Portal Manager
- Customer Portal Manager Custom
- Customer Portal Manager Standard
- Ideas Only Portal
- Limited Customer Portal Manager Custom
- Limited Customer Portal Manager Standard
- Overage Customer Portal Manager Custom
- Overage Customer Portal Manager Standard
- Socio Bronce
- External Apps Plus Login
- External Apps Plus Member
- Socio Oro
- Partner
- Comunidad de socios
- Partner Community Login
- Socio Plata
- Authenticated Website
- Portal CSP Lite
- Customer Community
- Customer Community Login
- External Apps Login
- External Apps Member
- High Volume Customer Portal
- High Volume Portal
- Overage Authenticated Website
- Overage High Volume Customer Portal
- Platform Portal

Cómo: Active esta actualización si está actualmente utilizando uno de los perfiles externos estándar para inicio de sesión, registro automático o creación de usuario en comunidades y portales. Tras la versión Spring '21, los usuarios en su organización que están asignados a perfiles estándar externos ya no pueden iniciar sesión en comunidades.

Desde Configuración, ingrese `Actualizaciones de versión` en el cuadro Búsqueda rápida y luego seleccione **Actualizaciones de versión**. Para Permitir a los usuarios utilizar perfiles externos estándar para registrarse automáticamente e iniciar sesión en comunidades y portales , Haga clic en **Activar**.

Nota: La activación de la configuración Permitir el uso de perfiles externos estándar para el registro automático y la creación de usuarios no es una mejor práctica de seguridad de Salesforce. Recomendamos encarecidamente que duplique perfiles externos

estándar y cambiar permisos de objeto para atender sus necesidades de negocio. Si ya activó la configuración en su organización, esta actualización se muestra como activada.

Ajustes de usuario y componentes de imagen y resumen de perfil de usuario se sustituyeron

Debido a versiones actualizadas de los componentes, los antiguos componentes Ajustes de usuario y Imagen y resumen de perfil de usuario están en desuso. Para la misma función, y un puñado de funciones más, utilice componentes Configuración de usuario personalizable, Resumen de perfil de usuario e Imagen de perfil de usuario en su lugar.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Activar colaboración de artículos para usuarios de comunidad de alto volumen

Los usuarios de comunidad de alto volumen pueden ahora utilizar conjuntos de colaboración y compartir grupos para compartir artículos de Knowledge.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades en Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Developer Edition y Unlimited Edition utilizando Lightning Knowledge. No disponible en Salesforce Classic.

Cómo: Para compartir artículos con usuarios de comunidad de alto volumen, primero active colaboración de Salesforce estándar para Knowledge. Desde Configuración, busque la página Configuración de Knowledge y haga clic en **Modificar**. Bajo Configuración de Colaboración, active **Utilizar colaboración estándar de Salesforce**, y haga clic en **Guardar**.

Tras activar la colaboración estándar, puede utilizar conjuntos de colaboración y compartir grupos para compartir artículos.

CONSULTE TAMBIÉN

Utilizar Colaboración de Knowledge con usuarios invitados y usuarios de comunidad de gran volumen

Personalizar comunidades con Configuración de código para Chat integrado y Menú de canal

Invite los clientes a chatear en su comunidad de Salesforce para una experiencia más personalizada. En Experience Builder, puede agregar la propiedad Nombre de configuración de código al componente Chat integrado para cargar JavaScript personalizado que aparece como invitaciones emergentes para visitantes.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

Personalizar comunidades con configuración de código para Chat integrado y Menú de canal

La fecha de última modificación está de vuelta

De un tiempo a esta parte, los resultados de búsqueda para Classic Knowledge aparecían con las palabras "Última modificación" pero sin una fecha. Ahora también ve la fecha y la hora de la última modificación en los resultados de búsqueda.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Salesforce CMS: Red de entrega de contenido, Importación de contenido local y Carpetas

Comparta su contenido público con una red de entrega de contenido (CDN), importe imágenes y documentos desde su unidad local a Salesforce CMS y organice su contenido de CMS con carpetas.

EN ESTA SECCIÓN:

Servir contenido CMS con Red de entrega de contenido (CDN)

Entregue contenido de Salesforce CMS a sus usuarios con mayor desempeño que nunca a través de una CDN. Una CDN es un grupo distribuido de servidores que funcionan juntos para entregar su contenido de forma rápida y eficiente. Conecte fácilmente contenido a sus sitios a través de Community Cloud o a aplicaciones personalizadas a través de canales públicos. Además compare sus plantilla y contenido de marketing de email cómodamente desde Salesforce CMS con Email de marketing en Lightning.

Importar documentos e imágenes locales a Salesforce CMS

Importe contenido como imágenes y documentos en un espacio de trabajo en Salesforce CMS directamente desde su archivo .zip, sin necesidad de hacer referencia a él desde un origen web.

Organizar contenido de Salesforce CMS con carpetas

Cree y modifique carpetas para organizar fácilmente contenido en su espacio de trabajo de Salesforce CMS, y comparta vínculos a carpetas con otros en su organización.

Salesforce CMS ahora es compatible con Artículos de Knowledge en el componente Recopilación de CMS

Cree una recopilación de Knowledge desde una vista de lista pública y visualice la recopilación con el componente Recopilación de Salesforce CMS.

Agregar contenido de forma más sencilla con el editor de texto enriquecido mejorado

Disfrute de un mayor bloque de modificación de texto para copiar y pegar tablas y ver videos en pantalla completa.

Fichas y aplicaciones de Salesforce CMS activadas de forma predeterminada

La aplicación Salesforce CMS y sus fichas están ahora activadas de forma predeterminada en el Iniciador de aplicación para nuevas organizaciones y todos los perfiles de usuario estándar. Anteriormente, tenía que activarlas manualmente para sus usuarios.

Filtrar por tipo de contenido en Salesforce CMS

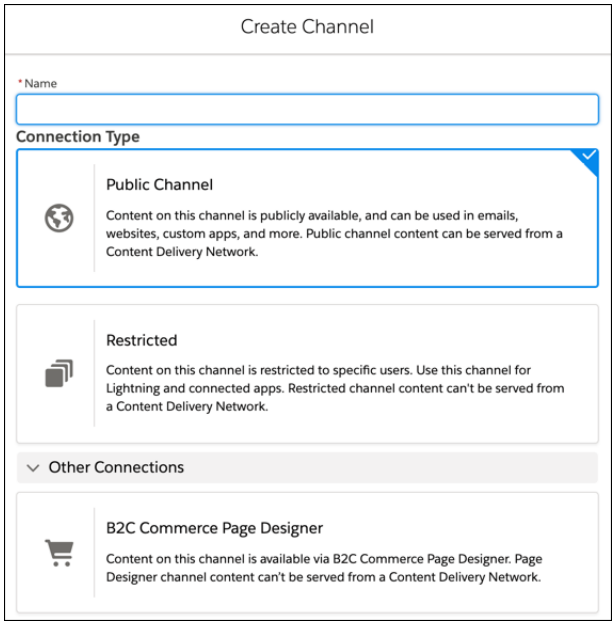
Encuentre rápidamente contenido en la aplicación Salesforce CMS, elementos único o conjuntos con un filtro de tipo de contenido y capacidad de búsqueda para una lista filtrada.

Servir contenido CMS con Red de entrega de contenido (CDN)

Entregue contenido de Salesforce CMS a sus usuarios con mayor desempeño que nunca a través de una CDN. Una CDN es un grupo distribuido de servidores que funcionan juntos para entregar su contenido de forma rápida y eficiente. Conecte fácilmente contenido a sus sitios a través de Community Cloud o a aplicaciones personalizadas a través de canales públicos. Además compare sus plantilla y contenido de marketing de email cómodamente desde Salesforce CMS con Email de marketing en Lightning.

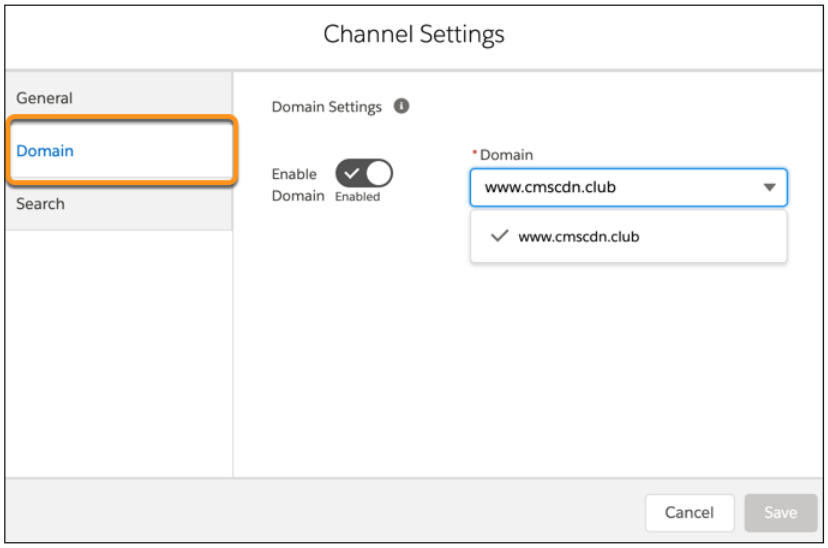
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Sirva su contenido desde una CDN como nuestro socio de CDN, Akamai, o utilice uno propio. Para crear un canal público, abra la página Canales de CMS en la aplicación Salesforce CMS, haga clic en **Crear canal** y seleccione **Canal público**.



A continuación, en la página Canales de CMS, haga clic en > **Modificar** junto a su canal público.

En la ventana Configuración de canal, puede configurar un dominio que vincula contenido desde canal público a la CDN y entregar contenido a sus usuarios fácilmente.



Sugerencia: Para servir contenido a su sitio web a través de Community Cloud, configure una CDN para su comunidad en Configuración en vez de en la aplicación Salesforce CMS.

Comparta plantillas y contenido de marketing de email desde Salesforce CMS con el Generador de contenido Lightning. Agregue un dominio, cree o seleccione un espacio de trabajo y un canal en CMS. A continuación, designe un canal para utilizar con el Generador de contenido Lightning.

CONSULTE TAMBIÉN

Imágenes de origen desde Salesforce CMS para email

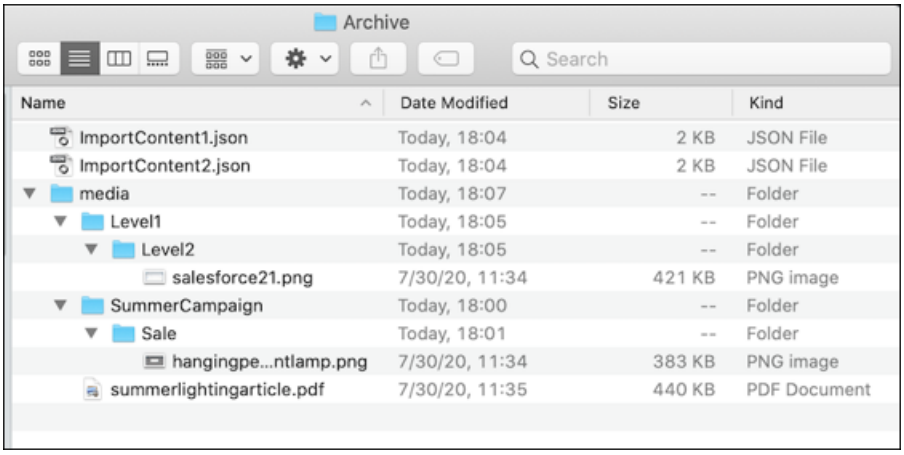
Importar documentos e imágenes locales a Salesforce CMS

Importe contenido como imágenes y documentos en un espacio de trabajo en Salesforce CMS directamente desde su archivo .zip, sin necesidad de hacer referencia a él desde un origen web.

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

Quién: Para importar contenido, debe tener una función de administrador de contenido en ese espacio de trabajo de CMS o ser un administrador de Salesforce..

Cómo: En su computadora, cree una carpeta denominada `multimedia` y guarde contenido local en esta carpeta. Cuando ingresa los detalles del contenido en un archivo JSON, utilice el atributo `ref` para hacer referencia al nombre de archivo del documento o la imagen local y su ubicación dentro de la carpeta multimedia. Por ejemplo, si una imagen se llama salesforce21.png y está anidada en una carpeta denominada Nivel 2, agregue la referencia como Level1/Level2/salesforce21.png. Agregue la carpeta multimedia a la ubicación de los archivos JSON y cree un archivo .zip.



Nota: Aún puede utilizar el atributo `url` con una ruta al archivo para importar imágenes desde un origen web. Se requiere al menos un origen, `ref` o `url`, y solo se puede utilizar uno por objeto de contenido.

Este es un ejemplo de la estructura `JSON` para la importación de imágenes.

```
{
"content": [
    {
    "type":"cms_image",
    "urlName":"lampplus",
    "status":"Draft",
    "body": {
        "title" : "Hanging Pendant Lamp with Bluetooth Accessibility",
        "altText" : "Hanging Pendant Lamp with Bluetooth Accessibility",
        "source" : {
            "ref": "SummerCampaign/Sale/hangingpendantlamp.png"
            }
```

```
        }
    },
    {
    "type":"cms_image",
    "urlName":"lampplus",
    "status":"Published",
    "body": {
        "title" : "Modern Table Lamps Set of 2 with USB Gold Metal for Living Room Bedroom
 Bedside",
      "altText" : "Modern Table Lamps Set of 2 with USB Gold Metal for Living Room Bedroom
 Bedside",
       "thumbUrl":"https://myimageurl.com/images/g/wP8AAOSw3S1ct-iC/s-l640.jpg",
       "source" : {
           "url": "https://myimageurl.com/images/g/wP8AAOSw3S1ct-iC/s-l640.jpg"
           }
       }]
}
```

Organizar contenido de Salesforce CMS con carpetas

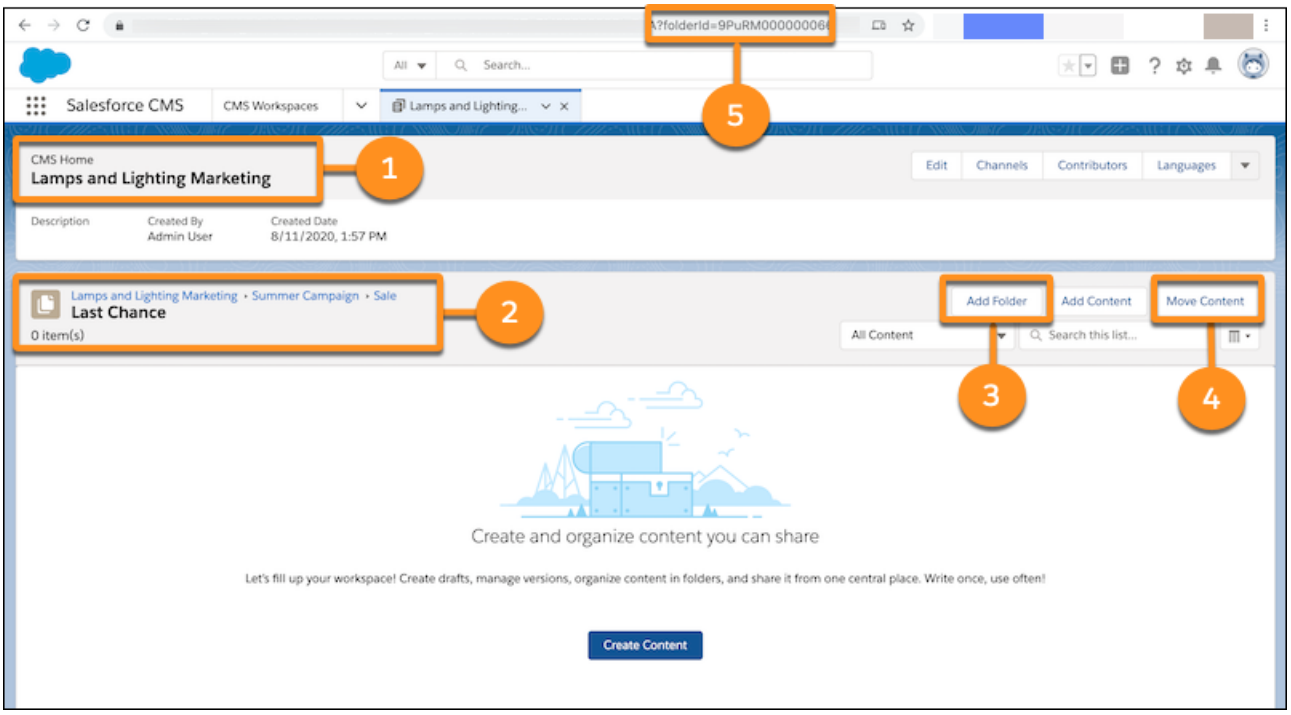
Cree y modifique carpetas para organizar fácilmente contenido en su espacio de trabajo de Salesforce CMS, y comparta vínculos a carpetas con otros en su organización.

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

Quién: Para crear y modificar carpetas, debe tener una función de administrador de contenido en ese espacio de trabajo de CMS o ser un administrador de Salesforce..

Por qué: Ahora es más sencillo organizar todos los tipos de contenido en carpetas. En su espacio de trabajo (1), cree carpetas con una jerarquía de hasta cinco niveles (2) con el clic de un botón (3). Modifique y cambie el nombre de carpetas para ajustar su CSM, y elimine carpetas vacías que ya no necesita. Agregue contenido directamente a carpetas y mueva contenido en carpetas (4). Cada carpeta tiene un Id. de carpeta exclusivo que aparece en la URL (5). Esto significa que puede marcar la URL para encontrar una carpeta rápidamente

y compartir el vínculo a carpetas específicas con otros miembros del espacio de trabajo.



Salesforce CMS ahora es compatible con Artículos de Knowledge en el componente Recopilación de CMS

Cree una recopilación de Knowledge desde una vista de lista pública y visualice la recopilación con el componente Recopilación de Salesforce CMS.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning utilizando Salesforce CMS, a las que se accede a través de Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Para crear recopilaciones de Salesforce CRM para Salesforce CMS, debe tener una función de administrador de contenido en la comunidad o ser un administrador de Salesforce.

Cómo: En primer lugar, asegúrese de que Knowledge está activado en su organización. En Salesforce CMS, agregue una conexión CRM para Knowledge para incluir artículos de conocimiento en lista de permitidos. A continuación cree una recopilación de CRM para Salesforce CMS y depure una recopilación de artículos de conocimiento haciendo referencia a una vista de lista de conocimiento. Utilice esa recopilación en el componente Recopilación de CMS.

Nota: Las vistas de lista de Knowledge pueden admitir traducciones de artículos de conocimiento. Cuando depure la recopilación, asegúrese de completar el campo de idioma. Intente personalizar su recopilación de Knowledge para diferentes audiencias y cree componentes personalizados.

Agregar contenido de forma más sencilla con el editor de texto enriquecido mejorado

Disfrute de un mayor bloque de modificación de texto para copiar y pegar tablas y ver videos en pantalla completa.

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

Quién: Para crear y modificar contenido, debe tener una función de administrador de contenido en ese espacio de trabajo de CMS o ser un administrador de Salesforce..

Por qué: Anteriormente, los videos no eran visibles ne pantalla completa tras ser agregados al editor de texto enriquecido. Ahora puede ver videos en pantalla completa en contenido publicado y no publicado. Además, cuando publica el contenido, sus usuarios pueden ver el video en pantalla completa también.

Salesforce CMS ahora admite videos desde el proveedor Appinium en contenido publicado.

Si alguna vez quiso que el editor de texto enriquecido sea un poco más grande y la capacidad de copiar y pegar tablas, ¡está de suerte! Con las mejoras más recientes,el editor aumenta de tamaño cuando agrega contenido, y también puede copiar y pegar tablas.

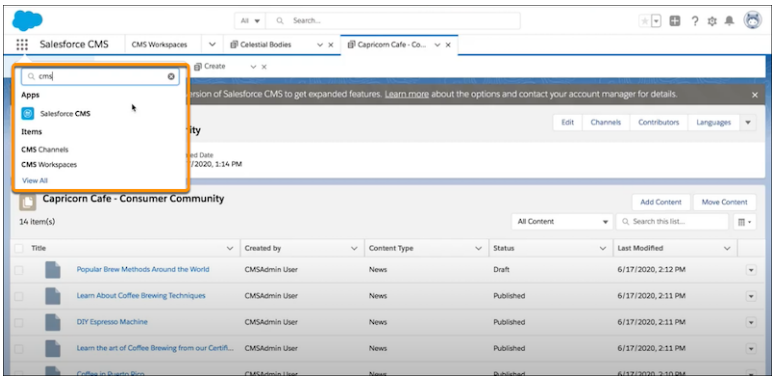
Fichas y aplicaciones de Salesforce CMS activadas de forma predeterminada

La aplicación Salesforce CMS y sus fichas están ahora activadas de forma predeterminada en el Iniciador de aplicación para nuevas organizaciones y todos los perfiles de usuario estándar. Anteriormente, tenía que activarlas manualmente para sus usuarios.

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

Quién: Todos los perfiles de usuario estándar.

Por qué: Las fichas y la aplicación Salesforce CMS, como Canales de CMS y Espacios de trabajo de CMS, son más fáciles de encontrar que nunca con una lista detectable.



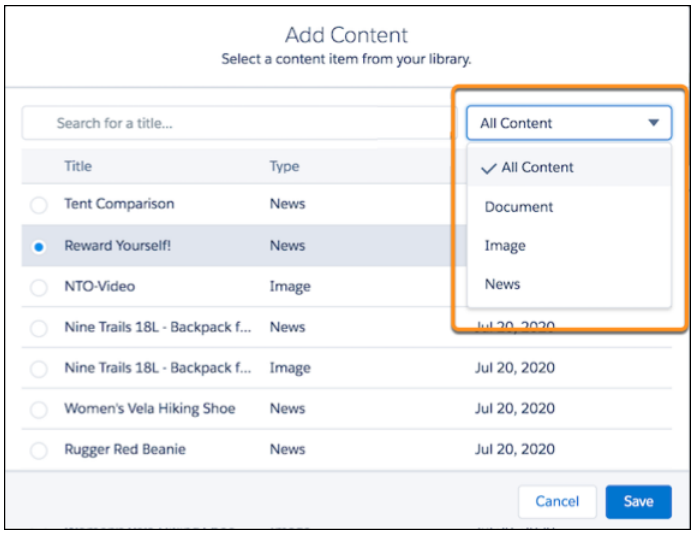
Filtrar por tipo de contenido en Salesforce CMS

Encuentre rápidamente contenido en la aplicación Salesforce CMS, elementos único o conjuntos con un filtro de tipo de contenido y capacidad de búsqueda para una lista filtrada.

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

Quién: Para crear y modificar contenido, debe tener una función de administrador de contenido en ese espacio de trabajo de CMS o ser un administrador de Salesforce..

Por qué: Encuentre su contenido publicado con mayor facilidad filtrando por tipo de contenido, y luego reduciendo al archivo específico que desea utilizar. Simplifique la búsqueda de conjuntos de su contenido de CMS y datos de Salesforce CRM también.



Archivos: Retirada de compatibilidad para la interpretación de Adobe Flash

Cambie su representación de archivos en la API de REST de Connect desde Adobe Flash a SVG.

Cambiar su representación de archivos en API de REST de Connect

Con Winter '21, API de REST de Connect deja de crear representaciones de Adobe Flash. Cambie a representaciones de SVG.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en cada edición, excepto Professional Edition.

Cómo: Utilice el recurso Vista previa de archivos de API de REST de Connect para obtener una representación de SVG.

Móvil Funciones de productividad y navegación más práctica

Haga más en la aplicación móvil Salesforce con plataforma de lanzamiento, cronología de actividad y otros impulsores de productividad. Las funciones de notificación le proporcionan aún más control sobre sus notificaciones personalizadas. Publicador móvil para comunidades ahora admite notificaciones de envío de Marketing Cloud (Piloto). Experimente el futuro de CRM con alertas en tiempo real, chat y acciones sugeridas de Salesforce Anywhere (Beta).

EN ESTA SECCIÓN:

Aplicación móvil Salesforce: Mejoras de productividad y navegación

Acceso directo de plataforma de lanzamiento, desplazamiento mejorado y el widget Navegación rápida de iOS facilitan la navegación. Aspectos destacados de reporte y la cronología de actividad proporcionan a los usuarios de iOS la información que necesitan de un vistazo.

Notificaciones: Seguridad más elevada y navegación más flexible

Una actualización de versión recién anunciada le proporciona mayor control sobre cuál de sus usuarios puede desencadenar la acción Enviar notificación personalizada. Utilice el nuevo campo Referencia de página de destino para especificar un nuevo tipo de destino de navegación para sus notificaciones personalizadas.

Publicador móvil para comunidades: Notificaciones de Marketing Cloud (Piloto), Complemento Lector de código de barras y mucho más

Publicador móvil para comunidades ahora admite notificaciones de envío de Marketing Cloud. Utilice la cámara del dispositivo móvil para leer códigos de barras. Cree y personalice el menú de navegación para sus usuarios de comunidades.

Salesforce Anywhere: Planificar y acelerar su negocio en tiempo real (Beta)

Salesforce Anywhere es la experiencia del futuro de CRM — haciendo que Salesforce sea en tiempo real. Obtenga alertas acerca de cambios en los datos de Salesforce que le importan. Actualice sus datos de Salesforce en unos toques con acciones sugeridas. Colabore en contexto con chat. Busque y visualice sus datos de Salesforce. Además, integre el chat y las alertas de Salesforce Anywhere en sus procesos de negocio con Lightning Flow y Process Builder.

Aplicación móvil Salesforce: Mejoras de productividad y navegación

Acceso directo de plataforma de lanzamiento, desplazamiento mejorado y el widget Navegación rápida de iOS facilitan la navegación. Aspectos destacados de reporte y la cronología de actividad proporcionan a los usuarios de iOS la información que necesitan de un vistazo.

EN ESTA SECCIÓN:

Todas las novedades en la aplicación móvil Salesforce

Nuestra última ronda de novedades y mejoras de las funciones de la aplicación móvil Salesforce hacen más fácil el acceso a Salesforce en los desplazamientos.

Actualizaciones de App Store y Google Play

Aunque las versiones principales aportan cambios importantes a la aplicación móvil Salesforce, siempre estamos trabajando para mejorar su experiencia móvil. A veces realizamos cambios pequeños pero importantes que estamos deseando compartir con usted, de modo que los publicamos en App Store® y Google Play™. Conozca más detalles sobre nuestra versión más reciente en la Ayuda de Salesforce.

Todas las novedades en la aplicación móvil Salesforce

Nuestra última ronda de novedades y mejoras de las funciones de la aplicación móvil Salesforce hacen más fácil el acceso a Salesforce en los desplazamientos.

La nueva aplicación móvil Salesforce está disponible para todas las ediciones, a excepción de Database.com, sin una licencia adicional. La edición y las licencias de su organización de Salesforce, así como el perfil y los conjuntos de permisos asignados a un usuario, determina los datos y las funciones de Salesforce que están disponibles para cada usuario Salesforce.

La mayoría de las funciones serán disponibles para la aplicación móvil Salesforce la semana del lunes, 19 de octubre de 2020.

Mejoras y cambios de la aplicación Salesforce	Salesforce para Android	Salesforce para iOS	Configuración en el sitio completo
Navegador y Sistema operativo			
Los requisitos de aplicación móvil Salesforce han cambiado en la página 442	✔	✔	
Einstein Analytics			
Simplificar el modo en que sus usuarios móviles acceden a tableros desde una página de registro en la página 447		✔	✔

Mejoras y cambios de la aplicación Salesforce	Salesforce para Android	Salesforce para iOS	Configuración en el sitio completo
Acceder a Einstein Analytics en sus desplazamientos con el nuevo elemento de navegación móvil para Android en la página 449	✔		✔
Navegación y acciones			
Crear accesos directos a páginas de esenciales de usuarios en la página 443	✔	✔	✔
Navegar por la aplicación con desplazamiento mejorado en la página 444	✔	✔	
Funciones de productividad			
Realizar seguimiento de sus actividades con cronología de actividad en iOS en la página 445		✔	
Ir al centro de la cuestión con aspectos destacados de reportes en la página 445	✔	✔	
Ver una imagen más amplia con una vista de calendario mensual en la página 446	✔	✔	
Industrias			
Permanecer productivo con componentes Lightning de Financial Services Cloud para dispositivos móviles en la página 449	✔	✔	✔
Acceso y seguridad			
Actualizar el parche de seguridad de sus dispositivos Android en la página 450			

EN ESTA SECCIÓN:

Simplificar el modo en que sus usuarios móviles acceden a tableros desde una página de registro

Los tableros integrados son excelentes porque colocan datos relevantes donde más importa: directamente en el registro. Pero los tableros integrados no siempre están optimizados para dispositivos móviles. Ocupan espacio de pantalla limitado, y tardan tiempo en cargarse cuando la conectividad es inferior a lo ideal. Ahora puede utilizar vínculos personalizados para realizar un seguimiento rápido de cómo acceden sus usuarios móviles a tableros desde registros.

Acceder a Einstein Analytics en sus desplazamientos con el nuevo elemento de navegación móvil para Android

Los usuarios de Salesforce para Android ahora tienen un cuartel general para sus aplicaciones y tableros de Einstein Analytics con el nuevo elemento de navegación de Analytics para aplicaciones Lightning. Con el nuevo elemento, los usuarios pueden examinar sus aplicaciones y acceder a sus favoritos. Con más funciones en la aplicación Salesforce, los usuarios de Einstein Analytics no tienen que cambiar entre aplicaciones para completar tareas de negocio importantes.

CONSULTE TAMBIÉN

Obtener pronósticos en los desplazamientos

Los requisitos de aplicación móvil Salesforce han cambiado

Salesforce está revisando los requisitos para la utilización de la aplicación móvil Salesforce para Android e iOS. Obtenga información acerca de los requisitos de plataforma móvil y los dispositivos que utilizamos para pruebas de desempeño y funciones mientras continuamos mejorando la experiencia Salesforce.

Dispositivos móviles utilizados para pruebas de Salesforce

Salesforce realiza pruebas manuales y automatizadas de la aplicación móvil Salesforce para Android, iOS en un conjunto seleccionado de dispositivos móviles. Esta es la lista de dispositivos para Winter '21.

Plataforma	Teléfonos	Tablets
Android	• Google Pixel 4 XL • Google Pixel 3 • Samsung Galaxy S10 / S10+ • Samsung Galaxy S9 / S9+ • Samsung Galaxy S8 / S8+ • Samsung Galaxy S7 • Samsung Galaxy Note 10+ • Samsung Galaxy Note 9 • Samsung Galaxy Note 8	
iOS	• iPhone 11 Pro / Pro Max • iPhone 11 • iPhone XR • iPhone XS / 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

No se impide a los clientes utilizar Salesforce en dispositivos no probados que cumplen los requisitos de plataforma actuales. Es posible que Salesforce no pueda replicar algunos problemas de clientes que utilizan Salesforce en dispositivos no probados debido a personalizaciones específicas de los fabricantes.

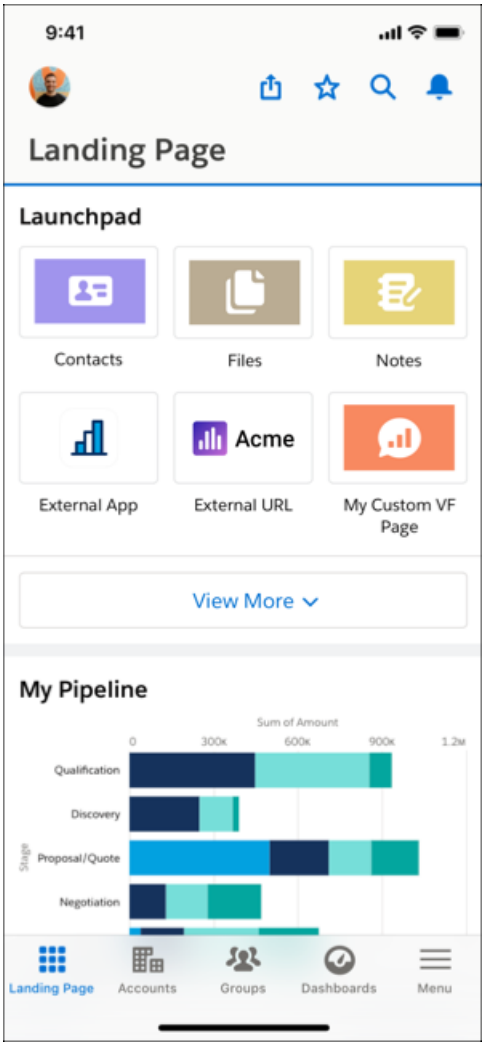
Para permitir la innovación y mantener Salesforce actualizada en el mercado móvil en rápida evolución, la lista de dispositivos probados por Salesforce está sujeta a cambios a la única discreción de Salesforce, con o sin previo aviso.

Crear accesos directos a páginas de esenciales de usuarios

Configure una plataforma de lanzamiento móvil para permitir a los usuarios acceder rápidamente a la información que necesitan. Utilice el componente web Lightning Plataforma de lanzamiento para agregar vínculos a páginas Lightning en móvil y escritorio. Los vínculos internos se abren en la aplicación móvil Salesforce, mientras que los vínculos externos se abren en una ventana de navegador móvil.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y la aplicación móvil Salesforce para iOS y Android en todas las ediciones, excepto Database.com.

Por qué: Sabemos que los usuarios toman la aplicación para un vistazo rápido a información importante, pero puede conllevar muchos toques para llegar al lugar correcto. La plataforma de lanzamiento móvil permite a los usuarios acceder a esa información en menos toques.



Cómo: Agregue un componente web Lightning Plataforma de lanzamiento a una página de Lightning. Agregue hasta 20 artículos a la plataforma de lanzamiento. Los usuarios ven los seis primeros elementos en la página, con la opción de ver más. Tras hacer clic en **Guardar**, visualice su plataforma de lanzamiento navegando a esa página en la aplicación móvil Salesforce o en escritorio.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Crear una plataforma personalizada para la aplicación móvil Salesforce (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Navegar por la aplicación con desplazamiento mejorado

Escuchamos su opinión y actualizamos el modo en que navega por la aplicación móvil Salesforce. Con estas actualizaciones, disfrutará de una experiencia más fluida cuando se desplace pro páginas y actualice la aplicación. También puede copiar y pegar directamente en la aplicación.

Dónde: Este cambio se aplica a la aplicación móvil Salesforce para iOS y Android en todas las ediciones, excepto Database.com.

Cuándo: Esta cambio estará disponible la semana del lunes, 19 de octubre de 2020.

Por qué: El desplazamiento mejorado es aún mejor para usuarios que tienen tecnologías de asistencia activadas, especialmente lectores de pantalla. Esta mejora elimina los botones de desplazamiento de pantalla que se activaron previamente cuando se estaba ejecutando VoiceOver en dispositivos iOS.

Cómo: Para obtener información sobre la activación del desplazamiento nativo, haga contacto con su Ejecutivo de cuenta. Después de inscribirse para la versión beta, active la función para sus usuarios en Configuración. Seleccione **Usuarios** > **Conjuntos de permisos** > **Nuevo**. Bajo Seleccionar licencia, seleccione **Ninguna** y agregue el siguiente permiso del sistema: Aplicación móvil Salesforce: Desplazamiento nativo en vistas web. Bajo Gestionar asignaciones, agregue la asignación a usuarios que deberían tener el desplazamiento nativo. Para empezar a utilizar el desplazamiento nativo, los usuarios deben forzar el cierre de la aplicación y reiniciarla.

Realizar seguimiento de sus actividades con cronología de actividad en iOS

Platicó y escuchamos. La cronología de actividad está ahora disponible en la aplicación móvil Salesforce para prospectos, oportunidades, cuentas y contactos. En estos tipos de registro, los usuarios de iOS pueden ver todas las tareas, eventos y mensajes de email asociados con un registro en noticias en tiempo real prácticas. Anteriormente, los administradores tenían que crear una lista relacionada con la vista de historial de actividad para realizar un seguimiento de actividades en la aplicación móvil.

Dónde: Este cambio se aplica a la versión 226.030 o superior de la aplicación móvil Salesforce para iOS en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: Es fácil ver por qué los usuarios finales son grandes admiradores de la cronología de actividad. La cronología de actividad les ayuda a seleccionar dónde lo dejaron y centrarse en sus siguientes pasos. Aparece en la parte inferior de páginas de registro, por encima de la barra de navegación, de modo que es más fácil de obtener que una lista relacionada de historial de actividad. También es más fácil a seguir porque las actividades están enumeradas en orden cronológico.

Nota: Filtro y búsqueda no son compatibles para la cronología de actividad móvil.

Cómo: La cronología de actividad móvil se activa de forma predeterminada en tipos de registro compatibles, pero puede elegir desactivarla para todos los usuarios agregando un atributo personalizado de aplicación conectada. En Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese `Aplicaciones conectadas`, seleccione **Gestionar aplicaciones conectadas**, luego haga clic en el nombre de la aplicación conectada que desea modificar. En la sección Atributos personalizados en la página de aplicación conectada, haga clic en **Nueva**. Ingrese `DISABLE_ACVITITY_TIMELINE` para la clave de atributo y `"true"` para el valor de atributo.

CONSULTE TAMBIÉN

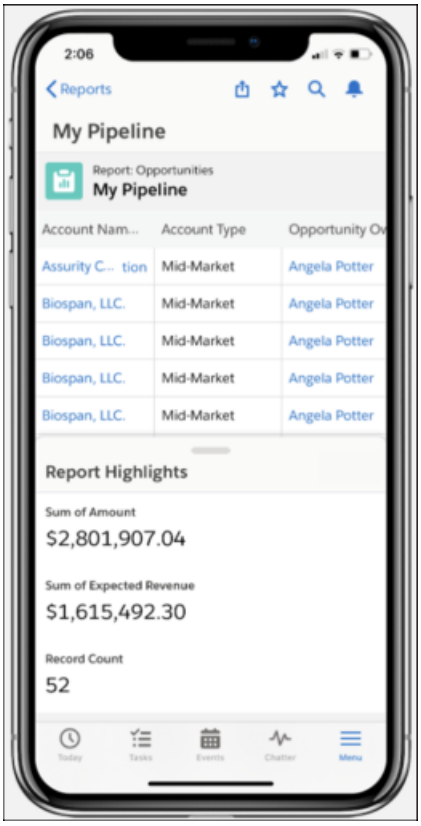
Ayuda de Salesforce: Consideraciones de personalización de cronología de actividad (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ir al centro de la cuestión con aspectos destacados de reportes

Los usuarios pueden obtener una visión general de alto nivel de sus reportes en la aplicación móvil Salesforce. Aspectos destacados de reporte muestra resúmenes de hasta ocho mediciones clave, incluyendo importes medios, totales generales, subtotales, conteo de registros y resultados de columnas de fórmulas. Para reportes de resumen y matriciales, los usuarios también pueden ver los totales para grupos basados en el campo de grupo de primer nivel.

Dónde: Este cambio se aplica a Versión 226 o superior de la aplicación móvil Salesforce para iOS y Android en todas las ediciones, excepto Database.com.

Por qué: Cuando los usuarios ven reportes en un dispositivo móvil, desean información de un vistazo en vez de desplazarse (y desplazarse) por una tabla de reporte detallado larga. Los totales sumados les ayudan a registrar y extraer sus datos en su jornada.



Los usuarios pueden personalizar las mediciones que aparecen en Aspectos destacados de reporte desde la página de ejecución del reporte en la versión de escritorio de Lightning Experience.

CONSULTE TAMBIÉN

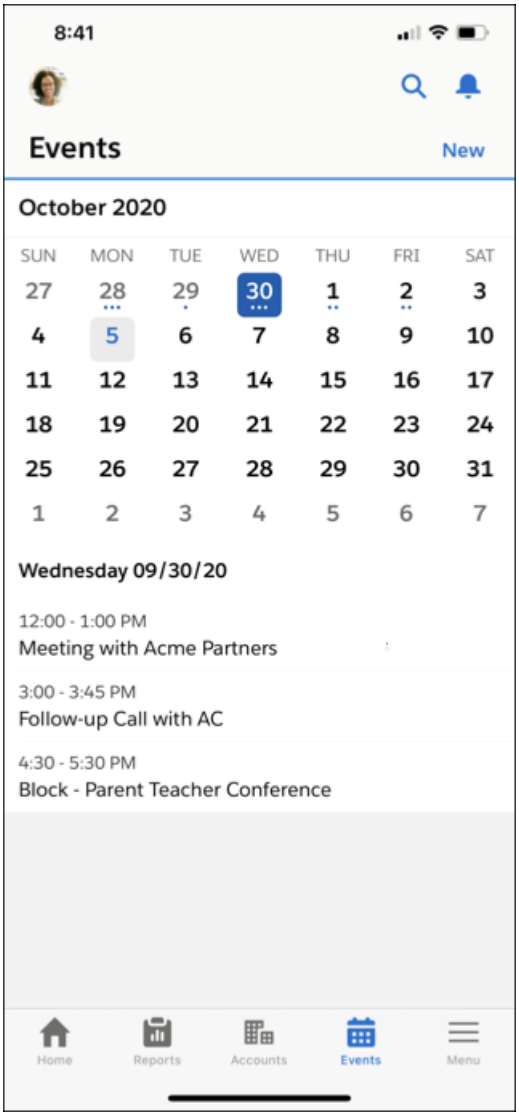
Ayuda de Salesforce: Personalizar vistas de reporte en la página de ejecución

Ver una imagen más amplia con una vista de calendario mensual

La nueva vista mensual de su calendario en la aplicación móvil Salesforce le facilita ver lo que viene. Además, ahora puede ver hasta 12 semanas por adelantado, en vez de las 12 semanas anteriores.

Dónde: Este cambio se aplica a la nueva aplicación móvil Salesforce para iOS y Android en todas las ediciones, excepto Database.com.

Por qué: La planificación anticipada tiene buen sentido de negocio, pero puede ir tan lejos tocando de una semana a la siguiente. La vista mensual facilita ver cuándo su programación está lista para la acción y cuándo hay espacio para más. Toque en un día en la vista mensual para desglosar y modificar y crear eventos.

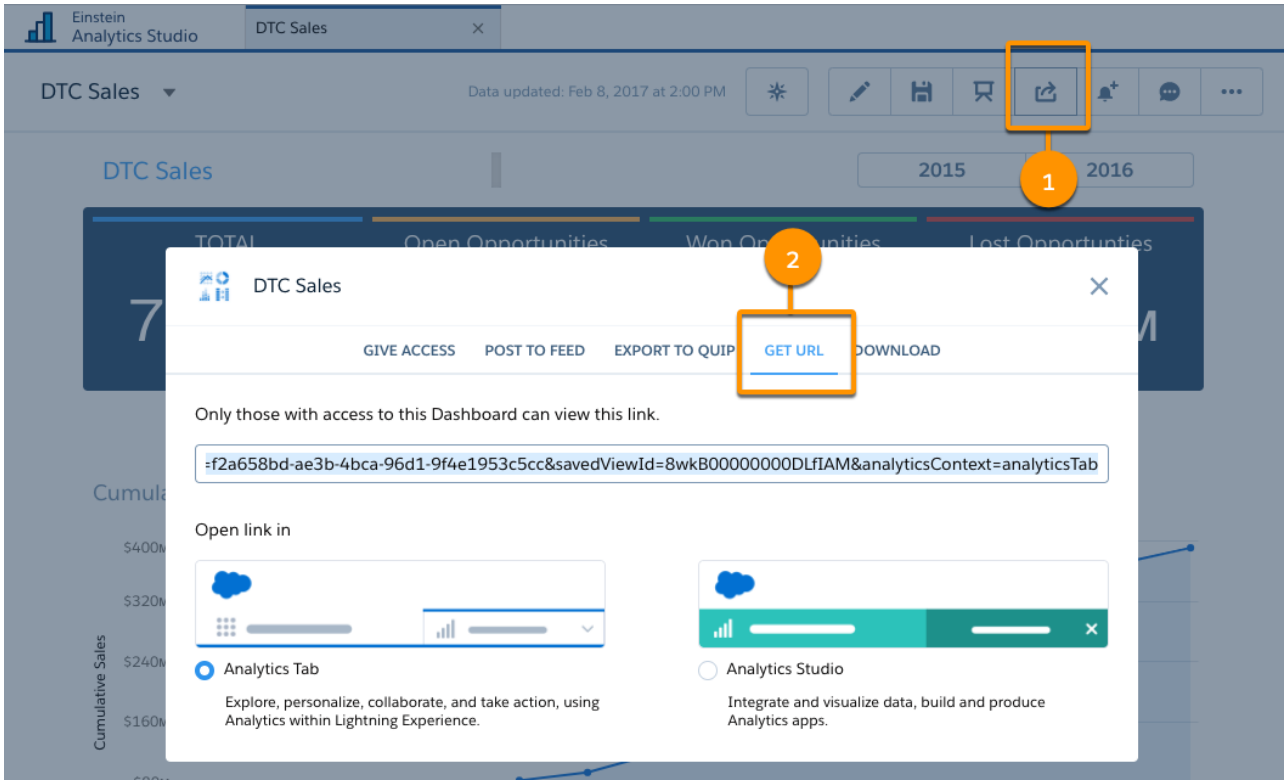


Simplificar el modo en que sus usuarios móviles acceden a tableros desde una página de registro

Los tableros integrados son excelentes porque colocan datos relevantes donde más importa: directamente en el registro. Pero los tableros integrados no siempre están optimizados para dispositivos móviles. Ocupan espacio de pantalla limitado, y tardan tiempo en cargarse cuando la conectividad es inferior a lo ideal. Ahora puede utilizar vínculos personalizados para realizar un seguimiento rápido de cómo acceden sus usuarios móviles a tableros desde registros.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y a la versión 226.030 o superior de la aplicación móvil Salesforce para iOS. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

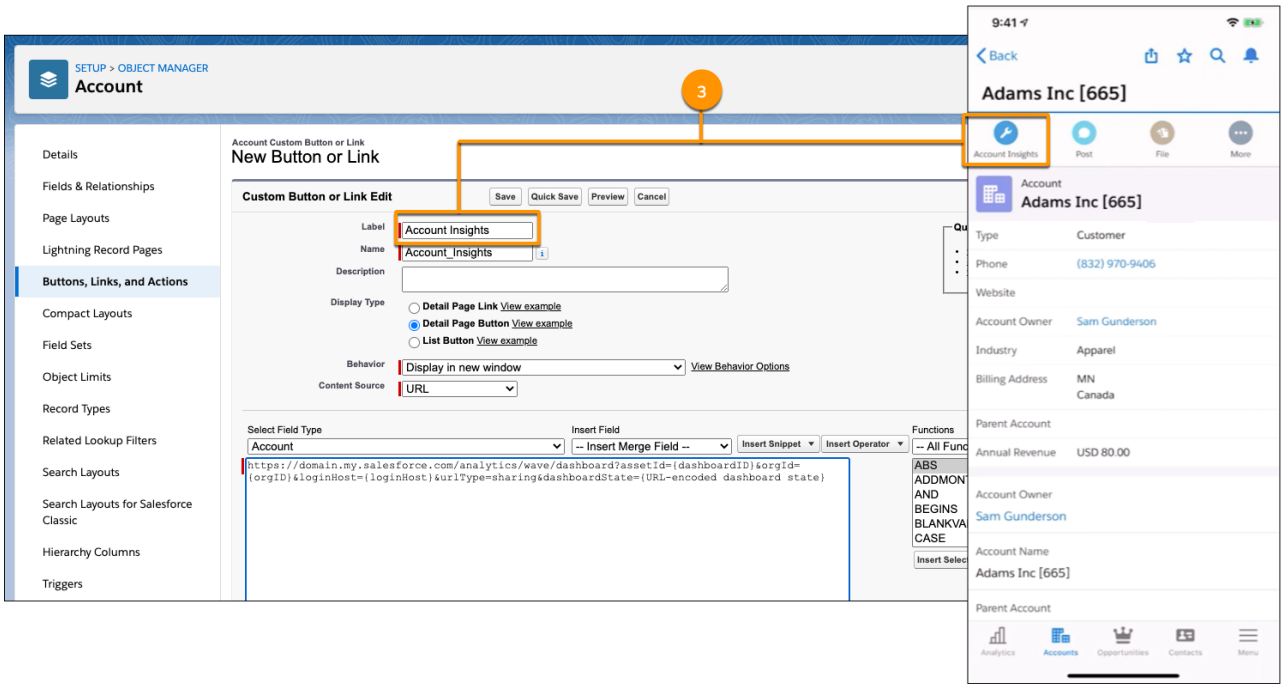
Cómo: Para crear una URL personalizada en un tablero, utilice la opción **Compartir** (1) y **Obtener URL** (2) en Einstein Analytics.



Para abrir opcionalmente un tablero en un estado específico, agregue el parámetro `dashboardState` a la URL. Utilice esta sintaxis para la URL de vínculo personalizado.

https://**domain.my.salesforce.com**/analytics/wave/dashboard?assetId={**dashboardID**}&orgId={**orgID**}&loginHost={**loginHost**}&urlType=sharing&dashboardState={**URL-encoded dashboard state**}

En Configuración, agregue la URL de vínculo personalizado a una página de registro en el Gestor de objetos. Por ejemplo, cree un vínculo *`Perspectivas de cuentas`* (3) de como que los propietarios de cuentas puedan iniciar un tablero de mediciones de ventas con filtros relevantes aplicados directamente desde un registro.



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Iniciar activos de Einstein Analytics con direcciones URL (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Compartir tableros, widgets y lentes (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Acceder a Einstein Analytics en sus desplazamientos con el nuevo elemento de navegación móvil para Android

Los usuarios de Salesforce para Android ahora tienen un cuartel general para sus aplicaciones y tableros de Einstein Analytics con el nuevo elemento de navegación de Analytics para aplicaciones Lightning. Con el nuevo elemento, los usuarios pueden examinar sus aplicaciones y acceder a sus favoritos. Con más funciones en la aplicación Salesforce, los usuarios de Einstein Analytics no tienen que cambiar entre aplicaciones para completar tareas de negocio importantes.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y a la versión 226.030 o superior de la aplicación móvil Salesforce para Android. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Los administradores pueden agregar el elemento de navegación Analytics a aplicaciones Lightning en el Generador de aplicaciones Lightning. Analytics no aparece en la lista de elementos de navegación de Solo móvil en el Iniciador de aplicación.

Nota: Las lentes y los conjuntos de datos que no son compatibles en la aplicación móvil Salesforce se abren en la aplicación Einstein Analytics para Android.

Permanecer productivo con componentes Lightning de Financial Services Cloud para dispositivos móviles

Impulse la productividad de usuario remoto incluyendo Componentes Lightning de Financial Services Cloud en la aplicación móvil Salesforce.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition donde Financial Services Cloud está activada.

Por qué: Proporcione a usuarios móviles de Salesforce acceso a las funciones de Financial Services Cloud que necesitan para permanecer productivos lejos de sus escritorios.

CONSULTE TAMBIÉN

Permanecer productivo con componentes Lightning de Financial Services Cloud para dispositivos móviles

Actualizar el parche de seguridad de sus dispositivos Android

Para garantizar que sus dispositivos son seguros, los usuarios de Android OS 8 y 9 deben asegurarse de que sus parches de seguridad son a partir de octubre de 2018 o posteriores. Para obtener más información, consulte Boletín de seguridad de Android–Octubre de 2018.

Dónde: Este cambio se aplica a la aplicación móvil Salesforce para Android en todas las ediciones.

Actualizaciones de App Store y Google Play

Aunque las versiones principales aportan cambios importantes a la aplicación móvil Salesforce, siempre estamos trabajando para mejorar su experiencia móvil. A veces realizamos cambios pequeños pero importantes que estamos deseando compartir con usted, de modo que los publicamos en App Store® y Google Play™. Conozca más detalles sobre nuestra versión más reciente en la Ayuda de Salesforce.

228.010

Esta versión de la aplicación móvil Salesforce está disponible desde la semana del 16 de noviembre de 2020.

228.020

Esta versión de la aplicación móvil Salesforce está disponible desde la semana del lunes, 30 de noviembre de 2020.

Notificaciones: Seguridad más elevada y navegación más flexible

Una actualización de versión recién anunciada le proporciona mayor control sobre cuál de sus usuarios puede desencadenar la acción Enviar notificación personalizada. Utilice el nuevo campo Referencia de página de destino para especificar un nuevo tipo de destino de navegación para sus notificaciones personalizadas.

EN ESTA SECCIÓN:

Requerir permiso de usuario para la acción Enviar notificación personalizada (Actualización)

Esta actualización le proporciona mayor control sobre cuál de sus usuarios puede desencadenar la acción Enviar notificación personalizada. Cuando se activa esta actualización, un usuario debe tener el permiso de usuario Enviar notificaciones personalizadas para desencadenar la acción Enviar notificación personalizada en flujos que se ejecutan en contexto de usuario, llamadas de API de REST o llamadas de Apex. Utilice el permiso de usuario Enviar notificaciones personalizadas para mejorar la seguridad de su organización de Salesforce y limitar notificaciones personalizadas a casos de uso y usuarios deseados.

Enviar sus destinatarios de notificaciones personalizadas a nuevos lugares con Navegación de referencia de página

Utilice el nuevo campo Referencia de página de destino en la acción Enviar notificación personalizada para especificar destinos de navegación para sus notificaciones personalizadas enviadas a través de flujo o API de REST. Anteriormente, solo el campo Id. de destino estaba disponible para navegación de notificación personalizada y solo un Id. de registro se podía especificar como un destino de navegación. Ahora sus notificaciones en aplicaciones y de envío personalizadas pueden navegar a cualquier página accesible a través de la clase PageReference, como una aplicación Lightning o una URL externa.

Requerir permiso de usuario para la acción Enviar notificación personalizada (Actualización)

Esta actualización le proporciona mayor control sobre cuál de sus usuarios puede desencadenar la acción Enviar notificación personalizada. Cuando se activa esta actualización, un usuario debe tener el permiso de usuario Enviar notificaciones personalizadas para desencadenar la acción Enviar notificación personalizada en flujos que se ejecutan en contexto de usuario, llamadas de API de REST o llamadas de Apex. Utilice el permiso de usuario Enviar notificaciones personalizadas para mejorar la seguridad de su organización de Salesforce y limitar notificaciones personalizadas a casos de uso y usuarios deseados.

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

Cuándo: Salesforce aplica esta actualización para organizaciones existentes en Spring '21. Salesforce aplica esta actualización para organizaciones creadas en Winter '21 o posterior a partir de Winter '21. Para obtener la fecha de actualización de versión más importante, vaya a Estado de confianza, busque su instancia y haga clic en la ficha de mantenimiento.

Cómo: Cuando se activa esta actualización, un usuario debe tener el permiso de usuario Enviar notificaciones personalizadas para desencadenar la acción Enviar notificación personalizada en flujos que se ejecutan en contexto de usuario, llamadas de API de REST o llamadas de Apex. Como la mayoría de flujos, llamadas de API de REST y llamadas de Apex que desencadenan la API de REST se ejecutan en contexto de usuario de forma predeterminada, aplican los permisos del usuario que ejecuta. Si un usuario sin el permiso inicia un flujo que se ejecuta en contexto de usuario, una llamada de API de REST o una llamada de Apex que contiene la acción Enviar notificación personalizada, el flujo, la llamada de API de REST o llamada de Apex da como resultado un error y no se envía ninguna notificación personalizada.

Para asegurarse de que las notificaciones personalizadas continúan desencadenándose y enviándose según lo previsto, revise sus flujos, llamadas de API de REST y llamadas de Apex existentes que envían notificaciones personalizadas. Si es necesario, modifíquelas de acuerdo con las recomendaciones en la actualización de versión Requerir permiso de usuario para la acción Enviar notificación personalizada en el nodo Actualizaciones de versión en Configuración.

No necesita revisar o modificar sus procesos o flujos que se ejecutan en contexto del sistema que envían notificaciones personalizadas. Como los procesos y algunos flujos se ejecutan en contexto del sistema de forma predeterminada, no aplican los permisos del usuario que ejecuta. La acción Enviar notificación personalizada se desencadena, y las notificaciones se envían según lo previsto.

Pero puede elegir restringir los usuarios que pueden desencadenar notificaciones personalizadas en procesos y flujos que se ejecutan en contexto del sistema. Vuelva a crear su proceso o flujo como un flujo que se ejecuta en contexto de usuario. A continuación asigne el permiso de usuario Enviar notificaciones personalizadas a usuarios que desean poder iniciar su flujo.

CONSULTE TAMBIÉN

- Actualizaciones de versión
- *Ayuda de Salesforce*: ¿En qué contexto se ejecutan flujos?
- *Ayuda de Salesforce*: Enviar notificaciones personalizadas (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Enviar sus destinatarios de notificaciones personalizadas a nuevos lugares con Navegación de referencia de página

Utilice el nuevo campo Referencia de página de destino en la acción Enviar notificación personalizada para especificar destinos de navegación para sus notificaciones personalizadas enviadas a través de flujo o API de REST. Anteriormente, solo el campo Id. de destino estaba disponible para navegación de notificación personalizada y solo un Id. de registro se podía especificar como un destino de navegación. Ahora sus notificaciones en aplicaciones y de envío personalizadas pueden navegar a cualquier página accesible a través de la clase PageReference, como una aplicación Lightning o una URL externa.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. Las notificaciones personalizadas se pueden recibir en Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce en todas las ediciones, excepto Database.com.

Cómo: Cuando agrega o modifica la acción Enviar notificación personalizada en un flujo o llamada de API de REST, debe especificar un Id. de registro en el campo Id. de destino o una PageReference para el campo Referencia de página de destino en la acción.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de componentes Aura Lightning: tipos de `pageReference`

Ayuda de Salesforce: Acción principal de flujo: Enviar notificación personalizada (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Guía del desarrollador de acciones: Enviar acciones de notificación personalizada Acciones(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Enviar notificaciones personalizadas (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Publicador móvil para comunidades: Notificaciones de Marketing Cloud (Piloto), Complemento Lector de código de barras y mucho más

Publicador móvil para comunidades ahora admite notificaciones de envío de Marketing Cloud. Utilice la cámara del dispositivo móvil para leer códigos de barras. Cree y personalice el menú de navegación para sus usuarios de comunidades.

EN ESTA SECCIÓN:

Configurar notificaciones de Marketing Cloud (Piloto)

Las notificaciones de envío de Marketing Cloud llegaron a la aplicación Publicador móvil para comunidades. Puede crear y enviar notificaciones para aumentar la participación con sus usuarios de aplicación de comunidad.

Utilizar la cámara de su dispositivo móvil para leer códigos de barras (Beta)

Los usuarios de Publicador móvil para comunidades pueden utilizar la cámara en su dispositivo móvil para leer códigos de barras, como un símbolo UPC o códigos QR.

Personalizar el modo en que los usuarios navegan en la aplicación de comunidad (Piloto)

Ponga los elementos de menú utilizados con más frecuencia de los usuarios de Publicador móvil para comunidades a mano. Puede personalizar el tipo y el orden de elementos de menú con Experience Builder de la comunidad.

Configurar notificaciones de Marketing Cloud (Piloto)

Las notificaciones de envío de Marketing Cloud llegaron a la aplicación Publicador móvil para comunidades. Puede crear y enviar notificaciones para aumentar la participación con sus usuarios de aplicación de comunidad.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Nota: Proporcionamos Notificaciones de Marketing Cloud a clientes seleccionados a través de un programa piloto que requiere aceptar condiciones específicas. Para estar nominado para participar en el programa, haga contacto con Salesforce. Los programas piloto están sujetos a cambios, no podemos garantizar la aceptación. Notificaciones de Marketing Cloud no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad de forma general en documentación o en notas de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo según las funciones y los productos disponibles de forma general.

Cuándo: Este función piloto está disponible en la versión Winter '21.

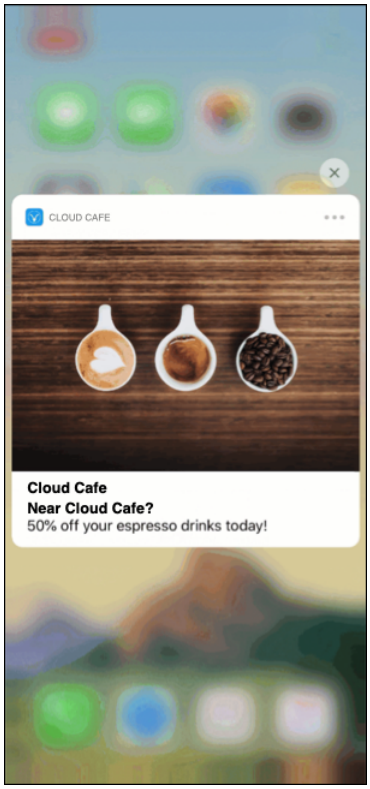
Quién: Disponible para organizaciones que activan la función piloto y administradores que tienen acceso de Comunidad Lightning.

Por qué: Las notificaciones de Marketing Cloud le permiten dirigir notificaciones a una audiencia específicas y analizan estadísticas de uso.

Cómo: La integración de Marketing Cloud MobilePush con Publicador móvil para comunidades le permite enviar notificaciones tanto de marketing cloud como de plataforma a la misma aplicación de comunidades.

Funciones de notificación de Marketing Cloud compatibles:

- Notificaciones de envío multimedia enriquecidas como imágenes, audio y video.
- Notificaciones de envío basadas en ubicación.
- Notificaciones de envío de OpenDirect con vínculos internos y externos.
- Notificaciones de envío autenticadas y no autenticadas (el usuario no debe iniciar sesión).
- Notificaciones en aplicación en tamaños variantes.



Para activar notificaciones de Marketing Cloud para sus aplicaciones de comunidad, ingrese su información de Marketing Cloud y detalles de comunidad en Publicador móvil. Publicador móvil crea y publica su aplicación de comunidad capaz de recibir notificaciones de Marketing Cloud.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: MobilePush

Ayuda de Salesforce: MobilePush OpenDirect

Utilizar la cámara de su dispositivo móvil para leer códigos de barras (Beta)

Los usuarios de Publicador móvil para comunidades pueden utilizar la cámara en su dispositivo móvil para leer códigos de barras, como un símbolo UPC o códigos QR.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Nota: Como función beta, el escáner de códigos de barras es una vista previa y no forma parte del acuerdo de suscripción con Salesforce. Esta función beta no está disponible de forma general, como se indica en este documento o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo según las funciones disponibles de forma general.

Cuándo: Lector de código de barras está disponible en la versión Winter '21.

Quién: Disponible para usuario que pueden acceder a una Comunidad Lightning y cumplen requisitos de dispositivo móvil.

Por qué: Deseamos que sus usuarios consigan más mientras utilizan su aplicación de comunidades en sus dispositivos móviles.

Cómo: El lector de código de barras requiere el uso de la cámara de dispositivo móvil. El usuario debe otorgar a su aplicación de comunidades acceso a la cámara.



Para desarrollar e implementar un componente Lightning con la función de lectura de códigos de barras, utilice la API BarcodeScanner.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de componentes web Lightning: Escanear códigos de barras en un dispositivo móvil

Ayuda de Salesforce: Requisitos para publicador móvil para comunidades

Personalizar el modo en que los usuarios navegan en la aplicación de comunidad (Piloto)

Ponga los elementos de menú utilizados con más frecuencia de los usuarios de Publicador móvil para comunidades a mano. Puede personalizar el tipo y el orden de elementos de menú con Experience Builder de la comunidad.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

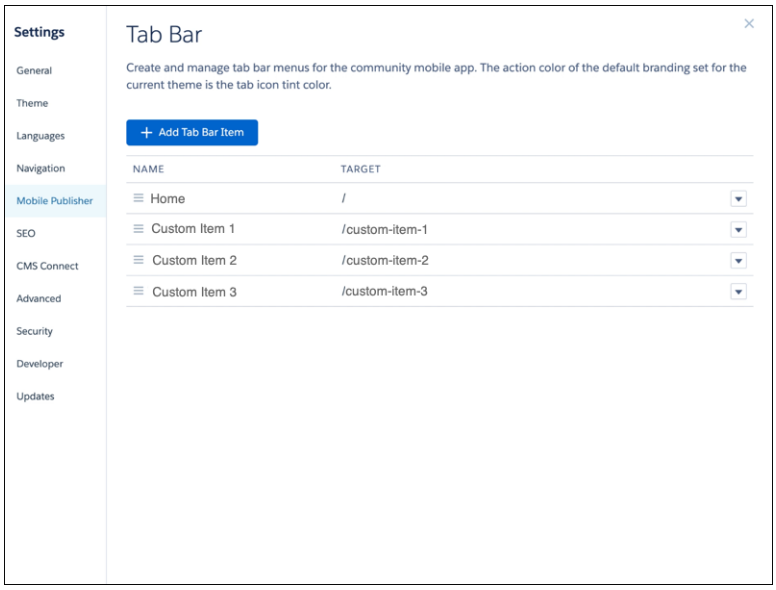
Nota: Proporcionamos Barra de ficha de navegación personalizada a clientes seleccionados a través de un programa piloto que requiere aceptar unas condiciones específicas. Para estar nominado para participar en el programa, haga contacto con Salesforce. Los programas piloto están sujetos a cambios, no podemos garantizar la aceptación. Barra de ficha de navegación personalizada no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo según las funciones y los productos disponibles de forma general.

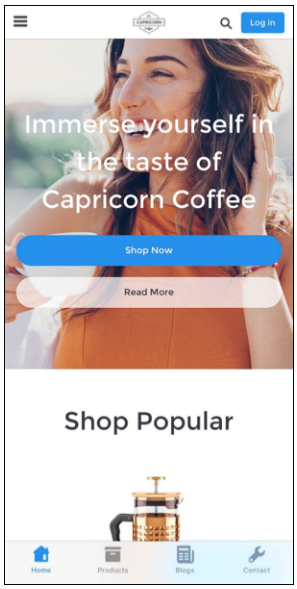
Cuándo: Este función piloto está disponible en la versión Winter '21.

Quién: Disponible para organizaciones que activan la función piloto y administradores que tienen acceso de Comunidad Lightning.

Por qué: Deseamos asegurarnos de que puede adaptar la experiencia de navegación para sus usuarios de aplicación de comunidad.

Cómo: Utilice Experience Builder de la comunidad para personalizar la barra de ficha de navegación para sus usuarios.





CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Descripción general de Experience Builder

Salesforce Anywhere: Planificar y acelerar su negocio en tiempo real (Beta)

Salesforce Anywhere es la experiencia del futuro de CRM — haciendo que Salesforce sea en tiempo real. Obtenga alertas acerca de cambios en los datos de Salesforce que le importan. Actualice sus datos de Salesforce en unos toques con acciones sugeridas. Colabore en contexto con chat. Busque y visualice sus datos de Salesforce. Además, integre el chat y las alertas de Salesforce Anywhere en sus procesos de negocio con Lightning Flow y Process Builder.

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

Obtenga información acerca de las funciones más recientes en las Notas de versión de Salesforce Anywhere.

CONSULTE TAMBIÉN

Descripción general de Salesforce Anywhere

Personalización: Mejoras de Lightning Flow, Páginas Lightning más dinámicas y Actualizaciones de Generador de Einstein

Cree y pruebe flujos con nuevas opciones de formato y depuración, e inicie flujos cuando se eliminen registros. Divida sus detalles de registro y cree páginas Lightning más flexibles con Formularios dinámicos y Acciones dinámicas en el Generador de aplicaciones Lightning. Recomendar cualquier cosa a cualquiera con Generador de recomendaciones de Einstein (beta).

EN ESTA SECCIÓN:

Lightning Flow: Desencadenador en eliminación, Depuración mejorada, Pantallas de múltiples columnas (Piloto), Lienzo de formato automático (Beta) y Más control de Inicio de flujo, Decisiones, Consultas y Filtros

Desencadene flujos para iniciarse cuando se eliminan registros. Depure flujos como otro usuario, y depure flujos iniciados automáticamente justo en el lienzo (beta). Optimice el formato de sus pantallas de flujo con secciones y columnas (piloto). Permita a Flow Builder conectar y alinear elementos para usted (beta). Inicie un flujo desencadenado por registro o ejecute un resultado de decisión solo cuando se actualiza el registro para cumplir con sus criterios. Aplique lógica personalizada a consultas de registro y requisitos de condición a través de sus flujos.

Generador de aplicaciones Lightning: Formularios dinámicos está disponible de forma general, Mejoras de acciones dinámicas y Análisis de desempeño de página de registro

Divida sus detalles de registro y cree páginas Lightning más dinámicas con Formularios dinámicos, ahora disponible de forma general. Descubra más formas de agregar la flexibilidad y el control de acciones dinámicas a sus páginas de registro. Obtenga un análisis del desempeño de tiempo de ejecución de una página de registro de Lightning mientras la está diseñando con Análisis de desempeño en Generador de aplicaciones.

Generadores de Einstein: Entregar recomendaciones personalizadas (Beta), Probar el desempeño de sus predicciones y Mostrar rango de confianza y Predictores principales en registros para predicciones numéricas

El Generador de recomendaciones de Einstein entrega recomendaciones personalizadas dirigidas por IA de cualquier cosa a cualquiera. El Generador de recomendaciones de Einstein admite perspectivas a nivel de registro para predicciones numéricas.

Globalización: Mejoras de importación y exportación de traducción, Nuevos formatos de configuración regional y un Nuevo idioma de plataforma

Si una importación de traducción tienen errores, el email que recibe proporciona más detalles e incluye el registro de error como un archivo adjunto. Los límites de importación y exportación de traducción de datos aumentaron, y puede exportar archivos de traducción de datos para idiomas específicos. Active formatos nuevos y mejorados para fechas y horas internacionales a través de una actualización. Además, Agregamos Jemer como un idioma solo de plataforma.

Perfiles y Permisos: Control más granular para seguridad y una nueva opción de licencia

Mejore la seguridad de su organización de Salesforce con nuevas opciones para restringir la duplicación de permisos y para limitar los perfiles que los usuarios pueden ver. ¿Suscrito a un paquete gestionado de Salesforce? Consulte qué permisos de clientes en el paquete requieren una licencia de Salesforce para acceder a ellos.

Salesforce Connect: Acceso restringido, Cumplimiento de HIPAA y Límites de asignación de Id.

Estamos restringiendo acceso de modificación a ciertos campos confidenciales en fuentes de datos externas y credenciales con nombre. Salesforce Connect ahora cumple con Ley de Responsabilidad y Movilidad del Seguro de Salud (HIPAA), garantizando que toda la información sanitaria de identificación personal está protegida de fraudes y robos. También mantenemos las asignaciones de Id. actualizadas aplicando un proceso que elimina todos los Id. de registro de objeto externo que no se visualizaron en 365 días.

Einstein Next Best Action: Cumplimiento de HIPAA, Recomendaciones dirigidas por eventos basándose en cambios de estado de llamada y Recomendaciones dirigidas por IA generadas por Generador de recomendaciones de Einstein

Almacene y procese información sanitaria protegida. Cree recomendaciones basándose en valores de campo de registro de llamada. Utilice el nuevo elemento Carga de Einstein para entregar recomendaciones personalizadas.

Servicios externos: Consultar versión de servicios externos y volver a crear registros heredados para prepararse para la retirada de Servicios externos heredados en Summer '21

Consulte su versión de Servicios externos para Servicios externos heredados y vuelva a crear registros heredados en registros de Servicios externos actuales. La retirada de Servicios externos está programada en Summer '21.

Colaboración: Mejoras de implementación de API de metadatos y Configuración de colaboración de usuario invitado segura

Ahora puede implementar valores predeterminados de toda la organización y cambios de regla de colaboración de usuario privado a través de la API de metadatos al mismo tiempo. Para salvaguardar los datos de su organización de Salesforce, activamos la configuración Proteger acceso de registro de usuario invitado en todas las organización con comunidades o sitios. Esta configuración no se puede desactivar.

Campos: HTML en etiquetas representadas como texto sin formato y gestión para campos eliminados disponibles en Lightning Experience

Las etiquetas HTML en etiquetas de campo personalizadas están representadas como texto sin formato, y ahora puede gestionar campos eliminados en Lightning Experience.

Tipos de metadatos personalizados: Compatibilidad para visualización de interfaz de usuario del tipo de campo de relación de metadatos y entidades de geolocalización

Ahora puede crear relaciones de partícula de entidad para tipos de campo de geolocalización. Además, el menú desplegable para el tipo de campo de relación de metadatos muestra qué entidades son compatibles.

Configuración general: Personalización de alineación de barra de utilidades, Acción dinámica Enviar para aprobación y Cambios de interfaz de usuario de tipo de registro

Personalice donde aparece la barra de utilidades de su organización en la pantalla. Muestre la acción Enviar para aprobación solo cuando el registro es apto para la aprobación. Texto de descripción más claro y una etiqueta de columna de perfil actualizada para Paso 1 del proceso de creación Nuevo tipo de registro.

Lightning Flow: Desencadenador en eliminación, Depuración mejorada, Pantallas de múltiples columnas (Piloto), Lienzo de formato automático (Beta) y Más control de Inicio de flujo, Decisiones, Consultas y Filtros

Desencadene flujos para iniciarse cuando se eliminan registros. Depure flujos como otro usuario, y depure flujos iniciados automáticamente justo en el lienzo (beta). Optimice el formato de sus pantallas de flujo con secciones y columnas (piloto). Permita a Flow Builder conectar y alinear elementos para usted (beta). Inicie un flujo desencadenado por registro o ejecute un resultado de decisión solo cuando se actualiza el registro para cumplir con sus criterios. Aplique lógica personalizada a consultas de registro y requisitos de condición a través de sus flujos.

EDICIONES

Disponible en: **Essentials Edition**, **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

Flow Builder: Flujos desencadenados por registro que se ejecutan al eliminar, Opciones de depuración relucientes, Pantallas de flujo de múltiples columnas (Piloto), Lienzo de formato automático (Beta) y Más control de criterios

Cree un flujo para realizar acciones justo antes de que se elimine de la base de datos. Pruebe flujos como los usuarios que los ejecutan y depure flujos iniciados automáticamente justo en el lienzo (beta). Optimice sus pantallas de flujo con secciones y columnas (piloto). Elimine conectores mal alineado y torcidos con formato automático (beta). Inicie flujos o ejecute resultados de decisiones solo cuando los registros se actualizan automáticamente para cumplir con sus criterios. Ajuste los requisitos de condición en sus flujos.

Gestión de flujos Lightning: Mejoras de tiempo de ejecución entregadas por versión de API y desencadenadores de flujos

Controle cuándo adopta cada flujo cambios de comportamiento de tiempo de ejecución. Vea rápidamente qué desencadenadores tienen sus flujos iniciados automáticamente en la página Flujos en Configuración.

Extensiones de Lightning Flow: Componentes de pantalla de múltiples objetos, Interfaces de usuario personalizadas para componentes de pantalla y acciones invocables y Importación simplificada de acciones a través de servicios externos (Piloto)

Haga que los desarrolladores crean componentes de pantalla que funcionan para cualquier objeto que elija . Disfrute de interfaces de usuario atractivas que los desarrolladores crean para los componentes de pantalla y acciones invocables que agrega a sus flujos. Utilice servicios externos para importar rápidamente especificaciones de API públicas y agregue sus acciones a sus flujos (piloto).

Actualizaciones de versión de Lightning Flow: Process Builder, Acciones invocables, Campos de combinación de flujo y Acciones de Apex

Reanude entrevistas de flujo en el mismo contexto y con el mismo acceso de usuario que tenían antes de estar en pausa. Permita a los procesos evaluar los valores originales de campos de registro. Mejore los comportamientos y efectos de acciones invocables fallidas. Aplique el acceso de datos del usuario que ejecuta al ejecutar campos de combinación de flujo. Respete los modificadores de acceso público para acciones de Apex heredadas. Cancele la actualización "Requerir acceso de usuario a clases de Apex invocadas por Flujo".

Mejoras de tiempo de ejecución de Flujo y Proceso en API versión 50.0

Estas actualizaciones solo afectan a flujos y procesos configurados para ejecutarse en API versión 50.0 o posterior. Las actualizaciones versionadas le permiten probar y adoptar cambios de comportamiento de tiempo de ejecución para procesos y flujos individuales a su conveniencia. Para cambiar la versión de API de tiempo de ejecución de un flujo, ábralo en Flow Builder y modifique las propiedades de versión de flujo. Para cambiar la versión de API de tiempo de ejecución de un proceso, ábralo en Process Builder y modifique sus propiedades.

Flow Builder: Flujos desencadenados por registro que se ejecutan al eliminar, Opciones de depuración relucientes, Pantallas de flujo de múltiples columnas (Piloto), Lienzo de formato automático (Beta) y Más control de criterios

Cree un flujo para realizar acciones justo antes de que se elimine de la base de datos. Pruebe flujos como los usuarios que los ejecutan y depure flujos iniciados automáticamente justo en el lienzo (beta). Optimice sus pantallas de flujo con secciones y columnas (piloto). Elimine conectores mal alineado y torcidos con formato automático (beta). Inicie flujos o ejecute resultados de decisiones solo cuando los registros se actualizan automáticamente para cumplir con sus criterios. Ajuste los requisitos de condición en sus flujos.

EN ESTA SECCIÓN:

Desencadenar un flujo para ejecutarse antes de que se elimine un registro

En Flow Builder, ahora puede configurar un nuevo flujo desencadenado por registro para ejecutarse antes de que se elimine un registro. Ya no necesita redactar código de Apex para configurar esto. Este flujo iniciado automáticamente se ejecuta en segundo plano y actualiza registros relacionados cuando se elimina un registro.

Depurar errores de flujo en organización de sandbox como otro usuario

La depuración de un flujo en una organización de sandbox es ahora más sencilla porque puede depurar ese flujo como otro usuario. Pruebe un flujo "imitando" un usuario, sin iniciar sesión como ese usuario. Solucione problemas de un flujo visualizando el registro de depuración del flujo exactamente como lo ve un usuario especificado. Capte excepciones de flujo como permiso inesperado, colaboración y configuraciones de perfil antes de que se produzcan en organizaciones de producción.

Depurar flujos iniciados automáticamente directamente en el lienzo (Beta)

Ahora puede ver la ruta que toma su flujo al depurar un flujo no desencadenado, iniciado automáticamente. En Depurar en lienzo (beta) en Flow Builder, puede ver la ruta de ejecución de depuración y el registro de depuración de lado a lado. También puede ver cuánto se acercaron los elementos de su flujo a los límites de consulta de SOQL.

Colocar elementos de flujo automáticamente con formato automático (Beta)

La creación de flujos y la alineación de elementos es ahora más fácil con formato automático. Los elementos en el lienzo se espacian y se conectan automáticamente. Además, ¡No más elementos posicionados ligeramente fuera de la alineación!

Mejorar el desempeño con flujos desencadenados por registros que se ejecutan solo para cambios específicos

Agregamos criterios de entrada a flujos desencadenados por registro que actualizan registros, proporcionándole más control sobre su automatización. Puede configurar el flujo para ejecutarse cada vez que se actualiza un registro que cumple criterios específicos, o solo cuando cambia un registro para cumplir los requisitos. Dependiendo del flujo, esta optimización puede reducir de forma significativa el impacto que tienen esos flujos desencadenados pro registro en el desempeño de su organización de Salesforce.

Tomar una ruta de flujo solo cuando se realizan ciertos cambios de registro

Ahora puede filtrar actualizaciones de registro que no están relacionadas con el caso de uso de su flujo y evitar el reprocesamiento de registros que desencadenaron anteriormente el flujo. Un flujo desencadenado por una actualización de registro puede tomar diferentes rutas si se modificó el registro que desencadenó el flujo para cumplir ciertos criterios. Cuando configura un resultado Decisión, ahora puede establecer ese resultado para ejecutarse solo cuando se actualiza el registro que desencadena para cumplir los requisitos de condición.

Utilizar operadores AND, OR y Personalizados en todos los elementos de Flow Builder

Tomamos las opciones de definición de condición con las que está familiarizado en los elementos Decisión y Pausa y los ampliamos de forma coherente en Flow Builder. Especifique que desea que la lógica de condición cumpla CUALQUIER condición o que desea que cumpla TODAS las condiciones. Por ejemplo, especifique contactos con el nombre Joe O la ciudad de San Francisco. O bien puede proporcionar su propia lógica personalizada. Agregamos estas opciones a los elementos Obtener registros, Actualizar registros y Eliminar registros y a elementos de pantalla. También puede encontrar las opciones en el elemento Inicio al configurar flujos desencadenados por programación y por registro y en conjuntos de opciones de registro.

Localizar un error de Flow Builder con el clic de un vínculo

Si obtiene un error en Flow Builder, vaya directamente a él en vez de buscar en su flujo. Los mensajes de error de Flow Builder ahora incluyen un vínculo, cuando está disponible, que abre el elemento erróneo y lo resalta en el lienzo. Los recursos y el lienzo de formato automático no admiten el resaltado.

Acceder fácilmente a datos de registro relacionado en flujos iniciados automáticamente con desencadenadores

Ahora, en flujos iniciados automáticamente con desencadenadores, ya no necesita crear elementos Obtener registros para encontrar registros asociados y recuperar datos desde ellos. En su lugar, cuando configura elementos de flujo y recursos, puede fácilmente ver detalles de los valores de campo de los registros asociados de una variable de registro o global. Por ejemplo, en un elemento Decisión, profundice desde $Record a Id. de cuenta a Prioridad de cliente.

Utilizar variables globales de su organización de Salesforce en cualquier parte en Flujos

Acceda a información acerca de su organización o el usuario que ejecuta en sus flujos haciendo referencia a variables globales. Anteriormente,la mayoría de las variables globales estaban disponibles solo en fórmulas de flujo, y Flow Builder solo mostraba las 100 primeras opciones para cada tipo de variable global. Ahora obtiene todas las opciones de variable global desde cualquier parte en Flow Builder que admita variables. Por ejemplo, puede mostrar fácilmente el nombre del usuario que ejecuta para personalizar sus pantallas de flujo.

Ver etiquetas de campos de combinación en Flow Builder

Ahora obtenga etiquetas fáciles de leer en el formato de una píldora para campos de combinación como constantes globales y variables globales. Estamos ocultando la complejidad de la sintaxis de campo de combinación pero la sintaxis aún está allí si lo necesita. Tras seleccionar un campo de combinación y pasar a otro campo, aparece la etiqueta del campo de combinación. La etiqueta no cambia el valor de campo de combinación. Con píldoras, puede hacer clic en **X** para eliminar un campo de combinación. Las etiquetas están disponibles solo en algunas áreas como elementos de lógica, elementos de datos y visibilidad de componente de pantalla.

Se guarda la configuración de plantilla de texto

Tras guardar un recurso de flujo como Ver como texto enriquecido o Ver como texto sin formato, el recurso de flujo Plantilla de texto recuerda su configuración de vista de texto.

Las vistas previas de pantalla de flujo de componente de lista de selección de selección múltiple y lista de selección ya no son interactivas

Cuando agrega un componente a una pantalla en Flow Builder, el componente aparece en el lienzo de pantalla. Sin embargo, los componentes no son interactivos en el lienzo de pantalla. Anteriormente, los componentes de lista de selección de selección múltiple y lista de selección eran interactivos, pero no siempre en formas que eran previstas o útiles.

Desencadenar un flujo para ejecutarse antes de que se elimine un registro

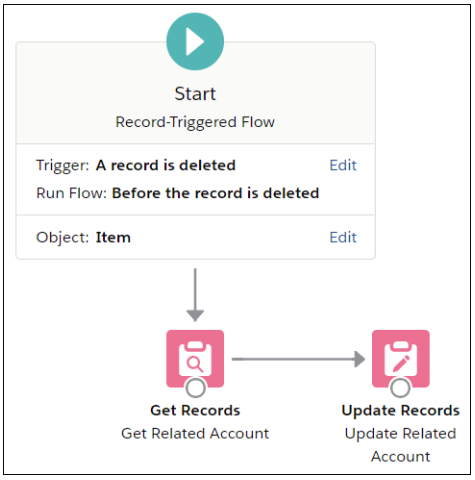
En Flow Builder, ahora puede configurar un nuevo flujo desencadenado por registro para ejecutarse antes de que se elimine un registro. Ya no necesita redactar código de Apex para configurar esto. Este flujo iniciado automáticamente se ejecuta en segundo plano y actualiza registros relacionados cuando se elimina un registro.

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

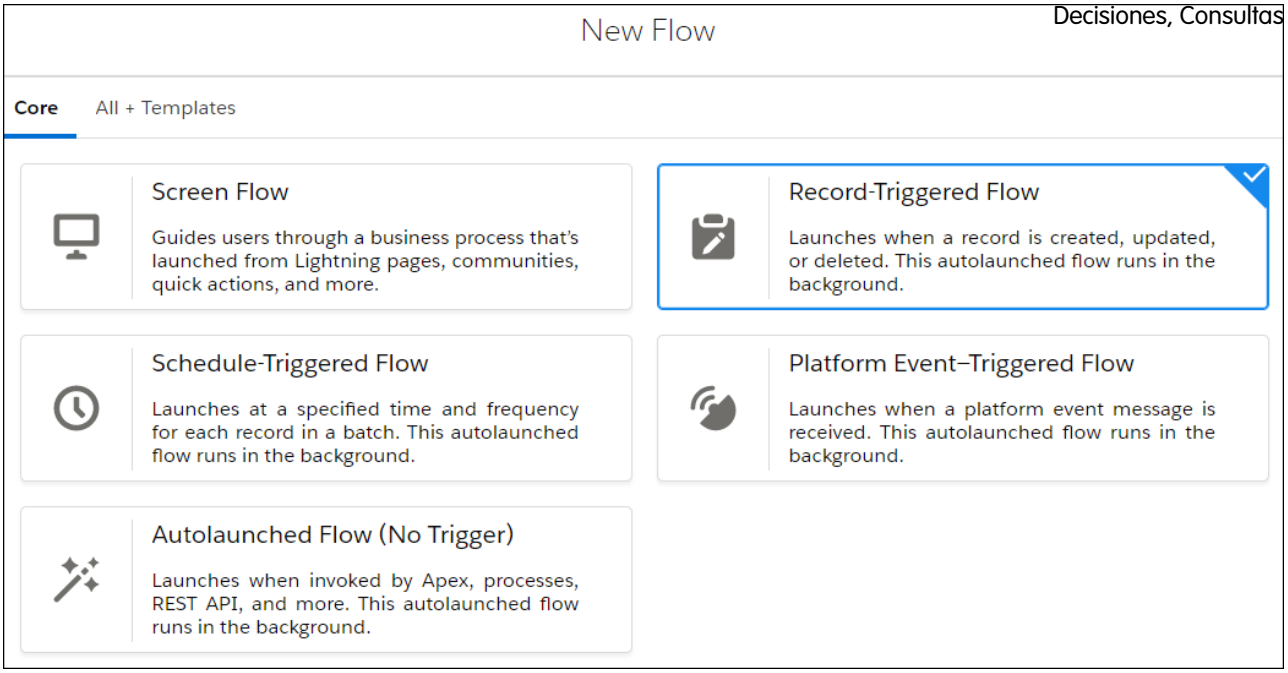
Quién: Para activar un flujo desencadenado por registro que se ejecuta antes de que se elimine el registro, necesita los permisos Gestionar flujos y Ver todos los datos.

Por qué: Por ejemplo, supongamos que su organización de Salesforce tiene un campo personalizado en el objeto Cuenta que realiza un seguimiento del total de elementos relacionados con esa cuenta. Sin automatización, este campo se actualiza manualmente cada vez que se elimina un elemento relacionado. Ahora, puede automatizar esta tarea con un flujo desencadenado por registro que se ejecuta antes de que se elimine un registro.

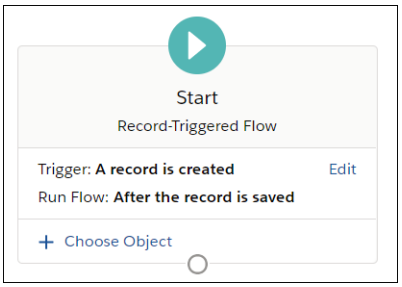
El flujo se ejecuta cada vez que se elimina un elemento. Encuentra la cuenta relacionada y disminuye el número total de elementos. Cuando finaliza el flujo, se elimina el elemento que inició el flujo.



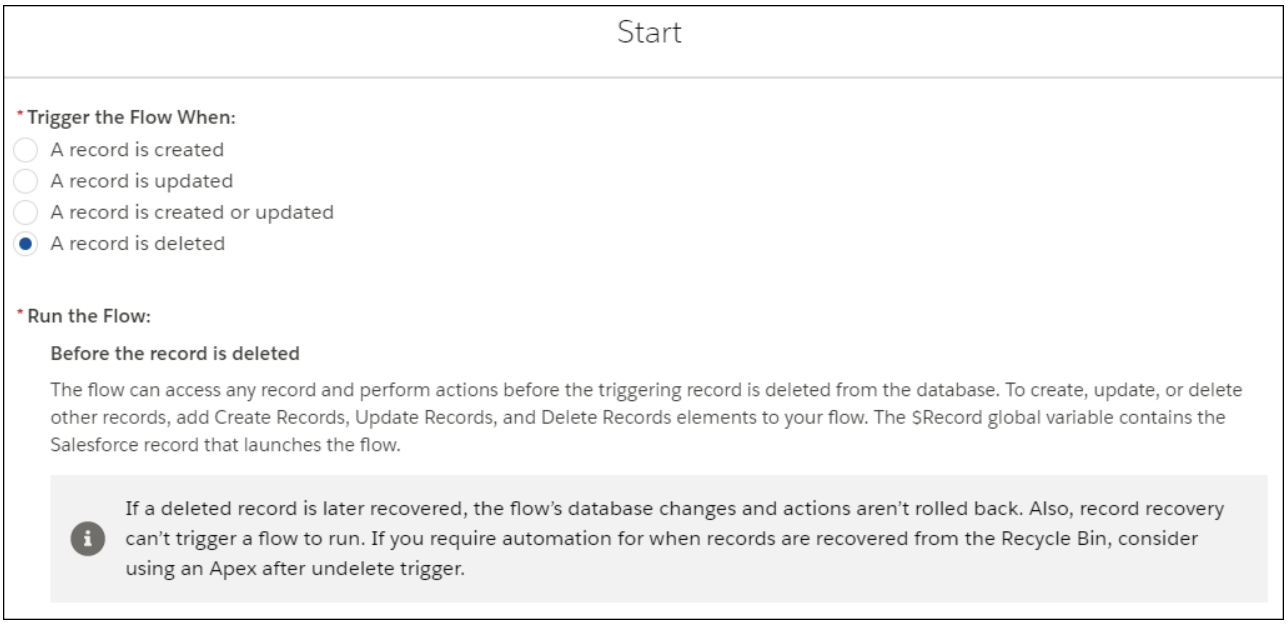
Cómo: Al crea un flujo, seleccione **Flujo desencadenado por registro**.



Para configurar el flujo para ejecutarse antes de que se elimine un registro, haga clic en **Modificar** en el elemento Inicio.



Seleccione **Se elimina un registro** y estará listo para crear el flujo.



El flujo puede accede a cualquier registro y realizar acciones antes de que se elimine el registro que inició el flujo desde la base de datos. La variable global $Record contiene el registro de Salesforce que inicia el flujo.

Consideraciones para flujos desencadenados por registro:

- No se admite el inicio de un flujo tras restaurar un registro a través de la operación recuperar.
- La visualización de mensajes de error personalizados a través del método `addError()` no es compatible en acciones invocables.

CONSULTE TAMBIÉN

IdeaExchange: Workflow, Flow, Process Builder desencadenados al eliminar *(entregado parcialmente)*

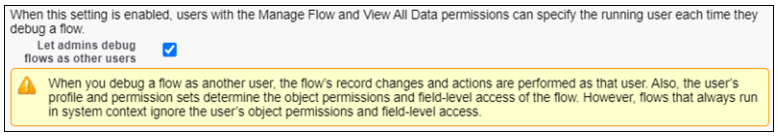
Depurar errores de flujo en organización de sandbox como otro usuario

La depuración de un flujo en una organización de sandbox es ahora más sencilla porque puede depurar ese flujo como otro usuario. Pruebe un flujo "imitando" un usuario, sin iniciar sesión como ese usuario. Solucione problemas de un flujo visualizando el registro de depuración del flujo exactamente como lo ve un usuario especificado. Capte excepciones de flujo como permiso inesperado, colaboración y configuraciones de perfil antes de que se produzcan en organizaciones de producción.

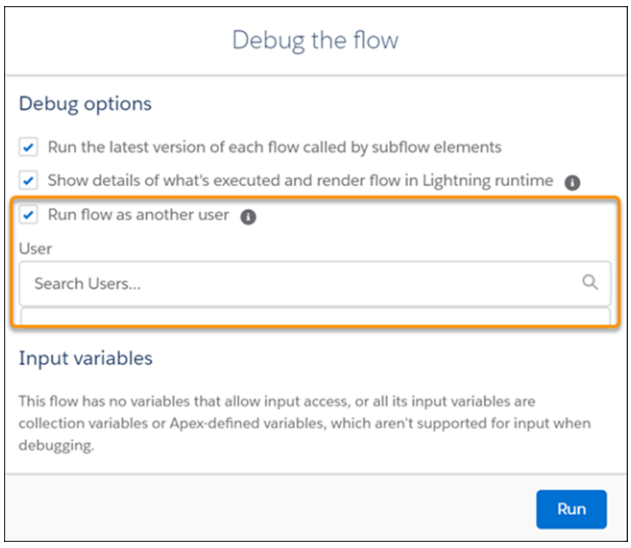
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Para activar esta opción, debe tener los permisos Modificar todos los datos, Gestionar usuarios y Personalizar aplicación. Para utilizar esta función tras su activación, necesita los permisos Gestionar flujos y Ver todos los datos.

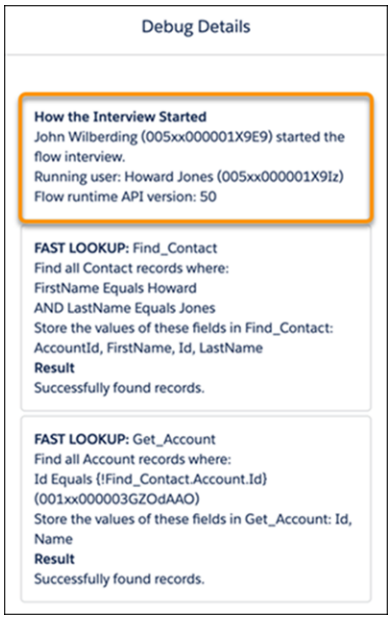
Cómo: En Configuración, vaya a Configuración de automatización de procesos y seleccione la casilla de verificación **Permitir que los administradores depuren flujos como otros usuarios**.



A continuación abra un flujo en Flow Builder y haga clic en **Depurar**. Seleccione la casilla de verificación **Ejecutar flujo como otro usuario**, y seleccione un usuario que imitar.



La ejecución de la depuración de flujo comienza con usted como el usuario imitado. Revise los detalles de depuración.



La depuración de un flujo como otro usuario está disponible únicamente para flujos de pantalla y flujos iniciados automáticamente en organizaciones no de producción. Esta función solo admite acciones y elementos de flujo. Cualquier operación realizada por componentes de pantalla se lleva a cabo como el usuario que inició sesión y no como el usuario imitado. Estos componentes de pantalla incluyen componentes Aura personalizados, componentes web Lightning personalizados y algunos componentes de pantalla de flujo estándar como componentes Búsqueda.

CONSULTE TAMBIÉN

IdeaExchange: Depurar flujos de pantalla que se ejecutan como un usuario específico

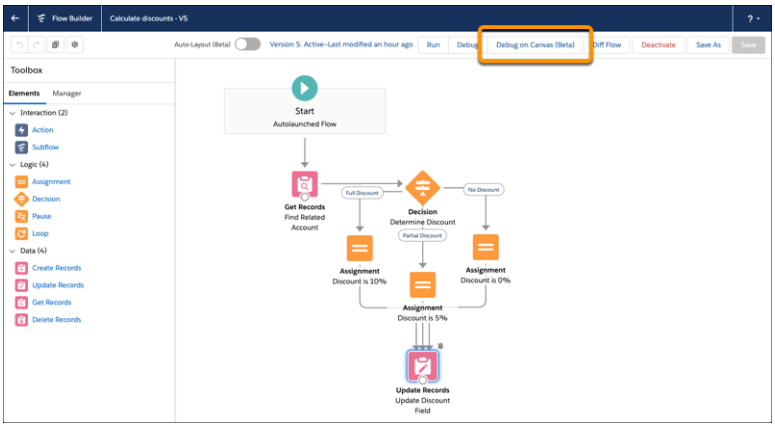
Depurar flujos iniciados automáticamente directamente en el lienzo (Beta)

Ahora puede ver la ruta que toma su flujo al depurar un flujo no desencadenado, iniciado automáticamente. En Depurar en lienzo (beta) en Flow Builder, puede ver la ruta de ejecución de depuración y el registro de depuración de lado a lado. También puede ver cuánto se acercaron los elementos de su flujo a los límites de consulta de SOQL.

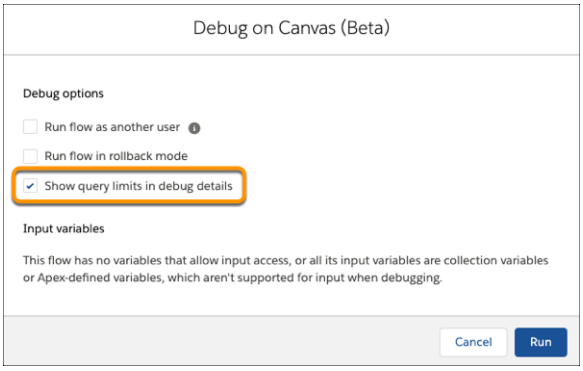
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Como una función beta, Depurar en lienzo es una vista previa y no forma parte de los "Servicios" bajo su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones que no son de Salesforce relacionadas y Contenido se aplican por igual a su uso de esta función. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para Depurar en lienzo en Trailblazer Community.

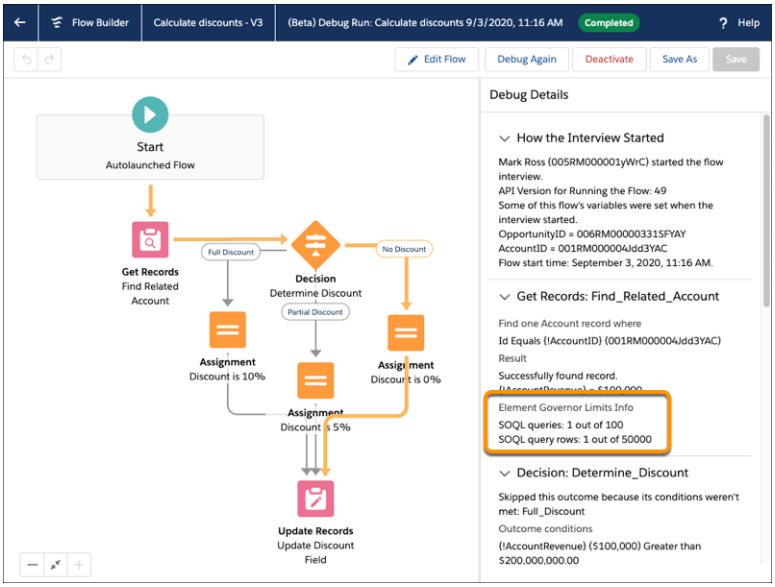
Cómo: Para depurar flujos no desencadenados iniciados automáticamente directamente en el lienzo, haga clic en **Depurar en lienzo (Beta)**.



Opcionalmente, active **Mostrar límites de consulta en detalles de depuración** para mostrar la actividad de consulta de SOQL de cada elemento de datos y sus límites en el registro de depuración. Los elementos de datos incluyen Crear registros, Actualizar registros, Obtener registros y Eliminar registros.



Para ver la ruta de ejecución de depuración en el lienzo, haga clic en **Ejecutar**. El registro de depuración muestra la información que activó.



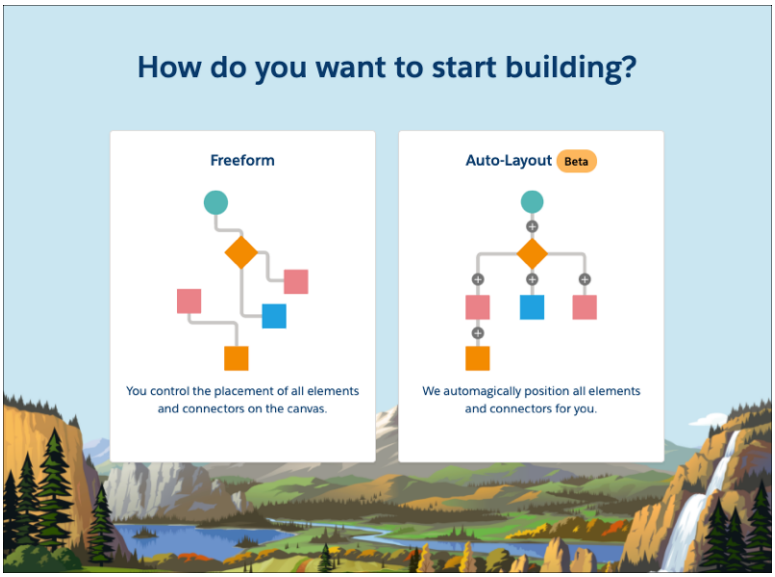
Colocar elementos de flujo automáticamente con formato automático (Beta)

La creación de flujos y la alineación de elementos es ahora más fácil con formato automático. Los elementos en el lienzo se espacian y se conectan automáticamente. Además, ¡No más elementos posicionados ligeramente fuera de la alineación!

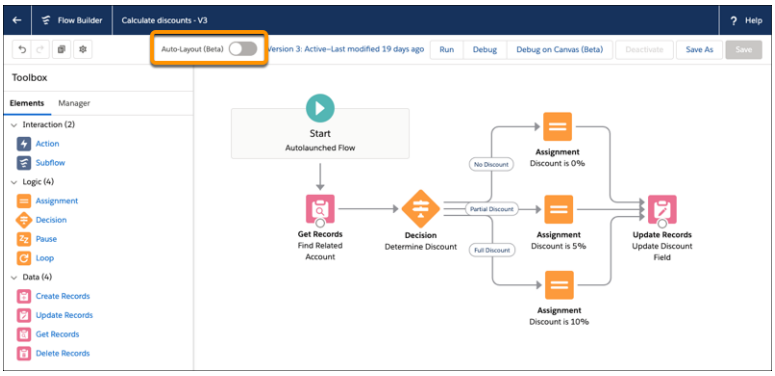
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Como una función beta, formato automático es una vista previa y no forma parte de los "Servicios" bajo su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones que no son de Salesforce relacionadas y Contenido se aplican por igual a su uso de esta función. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para formato automático en Trailblazer Community.

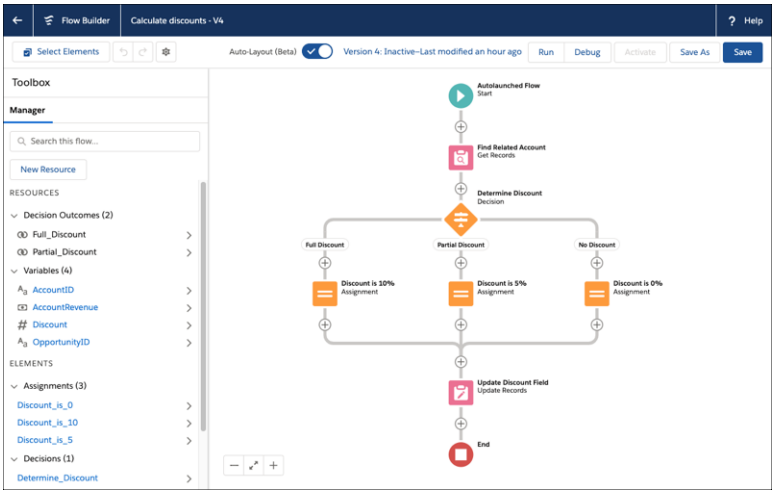
Cómo: Cuando cree un flujo, seleccione formato automático.



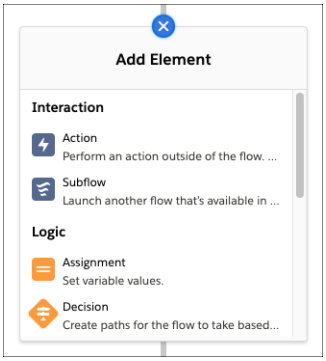
Para cambiar entre formato automático y formato libre para cualquier flujo, haga clic en **Formato automático (Beta)**.



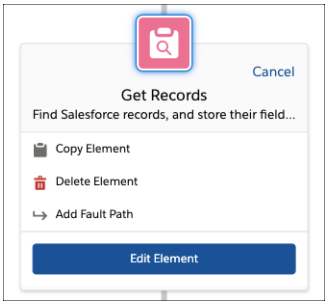
¡Contemple el nuevo formato automático!



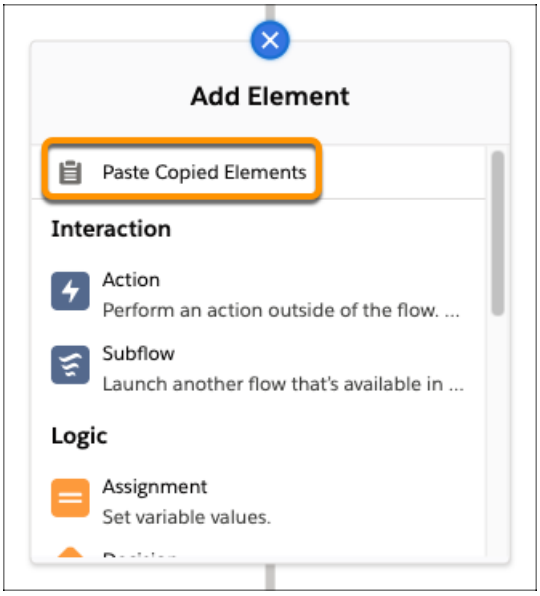
Para insertar un elemento, haga clic en ⊕ donde desea activarlo. Flow Builder muestra a continuación las opciones y los posibles elementos para esta ubicación.



Para modificar un elemento, haga doble clic en él. Para copiar y eliminar un elemento o agregar una ruta del fallo, haga clic una sola vez.



Tras copiar un elemento, haga clic en ⊕ donde desea pegarlo. A continuación haga clic en **Pegar elementos copiados**.



También puede copiar y pegar un conjunto de elementos en otra ubicación.



Haga clic en **Seleccionar elementos** (1), luego haga clic en + en cada elemento que desee (2). Para copiar los elementos, haga clic en (3). Para pegar, haga clic en la ubicación que desee y luego seleccione **Pegar elementos copiados**.

CONSULTE TAMBIÉN

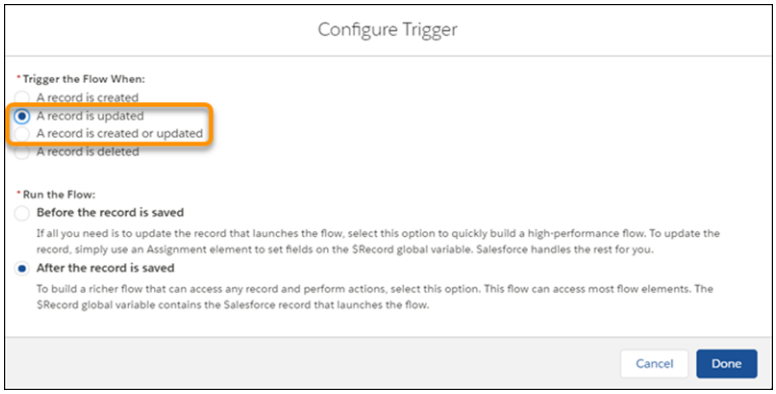
IdeaExchange: Flow builder: alinear elementos de lienzo (Ajustar a la rejilla) *(parcialmente entregado)*

Mejorar el desempeño con flujos desencadenados por registros que se ejecutan solo para cambios específicos

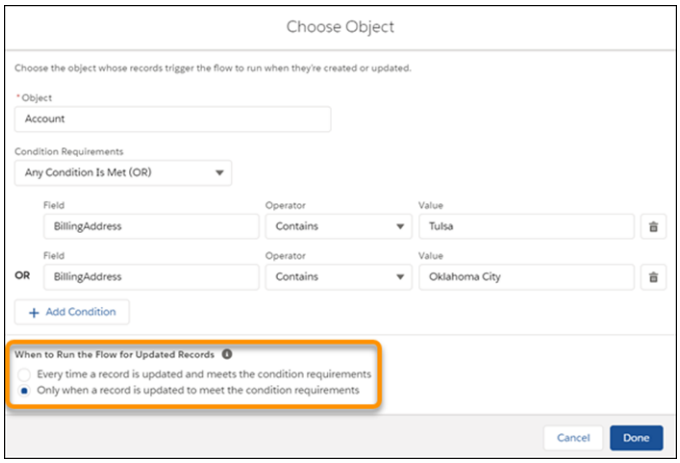
Agregamos criterios de entrada a flujos desencadenados por registro que actualizan registros, proporcionándole más control sobre su automatización. Puede configurar el flujo para ejecutarse cada vez que se actualiza un registro que cumple criterios específicos, o solo cuando cambia un registro para cumplir los requisitos. Dependiendo del flujo, esta optimización puede reducir de forma significativa el impacto que tienen esos flujos desencadenados pro registro en el desempeño de su organización de Salesforce.

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

Cómo: Cree un flujo desencadenado por registro. Haga clic en **Modificar** en el elemento Inicio. Seleccione **Se actualiza un registro** o **Se crea o se actualiza un registro**.



Seleccione el objeto cuyos registros desencadenan el flujo para ejecutarse. Defina los requisitos de condición para el registro que desencadena. Seleccione cuándo iniciar flujos para registros actualizados: cada vez que se actualiza un registro que cumple los requisitos, o solo cuando se actualiza un registro para cumplir los requisitos. La segunda opción le permite iniciar flujos solo cuando el registro que desencadena cambia de *no* cumple requisitos específicos a cumplirlos.



CONSULTE TAMBIÉN

Utilizar operadores AND, OR y Personalizados en todos los elementos de Flow Builder

Tomar una ruta de flujo solo cuando se realizan ciertos cambios de registro

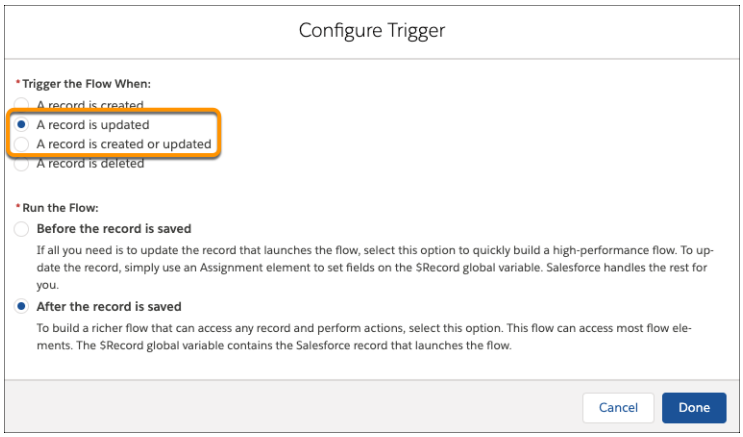
Tomar una ruta de flujo solo cuando se realizan ciertos cambios de registro

Ahora puede filtrar actualizaciones de registro que no están relacionadas con el caso de uso de su flujo y evitar el reprocesamiento de registros que desencadenaron anteriormente el flujo. Un flujo desencadenado por una actualización de registro puede tomar diferentes rutas si se modificó el registro que desencadenó el flujo para cumplir ciertos criterios. Cuando configura un resultado Decisión, ahora puede establecer ese resultado para ejecutarse solo cuando se actualiza el registro que desencadena para cumplir los requisitos de condición.

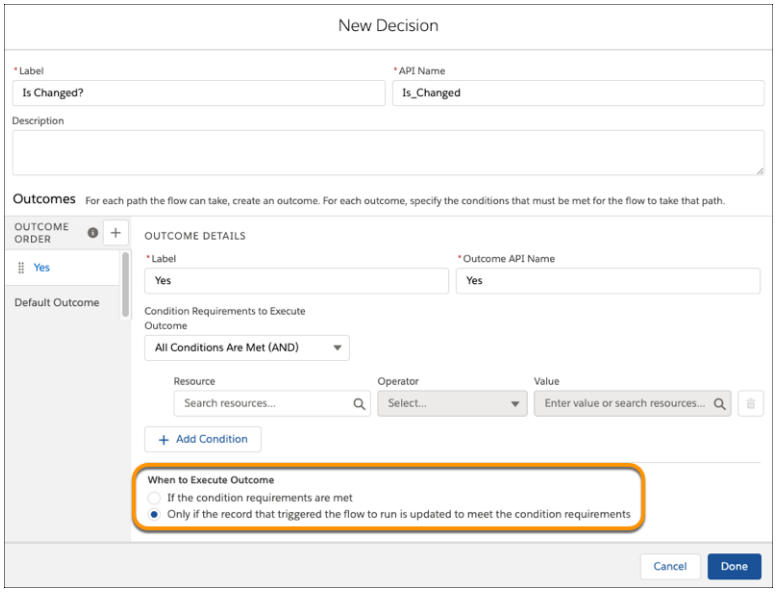
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: Esta opción proporciona a sus flujos una potente función de filtrado similar a la función ISCHANGED encontrada en Reglas de flujo de trabajo y Process Builder y las variables oldMap/newMap encontradas en Apex. Cree más de su automatización directamente en Flow Builder sin requerir a Process Builder o Apex comprobar la versión anterior de los datos.

Cómo: En un flujo desencadenado por registro, configure el elemento Inicio para desencadenarse cuando se actualiza el registro, o cuando se crea o se actualiza.



Para configurar el resultado de un elemento Decisión a solo ejecutar cuando se actualiza el registro que desencadena para cumplir ciertas condiciones, seleccione **Solo si se actualiza el registro que desencadenó el flujo para ejecutarse para cumplir los requisitos de condición.**



Nota: Esta opción comprueba si el registro que desencadena no cumplía anteriormente los criterios y si la variable $Record, no el registro que desencadena, cumple ahora los criterios. Si su flujo cambia cualquiera de los campos de la variable $Record antes de ejecutar el elemento Decisión configurado, el elemento Decisión comprueba si los nuevos valores de campo de $Record cumplen ahora los requisitos.

Utilizar operadores AND, OR y Personalizados en todos los elementos de Flow Builder

Tomamos las opciones de definición de condición con las que está familiarizado en los elementos Decisión y Pausa y los ampliamos de forma coherente en Flow Builder. Especifique que desea que la lógica de condición cumpla CUALQUIER condición o que desea que cumpla TODAS las condiciones. Por ejemplo, especifique contactos con el nombre Joe O la ciudad de San Francisco. O bien puede proporcionar su propia lógica personalizada. Agregamos estas opciones a los elementos Obtener registros, Actualizar registros y Eliminar registros y a elementos de pantalla. También puede encontrar las opciones en el elemento Inicio al configurar flujos desencadenados por programación y por registro y en conjuntos de opciones de registro.

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

CONSULTE TAMBIÉN

IdeaExchange: Permitir OR y Lógica de condición en registros Get/Update/Delete en Flujo

IdeaExchange: Process Builder y Flujos utilizan comas como lógica "Or" en filtros *(entregado parcialmente)*

Localizar un error de Flow Builder con el clic de un vínculo

Si obtiene un error en Flow Builder, vaya directamente a él en vez de buscar en su flujo. Los mensajes de error de Flow Builder ahora incluyen un vínculo, cuando está disponible, que abre el elemento erróneo y lo resalta en el lienzo. Los recursos y el lienzo de formato automático no admiten el resaltado.

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

Acceder fácilmente a datos de registro relacionado en flujos iniciados automáticamente con desencadenadores

Ahora, en flujos iniciados automáticamente con desencadenadores, ya no necesita crear elementos Obtener registros para encontrar registros asociados y recuperar datos desde ellos. En su lugar, cuando configura elementos de flujo y recursos, puede fácilmente ver detalles de los valores de campo de los registros asociados de una variable de registro o global. Por ejemplo, en un elemento Decisión, profundice desde $Record a Id. de cuenta a Prioridad de cliente.

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

Utilizar variables globales de su organización de Salesforce en cualquier parte en Flujos

Acceda a información acerca de su organización o el usuario que ejecuta en sus flujos haciendo referencia a variables globales. Anteriormente,la mayoría de las variables globales estaban disponibles solo en fórmulas de flujo, y Flow Builder solo mostraba las 100 primeras opciones para cada tipo de variable global. Ahora obtiene todas las opciones de variable global desde cualquier parte en Flow Builder que admita variables. Por ejemplo, puede mostrar fácilmente el nombre del usuario que ejecuta para personalizar sus pantallas de flujo.

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

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Variables globales (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ver etiquetas de campos de combinación en Flow Builder

Ahora obtenga etiquetas fáciles de leer en el formato de una píldora para campos de combinación como constantes globales y variables globales. Estamos ocultando la complejidad de la sintaxis de campo de combinación pero la sintaxis aún está allí si lo necesita. Tras seleccionar un campo de combinación y pasar a otro campo, aparece la etiqueta del campo de combinación. La etiqueta no cambia el valor de campo de combinación. Con píldoras, puede hacer clic en **X** para eliminar un campo de combinación. Las etiquetas están disponibles solo en algunas áreas como elementos de lógica, elementos de datos y visibilidad de componente de pantalla.

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

Se guarda la configuración de plantilla de texto

Tras guardar un recurso de flujo como Ver como texto enriquecido o Ver como texto sin formato, el recurso de flujo Plantilla de texto recuerda su configuración de vista de texto.

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

Por qué: Anteriormente, el recurso de flujo no recordaba la configuración de vista de texto que utilizaba cuando aplicaba texto enriquecido o texto sin formato. Cuando modifique el elemento de flujo de nuevo tras guardar el flujo, el recurso de flujo ahora recuerda la configuración que utilizó por última vez desde la sesión anterior. Esta actualización le ahorra la molestia de cambiar la configuración cada vez que desea aplicar formatos de texto enriquecido o texto sin formato. También previene la aplicación por error de formato de texto enriquecido en texto sin formato.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Recurso de flujo: Plantilla de Texto (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

IdeaExchange: Mantener tipo actual en plantilla de texto en vez de tomar como valor predeterminado Texto enriquecido

Las vistas previas de pantalla de flujo de componente de lista de selección de selección múltiple y lista de selección ya no son interactivas

Cuando agrega un componente a una pantalla en Flow Builder, el componente aparece en el lienzo de pantalla. Sin embargo, los componentes no son interactivos en el lienzo de pantalla. Anteriormente, los componentes de lista de selección de selección múltiple y lista de selección eran interactivos, pero no siempre en formas que eran previstas o útiles.

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

Gestión de flujos Lightning: Mejoras de tiempo de ejecución entregadas por versión de API y desencadenadores en la vista de lista de flujos

Controle cuándo adopta cada flujo cambios de comportamiento de tiempo de ejecución. Vea rápidamente qué desencadenadores tienen sus flujos iniciados automáticamente en la página Flujos en Configuración.

EN ESTA SECCIÓN:

Adoptar cambios de comportamiento del tiempo de ejecución para procesos y flujos individuales a su conveniencia

Algunas mejoras de comportamiento de tiempo de ejecución son entregadas como actualizaciones versionadas, de modo que puede especificar la versión de API para controlar cuándo adopta cada flujo y proceso esas actualizaciones. Ahora puede probar y actualizar sus flujos y procesos uno por uno, y a su propio ritmo.

Vea rápidamente los desencadenadores de sus flujos en la página Flujos en Configuración

Ahora vea qué desencadenador tiene su flujo iniciado automáticamente con solo un vistazo en la vista de lista Flujos en Configuración. En la nueva columna Desencadenador, consulte si el desencadenador de un flujo es un registro, una programación o un evento de plataforma. Para un flujo desencadenado por registro, consulte si realiza actualizaciones antes o después de guardar. También puede descubrir qué desencadenador tiene un flujo iniciado automáticamente visualizando la página de detalles del flujo.

Ver etiquetas de flujo y etiquetas de pantalla en Registros de entrevista de flujo

El objeto Registro de entrevista de flujo incluye el nuevo campo Etiqueta de flujo, y el objeto Entrada de registro de entrevista de flujo incluye el nuevo campo Etiqueta de elemento. Incluya los campos en sus reportes personalizados para flujos de pantalla de modo que sus usuarios obtengan datos más fáciles de leer.

Ejecutar flujos en contexto del sistema sin colaboración para acceder al objeto Recomendación para usuarios externos

Ahora solo los usuarios internos pueden acceder a registros de objeto Recomendación. Anteriormente, los usuarios de comunidad, portal e invitados tenían acceso de solo lectura a recomendaciones invocando un flujo que obtenía registros de recomendación para ellos. Para continuar el acceso de esos usuarios externos a recomendaciones, puede configurar el flujo para siempre ejecutarse en contexto del sistema sin colaboración. Sin embargo, hacer eso omite permisos de usuarios y permite al flujo crear, actualizar y eliminar registros a los que el usuario que ejecuta no puede acceder directamente. Asegúrese de que su flujo puede acceder únicamente a los registros apropiados para usuarios externos. Para configurar un flujo para ejecutarse siempre en contexto del sistema sin colaboración, modifique las propiedades de versión de flujo.

Desencadenar flujos para ejecutarse cuando cambia un propietario de registro en Salesforce Classic

Cuando un usuario cambia el propietario de un registro a través de Salesforce Classic, ese cambio de registro puede ahora iniciar un flujo desencadenado por registro. Anteriormente, solo los cambios de propietario de registro realizados en Lightning Experience podían iniciar flujos desencadenados por registro.

Adoptar cambios de comportamiento del tiempo de ejecución para procesos y flujos individuales a su conveniencia

Algunas mejoras de comportamiento de tiempo de ejecución son entregadas como actualizaciones versionadas, de modo que puede especificar la versión de API para controlar cuándo adopta cada flujo y proceso esas actualizaciones. Ahora puede probar y actualizar sus flujos y procesos uno por uno, y a su propio ritmo.

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

Quién: Para cambiar la versión de API para la ejecución de un flujo o proceso, necesita el permiso Gestionar flujos.

Por qué: Anteriormente, estos tipos de mejoras se entregaban a través de actualizaciones de versión o actualizaciones críticas porque podían hacer que sus flujos y procesos existentes dejen de funcionar. Pero algunas mejoras no son críticas para todos los flujos y procesos, de modo que no merecen el estrés de probar y adoptar causado por una fecha límite específica.

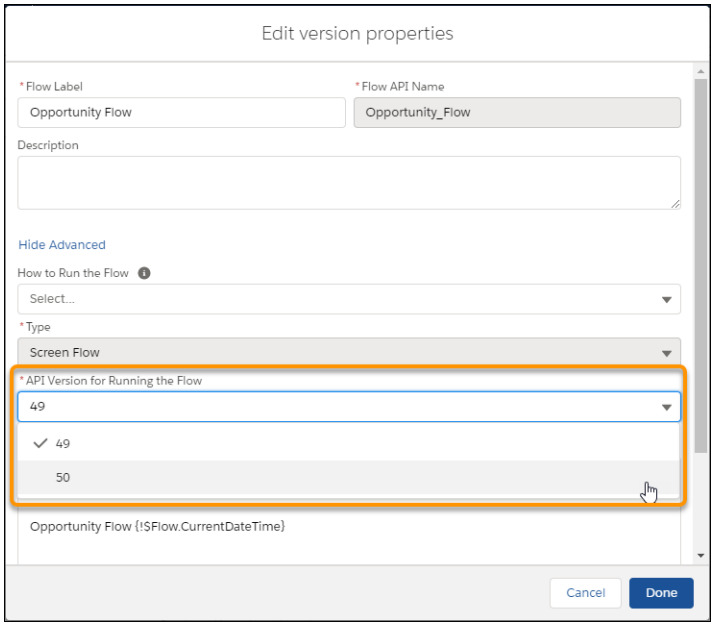
Ahora puede probar y actualizar flujos y procesos individuales a su conveniencia. Puede incluso elegir no adoptar actualizaciones versiones para uno o todos sus flujos y procesos.

A veces, una actualización de versión también está disponible como una actualización versionada. Una actualización versionada le permite adoptar los cambios para flujos o procesos individuales antes de la aplicación de la actualización de versión. Una vez la actualización de versión adoptada o aplicada, todos los flujos y procesos en su organización obtienen el comportamiento actualizado, independientemente de sus versiones de API de tiempo de ejecución.

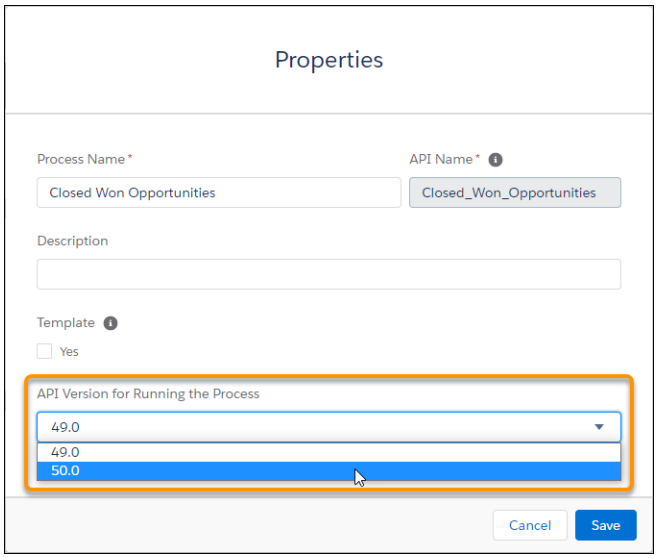
Cómo: De forma predeterminada, cuando crea un flujo o proceso, se configura para ejecutarse en la versión de API más reciente. Esa versión de API no cambia conforme se implementan versiones futuras de Salesforce. Usted decide cuándo, si alguna vez, cambiar la versión de ASPI para la ejecución de cada flujo o proceso.

Antes de seleccionar una nueva versión de API, revise todas las mejoras de tiempo de ejecución que se entregan entre la versión de API seleccionada actualmente y la nueva versión de API. Puede encontrar todas las mejoras de tiempo de ejecución de flujo y proceso para una versión de API en las Notas de versión de Salesforce.

Para cambiar la versión de API para la ejecución de un flujo, ábralo en Flow Builder. A continuación haga clic en ⚙ para modificar las propiedades de versión, y haga clic en **Mostrar avanzado**.



Para cambiar la versión de API para la ejecución de un proceso, ábralo en Process Builder y haga clic en **Modificar propiedades**.



CONSULTE TAMBIÉN

Mejoras de tiempo de ejecución de Flujo y Proceso en API versión 50.0

Vea rápidamente los desencadenadores de sus flujos en la página Flujos en Configuración

Ahora vea qué desencadenador tiene su flujo iniciado automáticamente con solo un vistazo en la vista de lista Flujos en Configuración. En la nueva columna Desencadenador, consulte si el desencadenador de un flujo es un registro, una programación o un evento de plataforma. Para un flujo desencadenado por registro, consulte si realiza actualizaciones antes o después de guardar. También puede descubrir qué desencadenador tiene un flujo iniciado automáticamente visualizando la página de detalles del flujo.

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

Ver etiquetas de flujo y etiquetas de pantalla en Registros de entrevista de flujo

El objeto Registro de entrevista de flujo incluye el nuevo campo Etiqueta de flujo, y el objeto Entrada de registro de entrevista de flujo incluye el nuevo campo Etiqueta de elemento. Incluya los campos en sus reportes personalizados para flujos de pantalla de modo que sus usuarios obtengan datos más fáciles de leer.

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

Ejecutar flujos en contexto del sistema sin colaboración para acceder al objeto Recomendación para usuarios externos

Ahora solo los usuarios internos pueden acceder a registros de objeto Recomendación. Anteriormente, los usuarios de comunidad, portal e invitados tenían acceso de solo lectura a recomendaciones invocando un flujo que obtenía registros de recomendación para ellos. Para continuar el acceso de esos usuarios externos a recomendaciones, puede configurar el flujo para siempre ejecutarse en contexto del sistema sin colaboración. Sin embargo, hacer eso omite permisos de usuarios y permite al flujo crear, actualizar y eliminar registros a los que el usuario que ejecuta no puede acceder directamente. Asegúrese de que su flujo puede acceder únicamente a los registros apropiados para usuarios externos. Para configurar un flujo para ejecutarse siempre en contexto del sistema sin colaboración, modifique las propiedades de versión de flujo.

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

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: ¿En qué contexto se ejecutan flujos? (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Desencadenar flujos para ejecutarse cuando cambia un propietario de registro en Salesforce Classic

Cuando un usuario cambia el propietario de un registro a través de Salesforce Classic, ese cambio de registro puede ahora iniciar un flujo desencadenado por registro. Anteriormente, solo los cambios de propietario de registro realizados en Lightning Experience podían iniciar flujos desencadenados por registro.

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

CONSULTE TAMBIÉN

Mejorar el desempeño con flujos desencadenados por registros que se ejecutan solo para cambios específicos

Extensiones de Lightning Flow: Componentes de pantalla de múltiples objetos, Interfaces de usuario personalizadas para componentes de pantalla y acciones invocables y Importación simplificada de acciones a través de servicios externos (Piloto)

Haga que los desarrolladores crean componentes de pantalla que funcionan para cualquier objeto que elija . Disfrute de interfaces de usuario atractivas que los desarrolladores crean para los componentes de pantalla y acciones invocables que agrega a sus flujos. Utilice servicios externos para importar rápidamente especificaciones de API públicas y agregue sus acciones a sus flujos (piloto).

EN ESTA SECCIÓN:

Crear componentes de pantalla de flujo que funcionan para múltiples objetos (Disponible de forma general)

Ahora los desarrolladores pueden crear componentes de pantalla reutilizables que utilizan los tipos de datos genéricos `sObject` y `sObject[]`. Pueden crear un componente que funciona para múltiples objetos, en vez de un componente para cada objeto individual. Por ejemplo, pueden crear un componente de tabla de datos que funciona con cualquier conjunto de registros, desde cuentas y contactos a objetos personalizados.

Configurar componentes de pantalla de flujo personalizados de forma más sencilla (Disponible de forma general)

Los desarrolladores pueden crear editores de propiedad personalizados que le facilitan la tarea de configurar componentes de pantalla de flujo en Flow Builder. Un editor de propiedad personalizado es simplemente un componente Lightning.

Configurar componentes de pantalla de flujo personalizados y acciones que funcionan para múltiples objetos con mayor facilidad

Los desarrolladores pueden ahora crear editores de propiedad personalizados para componentes de pantalla y acciones personalizadas que utilizan los tipos de datos genéricos `sObject` y `sObject[]`.

Agregar acciones fácilmente a flujos desde servicios web públicos (Piloto)

Servicios externos pueden ahora importar un número limitado de especificaciones para servicios web públicos. Los servicios compatibles incluyen Jira, Dropbox, Instagram, Twitter, Mailchimp, eBay, Walmart, GoToMeeting, Trello y Medium. Active hasta 25 acciones a la vez para cada API. Agregue las acciones a su flujo desde el elemento Acción en Flow Builder. Servicios externos también incluye compatibilidad para la especificación de OpenAPI 3.0 y un nuevo selector que le permite activar y desactivar operaciones de API específicas.

Crear componentes de pantalla de flujo que funcionan para múltiples objetos (Disponible de forma general)

Ahora los desarrolladores pueden crear componentes de pantalla reutilizables que utilizan los tipos de datos genéricos `sObject` y `sObject[]`. Pueden crear un componente que funciona para múltiples objetos, en vez de un componente para cada objeto individual. Por ejemplo, pueden crear un componente de tabla de datos que funciona con cualquier conjunto de registros, desde cuentas y contactos a objetos personalizados.

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

Cómo: Cree un componente web Lightning de pantalla de flujo personalizado, o modifique uno existente. En su archivo de configuración, un componente de pantalla de flujo tiene el destino `lightning__FlowScreen`.

1. Defina un tipo que amplía el tipo de datos genérico `sObject` definiendo un `<propertyType>`.
2. Para cada propiedad que se asigna al mismo objeto, defina el atributo `type` de propiedad como `{`***`propertyTypeName`***`}`. Si el atributo espera un conjunto de ese objeto, defina el atributo `type` como `{`***`propertyTypeName`***`[]}`. Por ejemplo, si ***`propertyTypeName`*** es `T`, utilice `{T}` o `{T[]}`.

Puede hacer referencia al mismo tipo de propiedad para propiedades únicas o de conjunto. Para establecer distintos tipos de propiedades de variable únicas o de conjunto, consulte los comentarios en el ejemplo de código.

```
<!-- myComponent.js-meta.xml -->
<targetConfigs>
    <targetConfig targets="lightning__FlowScreen">

       <!-- Declare a property type that extends SObject for single and collection variable
 properties.-->
        <propertyType name="T" extends="SObject" label="Object" description="Select an
object." />

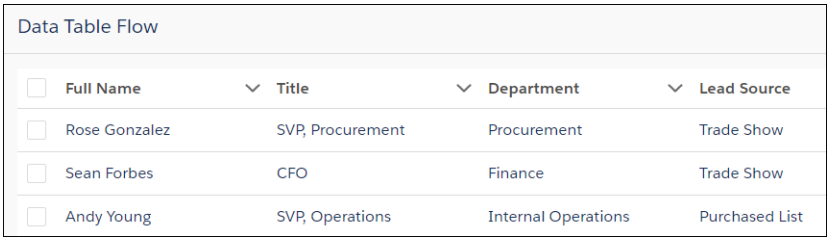
         <!--To use a collection of the SObject data type, use the braces in this syntax,
 type="{T[]}".-->
        <property name="tableData" label="Records to Display" type="{T[]}" role="inputOnly"
 required="true"
                  description="REQUIRED: Record Collection variable containing the records
 to 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>
```

Anteriormente, el componente de ejemplo estaba vinculado a un solo objeto, como Cuenta, Contacto o myCustomObject__c. Pero ahora los desarrolladores crean un solo componente, y el administrador de Flow Builder elige el objeto cada vez que utilizan ese componente.



Para esta función, cuando un componente de pantalla de flujo define un tipo de datos de sObject genérico, los objetos personalizados a los que hace referencia el flujo no están incluidos en el paquete automáticamente. Para implementar el paquete con éxito, agregue manualmente esos objetos personalizados a los que se hace referencia al paquete.

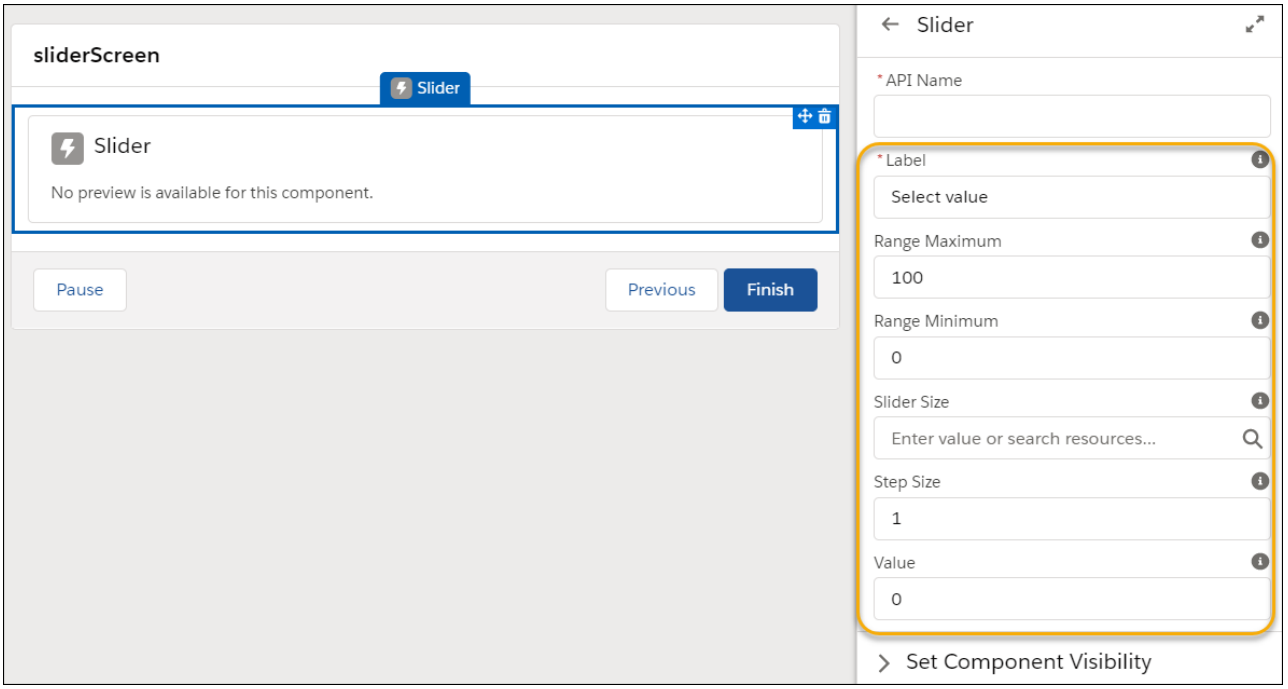
Cambios desde Beta: El empaquetado y los conjuntos de cambios son ahora compatibles para flujos que incluyen un componente de pantalla de flujo de múltiples objetos.

Configurar componentes de pantalla de flujo personalizados de forma más sencilla (Disponible de forma general)

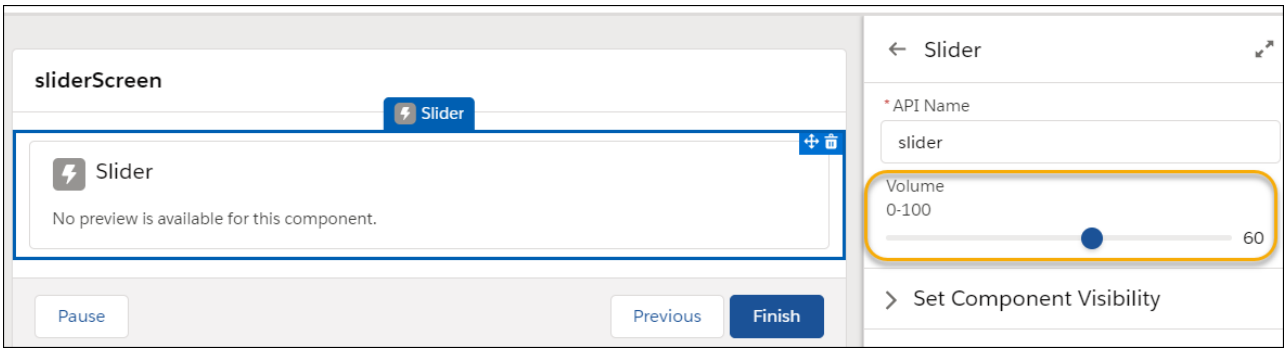
Los desarrolladores pueden crear editores de propiedad personalizados que le facilitan la tarea de configurar componentes de pantalla de flujo en Flow Builder. Un editor de propiedad personalizado es simplemente un componente Lightning.

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

Por qué: Anteriormente, cuando configuraba un componente de pantalla de flujo personalizado, la interfaz de usuario estaba compuesta de cuadros combinados. El desarrollador que creó el componente no tenía ningún control sobre la interfaz de usuario del editor de propiedad.



Ahora, los desarrolladores pueden crear un componente web Lightning personalizado que le proporciona una experiencia limpia y sencilla cuando configura un componente de pantalla de flujo.



CONSULTE TAMBIÉN

Crear editores de propiedad personalizados para componentes web Lightning (Disponible de forma general)

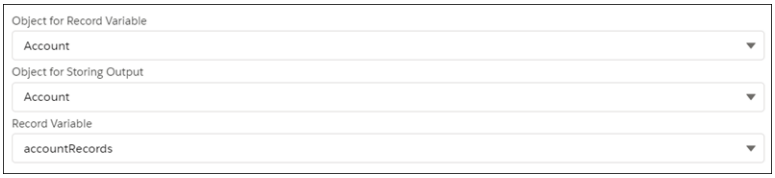
Configurar componentes de pantalla de flujo personalizados y acciones que funcionan para múltiples objetos con mayor facilidad

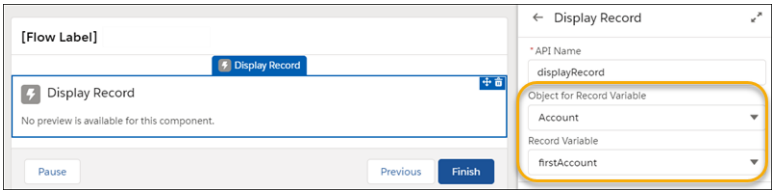
Los desarrolladores pueden ahora crear editores de propiedad personalizados para componentes de pantalla y acciones personalizadas que utilizan los tipos de datos genéricos `sObject` y `sObject[]`.

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

Por qué: Por ejemplo, un desarrollador puede crear un editor de propiedades personalizado que muestra un componente de lista de selección para seleccionar cualquier conjunto de registros, desde cuentas y contactos a objetos personalizados. Anteriormente, los desarrolladores creaban editores de propiedades que funcionaban solo para un objeto.

Los editores de propiedades personalizados para el componente de pantalla y acción personalizada muestran listas de selección para seleccionar un objeto.





Cómo: Para cada entrada genérica `sObject` o `sObject[]` en un componente de pantalla o acción personalizada, seleccione un objeto específico.

CONSULTE TAMBIÉN

Crear editores de propiedad personalizados que utilizan entradas genéricas SObject y SObject[] en Flujos

Agregar acciones fácilmente a flujos desde servicios web públicos (Piloto)

Servicios externos pueden ahora importar un número limitado de especificaciones para servicios web públicos. Los servicios compatibles incluyen Jira, Dropbox, Instagram, Twitter, Mailchimp, eBay, Walmart, GoToMeeting, Trello y Medium. Active hasta 25 acciones a la vez para cada API. Agregue las acciones a su flujo desde el elemento Acción en Flow Builder. Servicios externos también incluye compatibilidad para la especificación de OpenAPI 3.0 y un nuevo selector que le permite activar y desactivar operaciones de API específicas.

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

Nota: Proporcionamos Mejoras de esquema de API de servicios externos a clientes seleccionados a través de un programa piloto que requiere aceptar unas condiciones específicas. Para estar nominado para participar en el programa, haga contacto con Salesforce. Los programas piloto están sujetos a cambios, no podemos garantizar la aceptación. Mejoras de esquema de API de servicios externos no está disponible de forma general amenos que Salesforce anuncie su disponibilidad general en documentación o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para Mejoras de esquema de API de servicios externos en el grupo Servicios externos en la Trailblazer Community.

Si está utilizando o accediendo a las Mejoras de esquema de API de servicios externos con una organización Developer Edition, SFDC le otorga una licencia no exclusiva para utilizar las Mejoras de esquema de API de servicios externos sin costo adicional,

sujeto a las condiciones del Acuerdo general de suscripción de servicios del desarrollador disponible en Acuerdos y condiciones y a cambio de proporcionar comentarios acerca de las Mejoras de esquema de API de servicios externos. Mejoras de esquema de API de servicios externos solo es para fines de evaluación, y se proporciona tal cual y excluye cualquier garantía, sin asistencia y no es para uso en producción. Acepta que SFDC podría interrumpir esta función de API en cualquier momento y podría nunca hacerla disponible para su uso en producción.

Si está utilizando o accediendo a las Mejoras de esquema de API de servicios externos ("Servicio no disponible de forma genera") en un sandbox, SFDC le otorga una licencia no exclusiva para utilizar el Servicio no disponible de forma general, sin costo adicional, sujeto a las condiciones del Acuerdo de investigación piloto unificado disponible en Acuerdos y condiciones. El Servicio no disponible de forma genera solo es para fines de evaluación, y se proporciona tal cual, sin asistencia y no es para uso en producción. Acepta que SFDC podría interrumpir este Servicio no disponible de forma general en cualquier momento y podría nunca hacerla disponible para su uso en producción.

Actualizaciones de versión de Lightning Flow: Process Builder, Acciones invocables, Campos de combinación de flujo y Acciones de Apex

Reanude entrevistas de flujo en el mismo contexto y con el mismo acceso de usuario que tenían antes de estar en pausa. Permita a los procesos evaluar los valores originales de campos de registro. Mejore los comportamientos y efectos de acciones invocables fallidas. Aplique el acceso de datos del usuario que ejecuta al ejecutar campos de combinación de flujo. Respete los modificadores de acceso público para acciones de Apex heredadas. Cancele la actualización "Requerir acceso de usuario a clases de Apex invocadas por Flujo".

EN ESTA SECCIÓN:

Hacer que las entrevistas de flujo en pausa se reanuden en el mismo contexto con el mismo acceso de usuario (Actualización)

Con esta actualización activada, los flujos iniciados automáticamente en pausa siempre se reanudan en el mismo contexto y el mismo acceso de usuario que tenían antes de estar en pausa.

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

Esta actualización , publicada en Summer '19, estaba programada para activarse automáticamente (aplicación) en Summer '20, y luego se pospuso a Winter '21, pero se pospuso de nuevo a Winter '22. Esta actualización de versión garantiza que un proceso con múltiples criterios y una actualización de registro evalúa el valor *original* del campo que inició el proceso con un valor de nulo.

Activar guardado parcial para acciones invocables (Actualización, pospuesta)

Esta actualización, publicada en Winter '20, estaba programada para activarse automáticamente (aplicación) en Summer '20, y luego se pospuso a Winter '21, pero se pospuso de nuevo a Spring '21. Esta actualización de versión mejora los comportamientos y efectos de acciones invocables fallidas. Solo afecta a llamadas de API de REST externa ea acciones invocables realizadas de forma masiva. Con esta actualización, al invocar un conjunto de acciones en una sola solicitud, una sola acción invocable fallida ya no causa el fallo de toda la transacción. Sin esta actualización, si una sola acción invocable falla, se revierten otras acciones invocables en la transacción y toda la transacción falla.

Aplicar acceso a datos en campos de combinación de flujo (Actualización, pospuesta)

Esta actualización , publicada en Spring '20, estaba programada para activarse automáticamente (aplicación) en Summer '20, pero se pospuso a Spring '21. Esta actualización aplica el acceso de datos del usuario que ejecuta cuando Flow Builder utiliza un campo de combinación para acceder a un campo en un registro relacionado.

Hacer que flujos respeten modificadores de acceso para acciones de Apex heredadas (Actualización, pospuesta)

Esta actualización , publicada en Spring '20, estaba programada para activarse automáticamente (aplicación) en Summer '20, pero se pospuso a Spring '21. Con esta actualización de versión activada, los desarrolladores pueden tener la confianza de que sus acciones de Apex heredadas están protegidas correctamente y disponibles únicamente en otros componentes en sus paquetes gestionados. Esta actualización hace que un flujo falle si contiene una acción de Apex heredada pública.

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

La actualización Desactivar reglas para la aplicación de acceso explícito a clases de Apex, publicada en Summer '20, estaba programada para activarse automáticamente (aplicación) en Spring '21, pero se pospuso a Summer '21. Esta actualización de versión sustituye la actualización Requerir acceso de usuario a clases de Apex invocadas por Flujo. La actualización Desactivar reglas para la aplicación explícita de acceso a clases de Apex devuelve las organizaciones a su estado original: donde los usuarios solo necesitan acceder al flujo para poder ejecutar un flujo que incluye acciones de Apex.

Comprobar si existen variables de registros nulas o valores nulos de campos de relación de búsqueda en fórmulas de procesos y flujos (Actualización, pospuesta)

Esta actualización, publicada en Spring '19, estaba programada para activarse automáticamente (aplicación) en Spring '20, pero se pospuso a Spring '21. **Nota:** Esta actualización ya se activó en organizaciones de Salesforce que recibieron Summer '20 antes del 10 de julio de 2020. Si este es el caso para su organización, podría desactivar la actualización si lo desea hasta Spring '21. Esta actualización permite a las fórmulas de flujo y proceso devolver valores nulos cuando los cálculos implican una variable de registro nula o un campo de relación de búsqueda nulo.

Impedir que las actualizaciones de campos automatizadas supriman las notificaciones por email (Actualización presentada anteriormente)

La aplicación de esta actualización, presentada en Summer '17, estaba programada en Spring '20, pero ahora solo está disponible haciendo contacto con el Servicio de atención al cliente de Salesforce. Para varias operaciones, como la asignación de una tarea a alguien, puede elegir notificar al usuario afectado por email. Esta actualización evita que los procesos, las reglas de flujo de trabajo y los desencadenadores de Apex supriman estas notificaciones por email.

Hacer que las entrevistas de flujo en pausa se reanuden en el mismo contexto con el mismo acceso de usuario (Actualización)

Con esta actualización activada, los flujos iniciados automáticamente en pausa siempre se reanudan en el mismo contexto y el mismo acceso de usuario que tenían antes de estar en pausa.

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

Cuándo: Salesforce aplicar esta actualización en Winter '22. Para obtener la fecha de actualización de versión más importante, vaya a Estado de confianza, busque su instancia y haga clic en la ficha de mantenimiento.

Por qué: Cuando un flujo iniciado automáticamente se reanuda tras un evento de reanudación basado en tiempo, el flujo se ejecuta en contexto del sistema sin colaboración. El flujo se reanuda de este modo independientemente del contexto y el acceso de usuario que tenía antes de estar en pausa. Con esta actualización activada, los flujos se reanudan en el mismo contexto y con los mismos permisos que tenían antes de estar en pausa.

Por ejemplo, supongamos que un usuario hace clic en un botón personalizado para ejecutar un flujo iniciado automáticamente, y que el usuario no tiene permiso para modificar Registro A. En primer lugar, el flujo iniciado automáticamente se ejecuta en contexto de usuario. Pero tras estar en pausa y reanudarse, el flujo se ejecuta en contexto del sistema y puede modificar Registro A. La activación de esta actualización evita que dichos flujos modifiquen registros que el usuario que ejecuta no tiene permiso para modificar.

Esta actualización solo afecta a flujos iniciados automáticamente con elementos Pausa configurados para reanudarse a una hora específica.

Esta actualización mejora la seguridad en su organización de Salesforce impidiéndole permitir de forma no intencionada a los usuarios crear o modificar registros a los que no tienen acceso.

Cómo: Las entrevistas de flujo iniciado automáticamente pueden fallar si se detienen y se reanudan tras un evento de reanudación basado en tiempo. Para evitar entrevistas de flujo fallidas, asegúrese de que los usuarios que ejecutan tiene permisos requeridos para ejecutar todos los elementos de flujo tras cada elemento Pausa. Como alternativa, puede configurar flujos iniciados automáticamente para ejecutarse siempre en contexto del sistema.

Para aplicar esta actualización, desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese `Actualizaciones de versión` y seleccione **Actualizaciones de versión**. Para hacer que se reanuden entrevistas de flujo en el mismo contexto con el mismo acceso de usuario, siga los pasos de prueba y activación.

CONSULTE TAMBIÉN

- Actualizaciones de versión
- Actualizaciones de versión de Lightning Flow: Process Builder, Acciones invocables, Campos de combinación de flujo y Acciones de Apex

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

Esta actualización , publicada en Summer '19, estaba programada para activarse automáticamente (aplicación) en Summer '20, y luego se pospuso a Winter '21, pero se pospuso de nuevo a Winter '22. Esta actualización de versión garantiza que un proceso con múltiples criterios y una actualización de registro evalúa el valor *original* del campo que inició el proceso con un valor de nulo.

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

Cuándo: Esta actualización se aplica en la versión Winter '22. Para obtener la fecha de actualización de versión más importante, vaya a Estado de confianza, busque su instancia y haga clic en la ficha de mantenimiento.

Cómo: Para aplicar esta actualización, desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese `Actualizaciones de versión` y seleccione **Actualizaciones de versión**. Para evaluar criterios basándose en valores de registro originales en Process Builder, siga los pasos de prueba y activación.

Si tiene un proceso con la opción **¿Desea ejecutar las acciones solo cuando se realicen cambios específicos en el registro?** seleccionada o utiliza la función `ISCHANGED()` en sus criterios, esta actualización podría hacer que el proceso se comporte de forma diferente.

CONSULTE TAMBIÉN

- Actualizaciones de versión
- Actualizaciones de versión de Lightning Flow: Process Builder, Acciones invocables, Campos de combinación de flujo y Acciones de Apex
- *Notas de la versión de Summer '20*: Evaluar criterios basándose en valores de registro originales en Process Builder (Actualización, pospuesta)

Activar guardado parcial para acciones invocables (Actualización, pospuesta)

Esta actualización, publicada en Winter '20, estaba programada para activarse automáticamente (aplicación) en Summer '20, y luego se pospuso a Winter '21, pero se pospuso de nuevo a Spring '21. Esta actualización de versión mejora los comportamientos y efectos de acciones invocables fallidas. Solo afecta a llamadas de API de REST externa ea acciones invocables realizadas de forma masiva. Con esta actualización, al invocar un conjunto de acciones en una sola solicitud, una sola acción invocable fallida ya no causa el fallo de toda la transacción. Sin esta actualización, si una sola acción invocable falla, se revierten otras acciones invocables en la transacción y toda la transacción falla.

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

Por qué: Sin esta actualización de versión, si una acción invocable falla, otras acciones invocables en la misma transacción se revierten. Con esta actualización de versión, Salesforce prueba tres veces ejecutar las acciones invocables que se ejecutan con éxito y revierte las acciones invocables cuya ejecución falla. Esta función se denomina "almacenamiento parcial".

La mayoría de los tipos de acción invocable que se invocan a través de API de REST se activan con la función de guardado parcial. Sin embargo, incluso con esta actualización de versión, los siguientes tipos de acción no admiten la función de guardado parcial:

- Cancelar pedido de realización
- Pedidos de cancelación
- Capturar fondos
- Espacios de trabajo de contenidos
- Crear pedido de realización
- Crear partida a partir de pedido de cumplimiento
- Crear reporte de servicio
- Servicios externos
- Generar órdenes de trabajo
- Apex invocable
- Enrutamiento basado en habilidades
- Enviar respuesta de formulario digital

El guardado parcial puede hacer que se produzca una llamada externa múltiples veces, y las llamadas externas no se pueden revertir. Las llamadas externas repetidas se pueden producir solo cuando se inicia un flujo desde un proceso o se invoca desde API de REST, y ese flujo realiza varios intentos de ejecutar la acción que está realizando las llamadas externas.

Como el guardado parcial puede realizar varios intentos de ejecutar una acción, la transacción puede tardar más de lo previsto. Esto puede hacer que su organización alcance algunos límites antes de lo esperado.

Cuándo: Esta actualización se aplica en la versión Spring '21. Para obtener la fecha de actualización de versión más importante, vaya a Estado de confianza, busque su instancia y haga clic en la ficha de mantenimiento. Antes de la aplicación, o antes de que active esta actualización de versión en su organización de producción, le recomendamos probarla en una organización de sandbox o Developer Edition para asegurarse de que sus acciones invocables funcionan correctamente. Si debe trabajar en la organización de producción, hágalo durante las horas de menor producción.

Cómo: Para aplicar esta actualización, desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese `Actualizaciones de versión` y seleccione **Actualizaciones de versión**. Para Activar guardado parcial para acciones invocables, siga los pasos de prueba y activación.

Revise cualquier integración de API que utilice acciones invocables para asegurarse de que se adaptan de forma apropiada a comportamiento de guardado parcial.

CONSULTE TAMBIÉN

Actualizaciones de versión

Actualizaciones de versión de Lightning Flow: Process Builder, Acciones invocables, Campos de combinación de flujo y Acciones de Apex

Notas de la versión de Summer '20: Activar guardado parcial para acciones invocables (Actualización, pospuesta)

Aplicar acceso a datos en campos de combinación de flujo (Actualización, pospuesta)

Esta actualización , publicada en Spring '20, estaba programada para activarse automáticamente (aplicación) en Summer '20, pero se pospuso a Spring '21. Esta actualización aplica el acceso de datos del usuario que ejecuta cuando Flow Builder utiliza un campo de combinación para acceder a un campo en un registro relacionado.

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

Cuándo: Esta actualización se aplica en la versión Spring '21. Para obtener la fecha de actualización de versión más importante, vaya a Estado de confianza, busque su instancia y haga clic en la ficha de mantenimiento.

Por qué: Con esta actualización activada, un campo de combinación de flujo que accede a un registro relacionado respeta los permisos de objeto del usuario que ejecuta, el acceso a nivel de campo y el acceso a nivel de registro, como reglas de colaboración.

Por ejemplo, considere una organización que convierte contactos en privados a menos que el propietario del contacto comparta el contacto de forma explícita con otros usuarios.

Sin esta actualización, cuando un usuario que no es el propietario del contacto ejecuta un flujo que utiliza un campo de combinación para acceder a un campo en el contacto través del campo Id. de contacto en el caso, la entrevista del flujo ignora la seguridad a nivel de registro y accede al campo.

```
{!caseRecord.Contact.LastName}
```

Con esta actualización activada, el acceso a nivel de registro del usuario que ejecuta se aplica de modo que la entrevista del flujo no puede acceder al campo.

Cómo: Le recomendamos probar esta actualización en un entorno de sandbox antes de activarla en su organización de producción. Pruebe todas las rutas de flujo que utilizan campos de combinación para acceder a campos en registros relacionados que tienen seguridad a nivel de objeto, seguridad a nivel de campo o seguridad a nivel de registro. Por ejemplo, pruebe flujos que utilizan campos de combinación para acceder a campos en registros relacionados que no están compartidos con el usuario que ejecuta del flujo.

Para aplicar esta actualización, desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese *`Actualizaciones de versión`* y seleccione **Actualizaciones de versión**. Para aplicar acceso de datos en campos de combinación de flujo, siga los pasos de prueba y activación.

Si tiene algún problema, haga contacto con el Servicio de Atención al Cliente de Salesforce.

CONSULTE TAMBIÉN

- Actualizaciones de versión
- Actualizaciones de versión de Lightning Flow: Process Builder, Acciones invocables, Campos de combinación de flujo y Acciones de Apex
- *Notas de la versión de Summer '20*: Aplicar acceso a datos en fórmulas de flujo (Actualización, pospuesta)

Hacer que flujos respeten modificadores de acceso para acciones de Apex heredadas (Actualización, pospuesta)

Esta actualización , publicada en Spring '20, estaba programada para activarse automáticamente (aplicación) en Summer '20, pero se pospuso a Spring '21. Con esta actualización de versión activada, los desarrolladores pueden tener la confianza de que sus acciones de Apex heredadas están protegidas correctamente y disponibles únicamente en otros componentes en sus paquetes gestionados. Esta actualización hace que un flujo falle si contiene una acción de Apex heredada pública.

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

Por qué: Esta actualización resuelve un problema donde los flujos no respetan los modificadores de acceso públicos para acciones de Apex heredadas. El problema afecta únicamente acciones de Apex heredadas que hacen referencia a clases de Apex instaladas desde paquetes gestionados.

Las acciones de Apex eran conocidas anteriormente como complementos de Apex. Cuando define una clase de Apex que implementa la interfaz `Process.Plugin` en su organización, está disponible en Flow Builder como una acción de Apex heredada.

Nota: Para nuevas integraciones de Apex, recomendamos el uso de la anotación `InvocableMethod` en vez de la instancia `Process.Plugin`. Esta actualización no afecta a métodos de Apex invocables.

Con esta actualización activada:

- Los flujos fallan cuando ejecutan acciones de Apex heredadas públicas.
- Las acciones de Apex heredadas públicas no están disponibles en Flow Builder.
- Las acciones de Apex heredadas globales con métodos públicos `describe` o `invoke` no están disponibles para flujos en un espacio de nombres diferente.

Sin esta actualización, puede agregar acciones de Apex heredadas públicas a flujos incluso cuando no son compatibles. Además, las acciones de Apex heredadas globales con métodos `describe` o `invoke` públicos están disponibles para flujos en un espacio de nombres diferente.

Cuándo: Esta actualización se aplica en la versión Spring '21. Para obtener la fecha de actualización de versión más importante, vaya a Estado de confianza, busque su instancia y haga clic en la ficha de mantenimiento.

Cómo: Le recomendamos probar esta actualización en una organización con sandbox o Developer antes de activar la actualización en entornos de producción. Si debe trabajar en la organización de producción, hágalo durante las horas de menor producción. Pruebe todas las rutas que contienen elementos de acción de Apex heredada y asegúrese de que sus flujos funcionan correctamente. Si una acción de Apex heredada es importante para un proceso de negocio pero no es compatible con esta actualización, haga contacto con el desarrollador del paquete. El desarrollador puede considerar convertir una acción de Apex heredada en global o volver a crear la función en una nueva clase de Apex.

Para aplicar esta actualización, desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese *`Actualizaciones de versión`* y seleccione **Actualizaciones de versión**. Para Hacer que flujos respeten modificadores de acceso para acciones de Apex heredadas, siga los pasos de prueba y activación.

CONSULTE TAMBIÉN

Actualizaciones de versión

Actualizaciones de versión de Lightning Flow: Process Builder, Acciones invocables, Campos de combinación de flujo y Acciones de Apex

Notas de la versión de Summer '20: Hacer que flujos respeten modificadores de acceso para acciones de Apex heredadas (Actualización, pospuesta)

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

La actualización Desactivar reglas para la aplicación de acceso explícito a clases de Apex, publicada en Summer '20, estaba programada para activarse automáticamente (aplicación) en Spring '21, pero se pospuso a Summer '21. Esta actualización de versión sustituye la actualización Requerir acceso de usuario a clases de Apex invocadas por Flujo. La actualización Desactivar reglas para la aplicación explícita de acceso a clases de Apex devuelve las organizaciones a su estado original: donde los usuarios solo necesitan acceder al flujo para poder ejecutar un flujo que incluye acciones de Apex.

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

Cuándo: Esta actualización se aplica en la versión Summer '21. Para obtener la fecha de actualización de versión más importante, vaya a Estado de confianza, busque su instancia y haga clic en la ficha de mantenimiento.

Quién: Esta nueva actualización está disponible solo para organizaciones que tienen la actualización Requerir acceso de usuario a clases de Apex invocadas por Flujo activada. Si no ve la actualización Desactivar reglas para la aplicación explícita de acceso a clases de Apex, no tiene nada que hacer para cumplir.

Cómo: Para aplicar esta actualización, desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese *Actualizaciones de versión* y seleccione **Actualizaciones de versión**. Para Desactivar reglas para la aplicación explícita de acceso a clases de Apex, haga clic en **Activar**. Como estamos eliminando un requisito,la activación de esta actualización no afecta a ninguna de sus personalizaciones existentes. Recomendamos que los administradores revisen permisos, para asegurarse de que los usuarios que requieren acceso a clases de Apex por otros motivos aún tengan acceso a ellas.

CONSULTE TAMBIÉN

- Actualizaciones de versión
- Actualizaciones de versión de Lightning Flow: Process Builder, Acciones invocables, Campos de combinación de flujo y Acciones de Apex
- *Notas de la versión de Summer '20*: Desactivar reglas para la aplicación explícita de acceso a clases de Apex (Actualización, pospuesta)

Comprobar si existen variables de registros nulas o valores nulos de campos de relación de búsqueda en fórmulas de procesos y flujos (Actualización, pospuesta)

Esta actualización, publicada en Spring '19, estaba programada para activarse automáticamente (aplicación) en Spring '20, pero se pospuso a Spring '21. **Nota:** Esta actualización ya se activó en organizaciones de Salesforce que recibieron Summer '20 antes del 10 de julio de 2020. Si este es el caso para su organización, podría desactivar la actualización si lo desea hasta Spring '21. Esta actualización permite a las fórmulas de flujo y proceso devolver valores nulos cuando los cálculos implican una variable de registro nula o un campo de relación de búsqueda nulo.

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

Por qué: En procesos y flujos, una fórmula puede hacer referencia al campo de un registro a través de un campo de variable de registro o relación de búsqueda. En el momento de ejecución, cuando el campo de variable de registro o relación de búsqueda es nulo, la fórmula devuelve en ocasiones nulo. De lo contrario, devuelve una excepción no gestionada. Con esta actualización, la fórmula siempre devuelve un valor nulo cuando el campo de variable de registro o relación de búsqueda es nulo. Esta actualización no afecta a campos de combinación.

Por ejemplo, cuando actualiza una cuenta, se inicia un proceso y comprueba los criterios antes de que lleve a cabo acciones. Los criterios incluyen una fórmula que hace referencia al nombre de la cuenta principal a través del campo Cuenta principal de la cuenta. El campo Cuenta principal es un campo de relación de búsqueda: `[Account].Parent.Name`.

Si el valor del campo de relación de búsqueda es nulo, la fórmula devuelve nulo. Sin esta actualización, la fórmula a veces devuelve una excepción no gestionada en vez de nulo.

Cuándo: Esta actualización se aplica en la versión Spring '21. Para obtener la fecha de actualización de versión más importante, vaya a Estado de confianza, busque su instancia y haga clic en la ficha de mantenimiento.

Cómo: Para probar esta actualización crítica, se recomienda trabajar en un entorno sandbox. Pruebe todos los procesos y las fórmulas de flujos que hacen referencia a campos de relación de búsqueda o campos de variable de registro. Los procesos tienen fórmulas en criterios y en acciones. Los flujos tienen fórmulas en recursos y en validación de componentes de entrada. Para aplicar esta actualización, desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese *Actualizaciones de versión* y seleccione **Actualizaciones**

de versión. Para Comprobar si existen variables de registros nulas o valores nulos de campos de relación de Decisiones y Consultas de procesos y flujos, siga los pasos de activación y prueba.

CONSULTE TAMBIÉN

- Actualizaciones de versión
- Actualizaciones de versión de Lightning Flow: Process Builder, Acciones invocables, Campos de combinación de flujo y Acciones de Apex
- *Notas de la versión de Summer '20*: Devolver valores nulos en fórmulas de flujos y procesos (Actualización, pospuesta)
- Mejoras de tiempo de ejecución de Flujo y Proceso en API versión 50.0

Impedir que las actualizaciones de campos automatizadas supriman las notificaciones por email (Actualización presentada anteriormente)

La aplicación de esta actualización, presentada en Summer '17, estaba programada en Spring '20, pero ahora solo está disponible haciendo contacto con el Servicio de atención al cliente de Salesforce. Para varias operaciones, como la asignación de una tarea a alguien, puede elegir notificar al usuario afectado por email. Esta actualización evita que los procesos, las reglas de flujo de trabajo y los desencadenadores de Apex supriman estas notificaciones por email.

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

Cuándo: Esta actualización está disponible solo haciendo contacto con el Servicio de atención al cliente de Salesforce.

Por qué: Considere este ejemplo.

- Cambia el propietario de un caso y elige notificar el nuevo propietario por email.
- Crea un usuario y elige dar la bienvenida al usuario por email.
- Crea una tarea y elige notificar el propietario de la tarea por email.
- Crea una regla de asignación y elige notificar los usuarios cuando se les asigna un caso.

Antes de Summer '17, estos mensajes de email no se recibían siempre. Si el cambio desencadenó un proceso, una regla de flujo de trabajo o un desencadenador de Apex que actualizó el mismo registro, Salesforce suprimía el mensaje de email. Cuando activa esta actualización, Salesforce dejará de suprimir los mensajes de email de notificación.

La solución fue agregar sus propias notificaciones por email, como con una Alerta por email en un proceso o regla de flujo de trabajo. Si utiliza esta solución para los mensajes de email que faltan y activar esta actualización, sus usuarios recibirán mensajes duplicados. Elimine sus soluciones de modo que sus usuarios reciban solo una notificación.

Cómo: Se recomienda probar la actualización crítica en un sandbox. Si debe trabajar en la organización de producción, hágalo durante las horas de menor producción.

1. Identifique las personalizaciones que están enviando las notificaciones por email.
2. Elimine las notificaciones por email suplementarias desde los componentes de personalización.
3. Pruebe sus personalizaciones para asegurarse de que Salesforce no envía mensajes de email duplicados.

CONSULTE TAMBIÉN

- Actualizaciones de versión

Mejoras de tiempo de ejecución de Flujo y Proceso en API versión 50.0

Estas actualizaciones solo afectan a flujos y procesos configurados para ejecutarse en API versión 50.0 o posterior. Las actualizaciones versionadas le permiten probar y adoptar cambios de comportamiento de tiempo de ejecución para procesos y flujos individuales a su conveniencia. Para cambiar la versión de API de tiempo de ejecución de un flujo, ábralo en Flow Builder y modifique las propiedades de versión de flujo. Para cambiar la versión de API de tiempo de ejecución de un proceso, ábralo en Process Builder y modifique sus propiedades.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación móvil en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Aplique la configuración de navegación de control Siguiente o Finalizar de cada pantalla de flujo.
Cuando se anula la selección de **Siguiente o Finalizar** en la configuración de navegación de control de una pantalla de flujo, la pantalla ya no muestra la opción de navegación Siguiente a usuarios. Para flujos que se ejecutan en versiones de API anteriores a 50.0, la configuración **Siguiente o Finalizar** no siempre se aplica. De manera específica, las pantallas siempre muestran la opción Siguiente cuando un elemento está en el flujo tras la pantalla.

Permitir que los campos de combinación admitan variables de registro nulas
Los campos de combinación que hacen referencia a variables de registro ya no causan errores cuando las variables de registro son nulas en el tiempo de ejecución. Para flujos que se ejecutan en versiones de API anteriores a 50.0, un campo de combinación como `{!Account.Name}` causa un error cuando la variable de registro de cuenta es nula en el tiempo de ejecución.

Evaluar la función ISBLANK correctamente para cadenas vacías
En fórmulas de proceso y flujo, la función ISBLANK devuelve verdadero para valores nulos o cadena vacía. En flujos y procesos que se ejecutan en versiones de API anteriores a 50.0, la función ISBLANK devuelve verdadero solo cuando el valor es nulo.

Aplicar el acceso de datos del usuario que ejecuta cuando un flujo utiliza un campo de combinación
Esta actualización versionada active la actualización de versión Aplicar acceso de datos en Campos de combinación de flujo para flujos que se ejecutan en API versión 50.0. Tras la activación automática de la actualización de versión, la actualización se aplicará para todos los flujos independientemente de su versión de API de tiempo de ejecución. Para más información, consulte Aplicar acceso de datos en Campos de combinación de flujo (Actualización, pospuesta) en la página 484.

Tratar referencias no válidas a variables globales como errores en vez de valores de cadena
En el tiempo de ejecución, una referencia no válida a una variable global ahora da como resultado un error. En flujos que se ejecutan en versiones de API anteriores a 50.0, las referencias no válidas a variables globales se tratan como valores de cadena. Por ejemplo, supongamos que una pantalla de flujo contiene un componente Texto de visualización con este error ortográfico: `Hello {!$User.FirstNaame}!` Si el flujo se ejecuta en API versión 50.0 o posterior, se produce un error cuando se ejecuta el elemento Pantalla. Si el flujo se ejecuta en una versión de API anterior a 50.0, sus usuarios ven "¡Hola {!$User.FirstNaame}!" en la pantalla.

CONSULTE TAMBIÉN

Adoptar cambios de comportamiento del tiempo de ejecución para procesos y flujos individuales a su conveniencia

Generador de aplicaciones Lightning: Formularios dinámicos está disponible de forma general, Mejoras de acciones dinámicas y Análisis de desempeño de página de registro

Divida sus detalles de registro y cree páginas Lightning más dinámicas con Formularios dinámicos, ahora disponible de forma general. Descubra más formas de agregar la flexibilidad y el control de acciones dinámicas a sus páginas de registro. Obtenga un análisis del desempeño de tiempo de ejecución de una página de registro de Lightning mientras la está diseñando con Análisis de desempeño en Generador de aplicaciones.

EN ESTA SECCIÓN:

Dividir sus detalles de registro con Formularios dinámicos (Disponible de forma general)

Formularios dinámicos es el siguiente paso en la evolución de páginas de registro de Lightning. Agrega la capacidad de configurar campos de detalles de registro y secciones en el Generador de aplicaciones Lightning. Esta función, ahora disponible de forma general y activada para todos, incluye algunos cambios desde la versión beta.

Desencadenar nueva flexibilidad con Acciones dinámicas en escritorio (Disponible de forma general y Beta) y móvil (Beta)

Ahora existen más formas de agregar la flexibilidad y el control de acciones dinámicas a sus páginas de registro. Las acciones dinámicas para objetos personalizados están disponibles de forma general para escritorio y en versión Beta para móvil. Las acciones dinámicas para objetos estándar son Beta para escritorio. Asigne acciones en el Generador de aplicaciones Lightning en vez del formato de página, y aplique filtros para controlar cuándo y dónde aparecen acciones para usuarios.

Analizar su desempeño de páginas de Lightning

Descubra formas de hacer que su página de registro tenga un mejor desempeño basándose en análisis dentro del Generador de aplicaciones Lightning. Análisis de desempeño en Generador de aplicaciones evalúa los campos, instancias del componente Listas relacionadas y metadatos de una página de registro. Con el clic de un botón, obtenga mejores prácticas y sugerencias para la mejora del desempeño de páginas y la experiencia de usuario final.

Cambios de barra de herramientas y encabezado del Generador de aplicaciones Lightning

Actualizamos la barra de herramientas y el encabezado del Generador de aplicaciones Lightning y movimos algunos elementos.

Obtener tipos de registro cuando empaqueta páginas Lightning

Cuando agrega una página Lightning a un paquete, cualquier tipo de registro relacionado con esa página está ahora incluido automáticamente.

Retirada de Desempeño de aplicación (Beta) en Configuración de aplicaciones Lightning

La herramienta Desempeño de aplicación (Beta), una versión reducida del reporte del Optimizador solo para páginas de registro de Lightning, ha sido retirada. Anteriormente, estaba disponible desde el menú Configuración al modificar una aplicación Lightning.

Mejoras de accesibilidad de Generador de aplicaciones Lightning

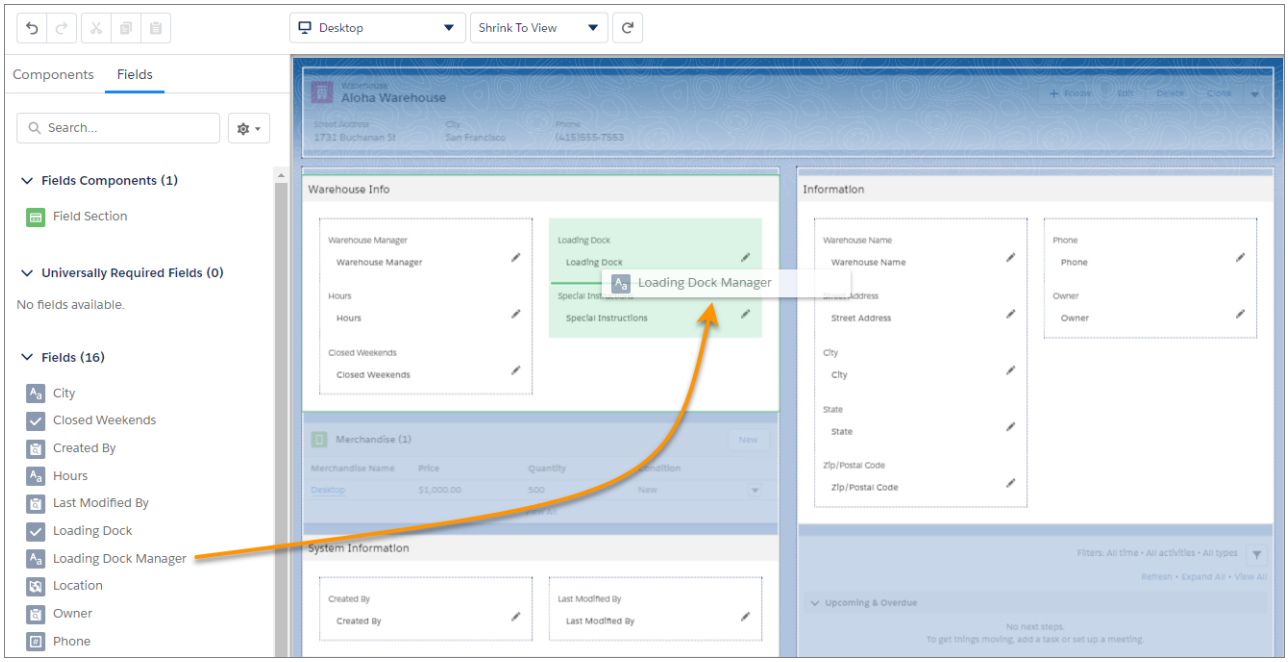
Navegue e interactúe con mayor facilidad con elementos en el lienzo de Generador de aplicaciones Lightning con estas mejoras de accesibilidad.

Dividir sus detalles de registro con Formularios dinámicos (Disponible de forma general)

Formularios dinámicos es el siguiente paso en la evolución de páginas de registro de Lightning. Agrega la capacidad de configurar campos de detalles de registro y secciones en el Generador de aplicaciones Lightning. Esta función, ahora disponible de forma general y activada para todos, incluye algunos cambios desde la versión beta.

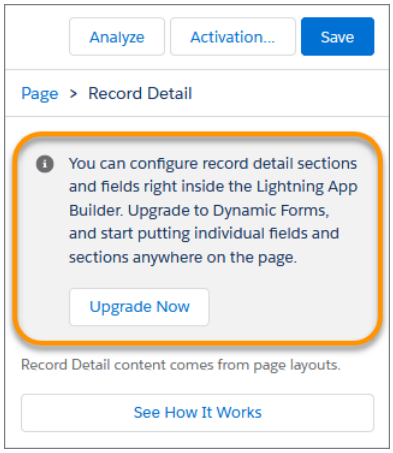
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: Cuantos más campos en su formato de página, más se convierte el componente Detalle de registro en un bloque de campos monolítico que no puede personalizar. Con Formularios dinámicos, puede migrar los campos y las secciones desde su formato re página como componentes individuales en el Generador de aplicaciones Lightning. A continuación, puede configurarlos justo como el resto de los componentes en la página, y proporcionar a los usuarios solo los campos y las secciones que necesitan.



Cómo: ¡Formularios dinámicos está ahora activada para todos! Como resultado, ve nuevas funciones disponibles en el Generador de aplicaciones Lightning. Una nueva ficha Campos en la paleta de componentes contiene componentes Campo y Sección de campo, que son los elementos constructivos para Formularios dinámicos. Además, cuando configura campos y secciones, obtiene ayuda desde sugerencias en aplicación, creadas justo para páginas dirigidas por Formularios dinámicos.

¿Cómo comienza a trabajar? Abra una página de registro existente en el Generador de aplicaciones Lightning, luego haga clic en **Actualizar ahora** desde el panel de propiedades Detalle de registro para iniciar el asistente de migración de Formularios dinámicos. Con solo unos clics, el asistente agrega campos y secciones de campo a la página por usted.



Sin embargo, la migración no es la única ruta. También puede crear sus páginas desde cero. Cree una página de registro de Lightning, luego arrastre campos y secciones desde cualquier parte que desee en la página.

Nota: Formularios dinámicos es compatible en páginas de registro solo para objetos personalizados.

Cambios desde Beta:

- Formularios dinámicos está ahora activada para todos en ediciones compatibles. La capacidad de activarla y desactivarla para su organización desde el nodo Configuración de página de registro en Configuración está eliminada.
- Los campos obligatorios generalmente pasaron a su propia sección de la paleta y tienen iconos distintivos.
- El empaquetado es ahora compatible para páginas que contienen componentes de Formularios dinámicos (Campos, Sección de campo).
- Compatibilidad mejorada para Formularios dinámicos durante la duplicación, la creación y la modificación.
- Varias limitaciones y problemas conocidos están resueltos.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Dividir sus detalles de registro con Formularios dinámicos

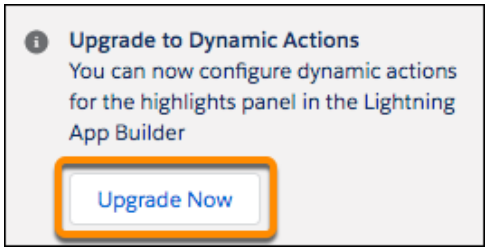
Desencadenar nueva flexibilidad con Acciones dinámicas en escritorio (Disponible de forma general y Beta) y móvil (Beta)

Ahora existen más formas de agregar la flexibilidad y el control de acciones dinámicas a sus páginas de registro. Las acciones dinámicas para objetos personalizados están disponibles de forma general para escritorio y en versión Beta para móvil. Las acciones dinámicas para objetos estándar son Beta para escritorio. Asigne acciones en el Generador de aplicaciones Lightning en vez del formato de página, y aplique filtros para controlar cuándo y dónde aparecen acciones para usuarios.

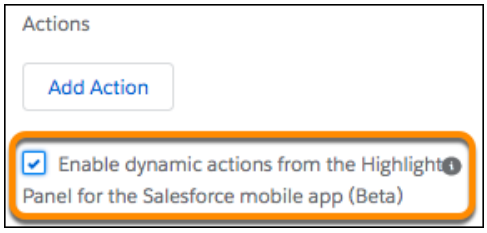
Dónde: Este cambio se aplica a la versión de escritorio de Lightning Experience y a la aplicación móvil de Salesforce en Group Edition, Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Nota: Como funciones beta, Acciones dinámicas para objetos estándar en escritorio y Acciones dinámicas para objetos personalizados en la aplicación móvil Salesforce son vistas previas y no forman parte de los "Servicios" bajo su acuerdo e suscripción principal con Salesforce. Utilice cualquiera de estas funciones a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de cualquiera de estas funciones dentro de ningún plazo de tiempo concreto o en absoluto, y podemos interrumpir esta función en cualquier momento. Estas funciones son solo para fines de evaluación, no para uso de producción. Estas funciones se ofrecen tal cual y no son compatibles, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ellas. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones que no son de Salesforce relacionadas y Contenido se aplican por igual a su uso de esta función. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para Acciones dinámicas en el grupo Acciones y formularios dinámicos en la Trailblazer Community.

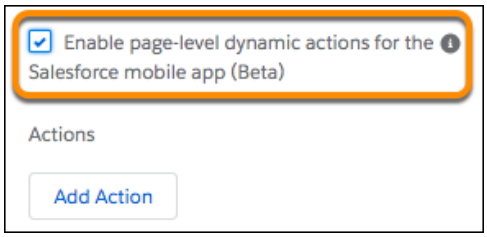
Cómo: Para activar acciones dinámicas para un objeto personalizado en escritorio, agregue o seleccione el componente Panel Aspectos destacados en la página de registro de un objeto personalizado. En el panel de propiedades Panel Aspectos destacados, haga clic en **Actualizar ahora** y pase por el asistente de migración para migrar acciones o comenzar con unas nuevas.



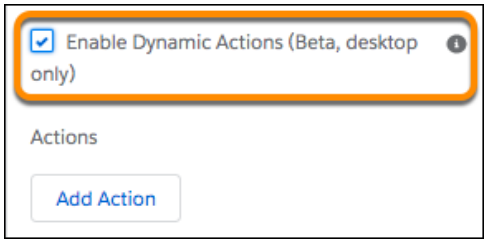
Para asignar las mismas acciones para el objeto personalizado en móvil como en escritorio, en el panel de propiedades, seleccione **Activar acciones dinámicas desde el panel Aspectos destacados para la aplicación móvil Salesforce (Beta)**.



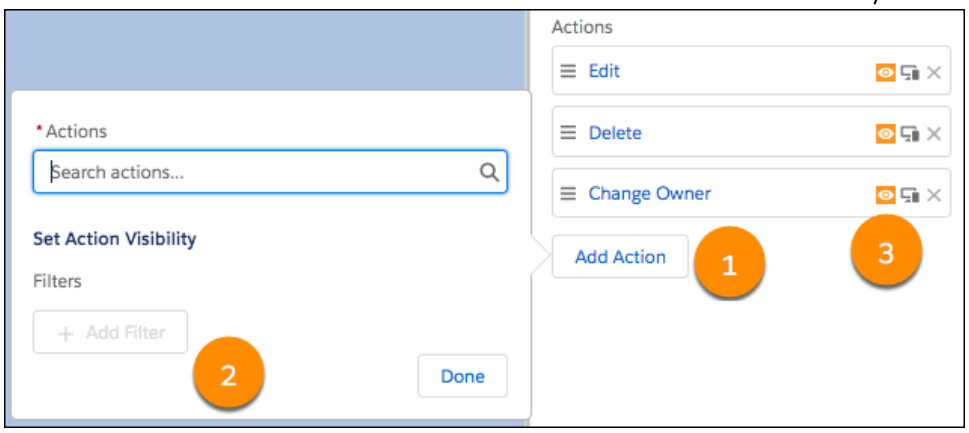
Si desea utilizar un conjunto diferente de acciones dinámicas en móvil, o si tiene una página Lightning solo móvil, puede activar acciones dinámicas para móvil a través de las propiedades de Página en la página de registro. Cree o abra una página de registro para un objeto personalizado en el Generador de aplicaciones Lightning. En el panel de propiedades de Página, seleccione **Activar acciones dinámicas a nivel de página para la aplicación móvil Salesforce (Beta)**.



Para activar acciones dinámicas para un objeto estándar en escritorio, agregue o seleccione el componente Panel Aspectos destacados en la página de registro del objeto. En el panel de propiedades Panel Aspectos destacados, seleccione **Activar acciones dinámicas (Beta, solo escritorio)**.



Para agregar una acción en cualquiera de los escenarios de acción dinámica, haga clic en **Agregar acción** (1) en el panel de propiedades. En el modal Acciones, seleccione una acción y haga clic en **Agregar filtro** (2) para asignar reglas de visibilidad basándose en campos de registro, tipo de dispositivo y otros filtros. Un icono de ojo (3) junto al nombre de una acción indica que las reglas de visibilidad están aplicadas. Si migró acciones desde un formato de página, puede modificarlas en el modal Acciones.

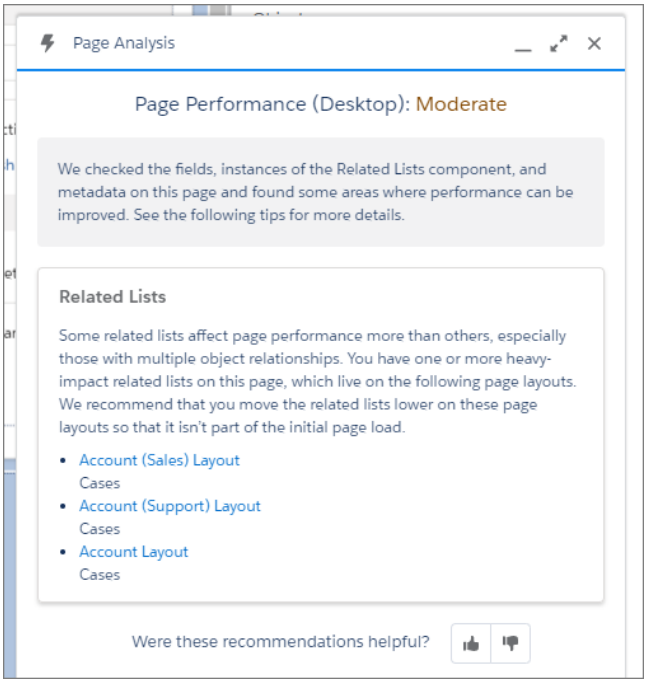


Analizar su desempeño de páginas de Lightning

Descubra formas de hacer que su página de registro tenga un mejor desempeño basándose en análisis dentro del Generador de aplicaciones Lightning. Análisis de desempeño en Generador de aplicaciones evalúa los campos, instancias del componente Listas relacionadas y metadatos de una página de registro. Con el clic de un botón, obtenga mejores prácticas y sugerencias para la mejora del desempeño de páginas y la experiencia de usuario final.

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

Cómo: Para ver la evaluación del desempeño de su página, haga clic en **Analizar** desde la barra de herramientas del Generador de aplicaciones Lightning.



Análisis de desempeño en Generador de aplicaciones está disponible solo para páginas de registro de escritorio.

Deseamos saber qué piensa de las recomendaciones. Ejecute un análisis, y háganoslo saber utilizando la función de comentarios incluida en el pie de página de la solicitud.

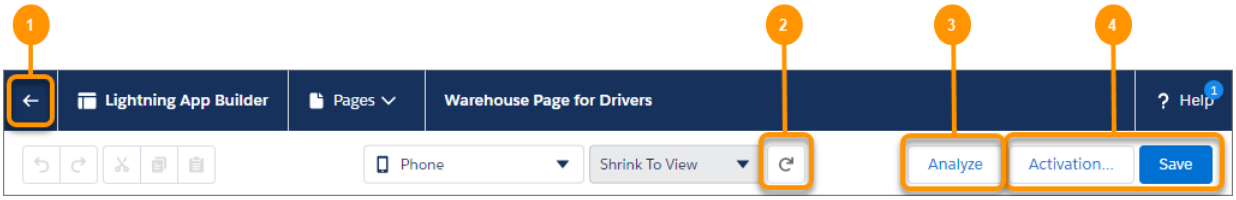
Cambios de barra de herramientas y encabezado del Generador de aplicaciones Lightning

Actualizamos la barra de herramientas y el encabezado del Generador de aplicaciones Lightning y movimos algunos elementos.

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

Cómo: En el encabezado, movimos el botón Atrás a la extrema izquierda (1).

En la barra de herramientas, el botón Actualizar es ahora un simple icono de flecha (2). Además, agregamos un botón Analizar a páginas de registro para el nuevo Análisis de desempeño en Generador de aplicaciones (3). Por último, cambiamos las ubicaciones y los colores de los botones Guardar y Activación (4). El botón Guardar es ahora el botón más a la derecha y es de color azul, y el botón Activación es ahora de color blanco.



CONSULTE TAMBIÉN

Analizar su desempeño de páginas de Lightning

Obtener tipos de registro cuando empaqueta páginas Lightning

Cuando agrega una página Lightning a un paquete, cualquier tipo de registro relacionado con esa página está ahora incluido automáticamente.

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

Retirada de Desempeño de aplicación (Beta) en Configuración de aplicaciones Lightning

La herramienta Desempeño de aplicación (Beta), una versión reducida del reporte del Optimizador solo para páginas de registro de Lightning, ha sido retirada. Anteriormente, estaba disponible desde el menú Configuración al modificar una aplicación Lightning.

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

Por qué: Las evaluaciones de desempeño de páginas de Lightning desde la herramienta retirada fueron mejoradas y condensadas en una nueva función Análisis de desempeño en Generador de aplicaciones.

CONSULTE TAMBIÉN

Analizar su desempeño de páginas de Lightning

Mejoras de accesibilidad de Generador de aplicaciones Lightning

Navegue e interactúe con mayor facilidad con elementos en el lienzo de Generador de aplicaciones Lightning con estas mejoras de accesibilidad.

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

Cómo: La tabulación entre regiones o componentes ya no mueve el enfoque a elementos invisibles.

Cuando se selecciona una región o un componente, los iconos para insertar un componente ( ) y los iconos de acción ( ) están ahora disponibles como objetivos de tecla Tab en el elemento seleccionado.

En páginas de registro que utilizan Formularios dinámicos, el texto dentro de componentes Sección de campo está ahora disponible como objetivo de tecla Tab. Puede seleccionar **Agregar campos aquí** con la tecla Tab, pulsar **Entrar**, y luego agregar campos.

Además, cuando utilice el teclado o el ratón para seleccionar **Obtener más en AppExchange** en la paleta de componentes como un objetivo de enfoque, ahora cambia de color para una visibilidad aumentada.

Generadores de Einstein: Entregar recomendaciones personalizadas (Beta), Probar el desempeño de sus predicciones y Mostrar rango de confianza y Predictores principales en registros para predicciones numéricas

El Generador de recomendaciones de Einstein entrega recomendaciones personalizadas dirigidas por IA de cualquier cosa a cualquiera. El Generador de recomendaciones de Einstein admite perspectivas a nivel de registro para predicciones numéricas.

EN ESTA SECCIÓN:

Recomendar cualquier cosa a cualquiera con Generador de predicciones de Einstein (Beta)

Entregue recomendaciones personalizadas dirigidas por IA a clientes comparando registros desde un objeto de Salesforce a otro. Por ejemplo, recomiende los mejores productos para una cuenta. Indique a Einstein de qué objetos de Salesforce obtener información, personalice su configuración y ponga su recomendación de Einstein en marcha en una estrategia de Next Best Action.

Generador de predicciones de Einstein: Convertirse en un experto de sus resultados de predicción en una tarjeta de puntuaje llena de acciones

Tome decisiones más fundamentadas acerca de su negocio con la tarjeta de puntuaje interactiva con nuevo diseño en Generador de predicciones de Einstein. Obtenga recomendaciones en las que se pueden realizar acciones acerca de cuándo activar su predicción y qué puede hacer para mejorar su calidad. Antes de que su predicción se ejecute en datos en vivo, averigüe cuán bien funcionará probablemente.

Generador de predicciones de Einstein: Probar el desempeño de su predicción de forma interactiva

Usted crea su predicción y obtiene sus resultados. ¿Einstein era correcto? El gráfico Distribución de resultados en su tarjeta de puntuaje le india qué porcentaje de puntuajes son correctos e incorrectos. Utilice el control deslizante interactivo para probar el desempeño de su predicción en diferentes umbrales de puntuaje para ayudarle a realizar un uso óptimo de sus resultados.

Mostrar predictores principales y rango de confianza en registros para predicciones numéricas

El mismo componente Predicciones de Einstein que muestra predictores principales en registros para predicciones sí/no está ahora disponible para predicciones numéricas. Einstein también le muestra el rango de confianza del puntuaje de predicción. Averigüe qué predictores influyen más en puntuajes individuales.

CONSULTE TAMBIÉN

Salesforce Einstein: Crear bots con mayor rapidez con plantillas, Hacer que el puntuaje de oportunidades sea más relevante con filtros y Personalización de búsqueda está disponible de forma general

Recomendar cualquier cosa a cualquiera con Generador de predicciones de Einstein (Beta)

Entregue recomendaciones personalizadas dirigidas por IA a clientes comparando registros desde un objeto de Salesforce a otro. Por ejemplo, recomiende los mejores productos para una cuenta. Indique a Einstein de qué objetos de Salesforce obtener información, personalice su configuración y ponga su recomendación de Einstein en marcha en una estrategia de Next Best Action.

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

Nota: Dado que se trata de una función beta, Generador de recomendaciones de Einstein es una versión previa y no forma parte de los "Servicios" según su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones que no son de Salesforce relacionadas y Contenido se aplican por igual a su uso de esta función. Durante el periodo beta, puede utilizar recomendaciones de Einstein ilimitadas. Cuando Generador de recomendaciones de Einstein se vuelve disponible de forma general, los límites de uso están sujetos a cambios. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para Generador de recomendaciones de Einstein en IdeaExchange. Para obtener información acerca de la participación en el programa beta y la activación de esta función en su organización, haga contacto con su representante de Salesforce.

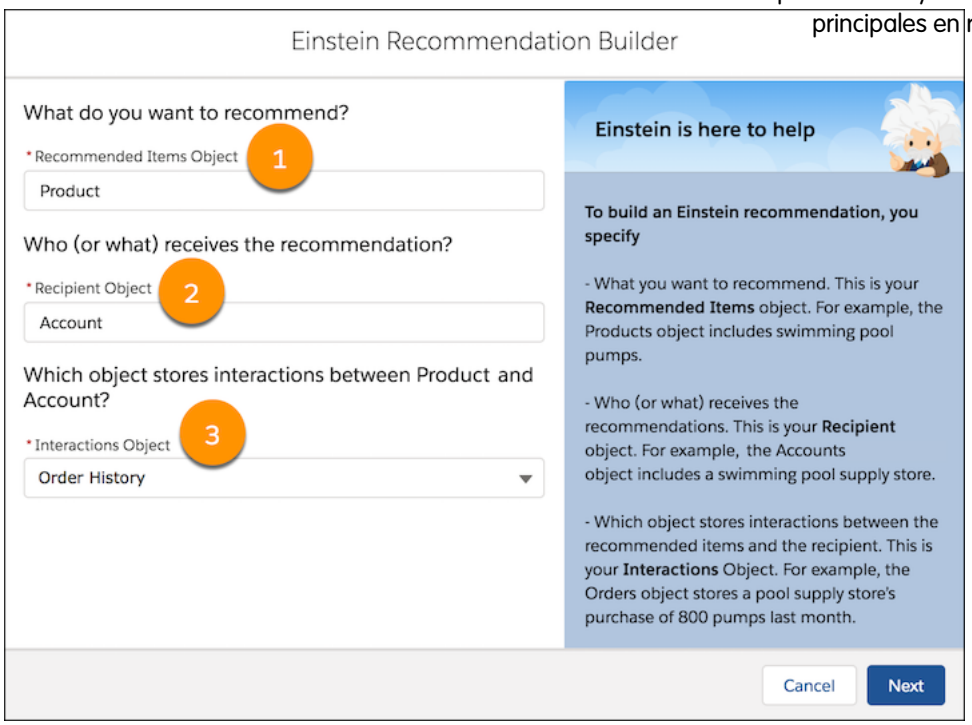
Quién: Esta función está disponible para administradores con las licencias Service Cloud Einstein y Lightning Plataforma Plus.

Cómo: Desde Configuración, busque y seleccione Generador de recomendaciones de Einstein. Haga clic en **Nueva recomendación**.

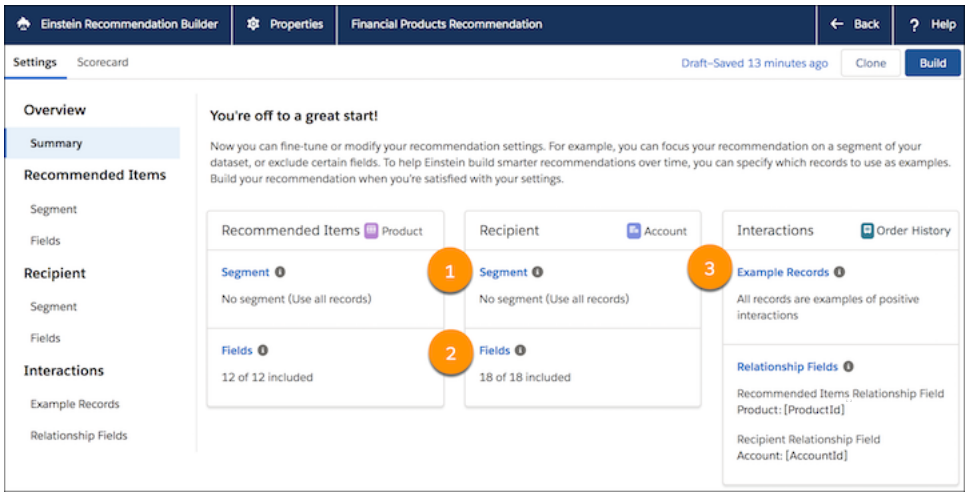
Las recomendaciones de Einstein se basan en tres objetos de Salesforce relacionados entre sí:

- El objeto **Elementos recomendados** (1) contiene los registros que desea recomendar. Por ejemplo, puede recomendar productos financieros, almacenados en su objeto Producto.
- El objeto **Destinatario** (2) contiene los registros que reciben la recomendación. Por ejemplo, quizás esté recomendando productos financieros para pequeños negocios, almacenados en su objeto Cuenta.
- El objeto **Interacciones** (3) es donde Einstein pueden encontrar interacciones almacenadas entre los objetos Elementos recomendados y Destinatario. Cuando una cuenta adquiere un producto, esa interacción se puede almacenar en el objeto Historial de pedidos.

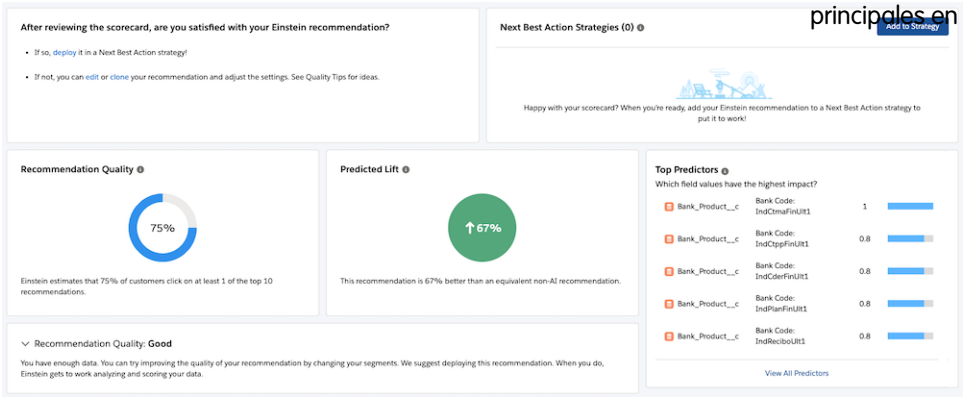
Generador de recomendaciones admite todos los objetos personalizados y la mayoría de objetos estándar.



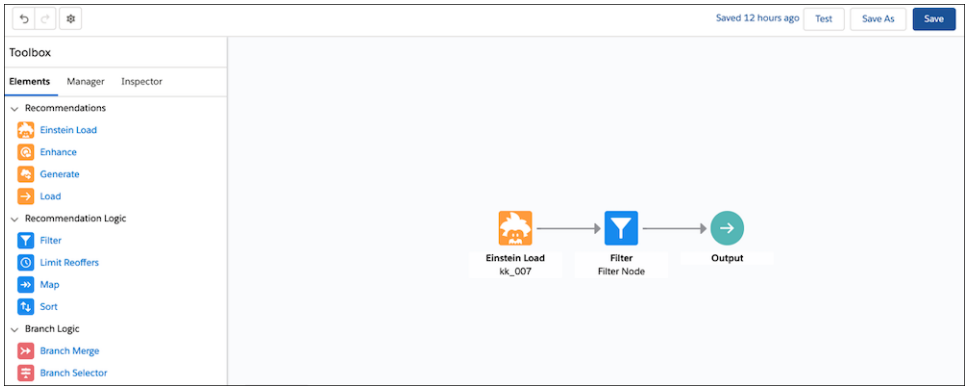
En la página Resumen, puede profundizar en cada objeto para crear segmentos, excluir campos y especificar qué registros son ejemplos de interacciones positivas y negativas.



Una vez creada su recomendación, revise su tarjeta de puntuaje para ver cuán bueno es su desempeño.



Cuando esté satisfecho con sus resultados, implemente su recomendación de Einstein en una estrategia de Next Best Action. Utilice Generador de estrategias para combinar fácilmente políticas de negocio con recomendaciones de Einstein. Por ejemplo, agregue reglas para determinar cuándo se muestran ciertas recomendaciones o para filtrar recomendaciones de Einstein específicas.



CONSULTE TAMBIÉN

Salesforce Einstein: Crear bots con mayor rapidez con plantillas, Hacer que el puntuaje de oportunidades sea más relevante con filtros y Personalización de búsqueda está disponible de forma general

Generador de predicciones de Einstein: Convertirse en un experto de sus resultados de predicción en una tarjeta de puntuaje llena de acciones

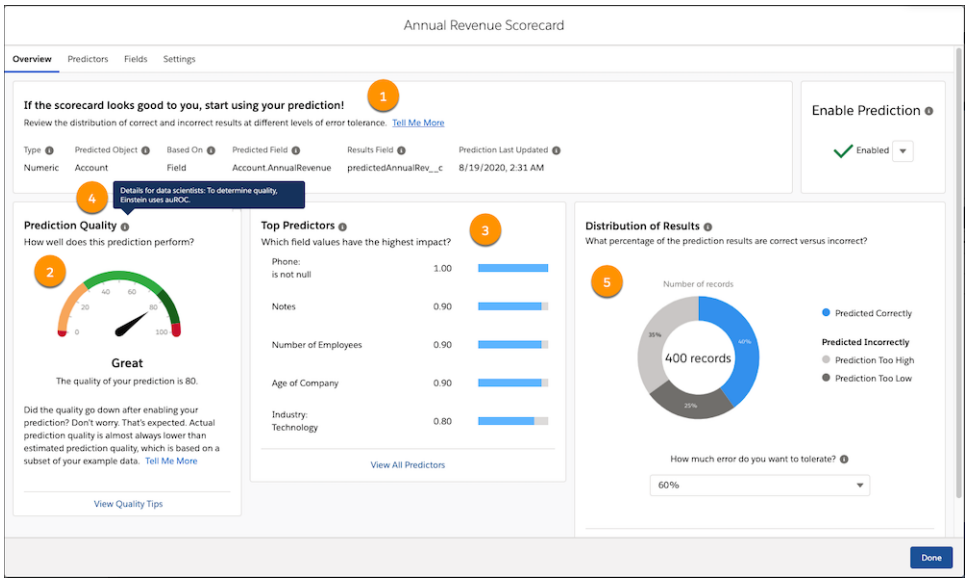
Tome decisiones más fundamentadas acerca de su negocio con la tarjeta de puntuaje interactiva con nuevo diseño en Generador de predicciones de Einstein. Obtenga recomendaciones en las que se pueden realizar acciones acerca de cuándo activar su predicción y qué puede hacer para mejorar su calidad. Antes de que su predicción se ejecute en datos en vivo, averigüe cuán bien funcionará probablemente.

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

Cuándo: El gráfico Distribución de resultados y la capacidad de probar el desempeño de su predicción estarán disponibles pronto tras el lanzamiento de Winter '21. Vuelva a consulta aquí para actualizaciones.

Quién: Esta función está disponible para administradores con la licencia Einstein Analytics Plus, Einstein Predictions, EinsteinBuilderFree o Platform Plus.

Cómo: Acceda a la tarjeta de puntuaje de su predicción desde la vista de lista Predicciones en Configuración de Generadores de Einstein.

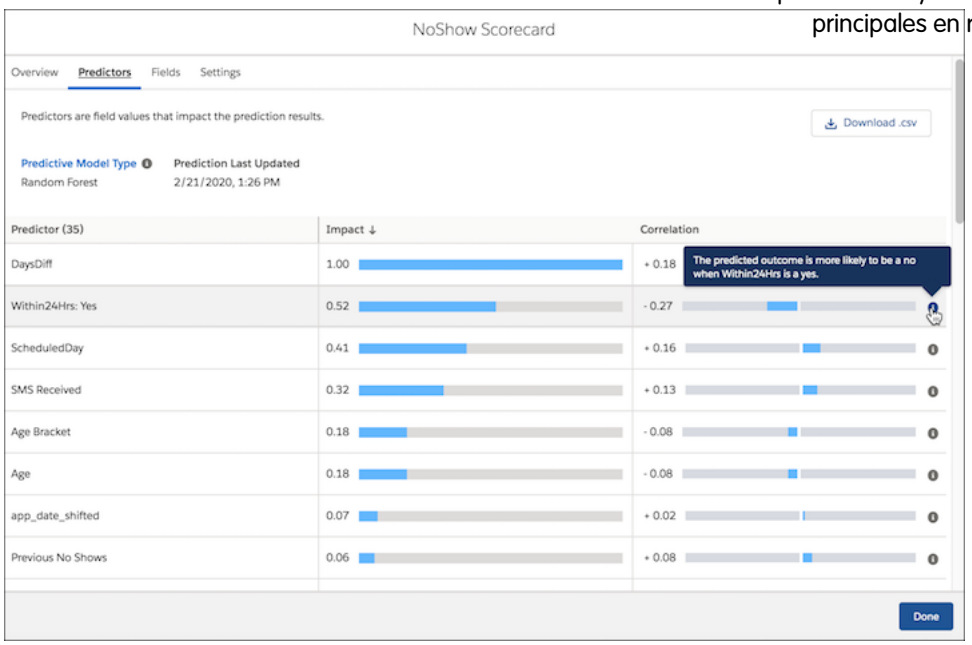


La parte superior de la ficha Descripción general (1) va directamente al grano. Active esta predicción, o vea si puede mejorar su calidad primero. Busque en el indicador de calidad (2), comprenda qué significa "calidad" y cómo puede mejorarla.

La parte superior de cada gráfico (3) le indica a qué pregunta responde. Consejos al pasar el ratón en todas partes (4) le indican qué está buscando y cómo utilizarlo.

El gráfico Distribución de resultados (5) le muestra qué porcentaje de resultados predichos se convirtieron en correctos frente a incorrectos para cada tipo de resultado. No solo puede obtener esta perspectiva tras comenzar a utilizar sus resultados de predicción, sino que incluso puede obtener resultados estimados basándose en sus datos de ejemplo. Utilice el control deslizante interactivo para probar el desempeño de su predicción en diferentes umbrales de puntuaje.

La ficha Predictores facilitan aún más la tarea de ver el impacto y la correlación para cada predictor, de modo que sabe dónde enfocar sus esfuerzos.



CONSULTE TAMBIÉN

Salesforce Einstein: Crear bots con mayor rapidez con plantillas, Hacer que el puntuaje de oportunidades sea más relevante con filtros y Personalización de búsqueda está disponible de forma general

Generador de predicciones de Einstein: Probar el desempeño de su predicción de forma interactiva

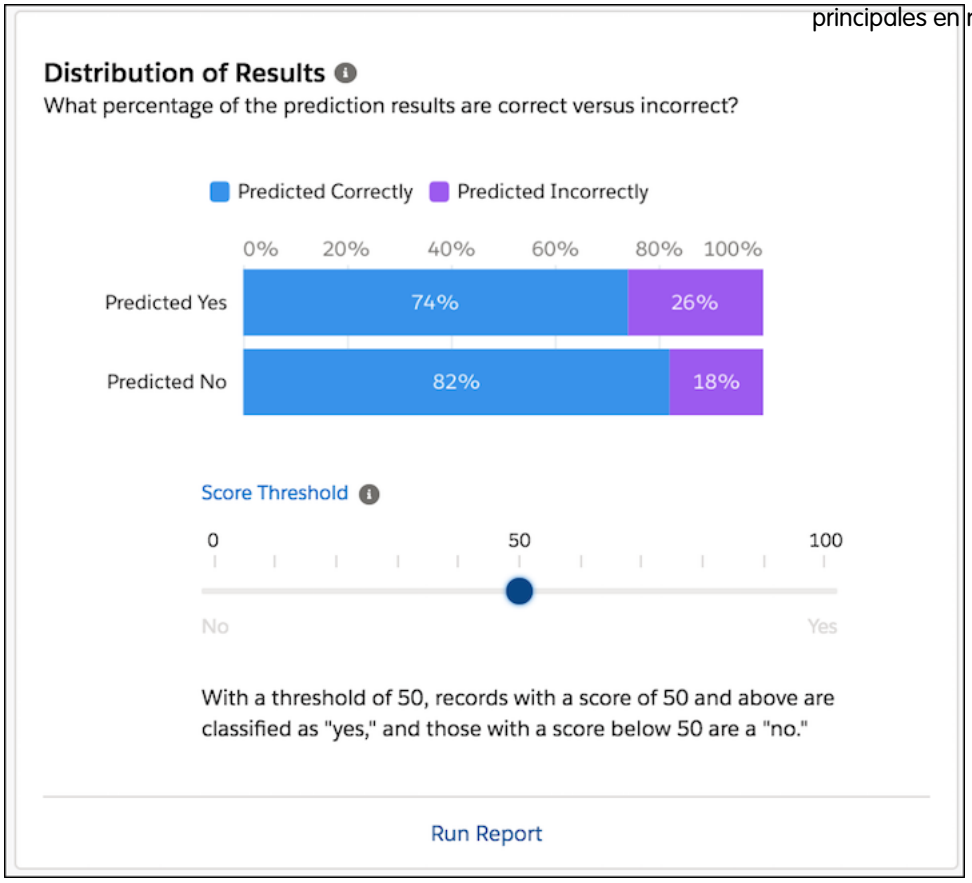
Usted crea su predicción y obtiene sus resultados. ¿Einstein era correcto? El gráfico Distribución de resultados en su tarjeta de puntuaje le india qué porcentaje de puntuajes son correctos e incorrectos. Utilice el control deslizante interactivo para probar el desempeño de su predicción en diferentes umbrales de puntuaje para ayudarle a realizar un uso óptimo de sus resultados.

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

Cuándo: El gráfico Distribución de resultados y la capacidad de probar el desempeño de su predicción estarán disponibles pronto tras el lanzamiento de Winter '21. Vuelva a consulta aquí para actualizaciones.

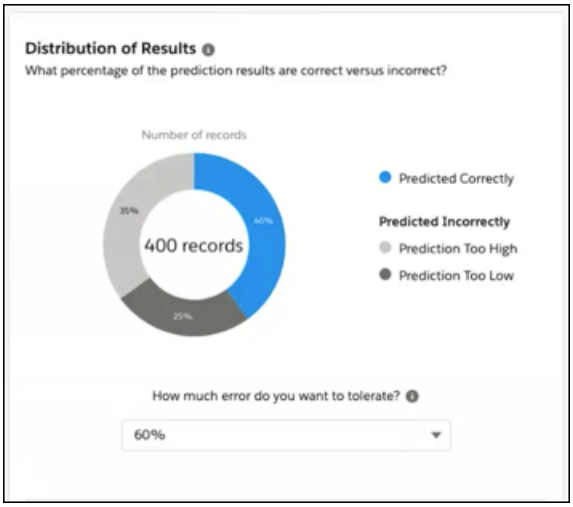
Quién: Esta función está disponible para administradores con la licencia Einstein Analytics Plus, Einstein Predictions, EinsteinBuilderFree o Platform Plus.

Cómo: En la tarjeta de puntuaje de su predicción, consulte el gráfico Distribución de resultados. Para una predicción sí/no, el gráfico le indica qué porcentaje de predicciones sí y no son correctas frente a incorrectas. Cuando (Estimación) está en el título, es porque la predicción aún no se está ejecutando en datos en vivo o Einstein está esperando más resultados.



¿Pero esa aún no es la mejor parte! Lo que es aún más interesante es que puede probar cuán bien se desempeño su predicción (o puede desempeñarse) en diferentes umbrales de puntuaje. Un umbral de puntuaje de 50 significa que considera puntuajes de 50 y más para ser un sí y debajo de 50 para ser un no. Arrastre el control deslizante hacia arriba y hacia abajo para probar resultados correctos frente a incorrectos en otros umbrales para ayudarle a decidir qué considerar como un resultado sí y no.

Para predicciones numéricas, utilice un gráfico similar para ver qué porcentaje de predicciones están predichas correctamente, demasiado bajo y demasiado alto. Establezca su tolerancia de error en diferentes niveles para ver cómo afecta sus resultados. Cuántos errores está dispuesto a tolerar depende de su caso de uso concreto. Utilice esta información para decidir qué acciones realizar basándose en sus resultados de predicción.



CONSULTE TAMBIÉN

Salesforce Einstein: Crear bots con mayor rapidez con plantillas, Hacer que el puntuaje de oportunidades sea más relevante con filtros y Personalización de búsqueda está disponible de forma general

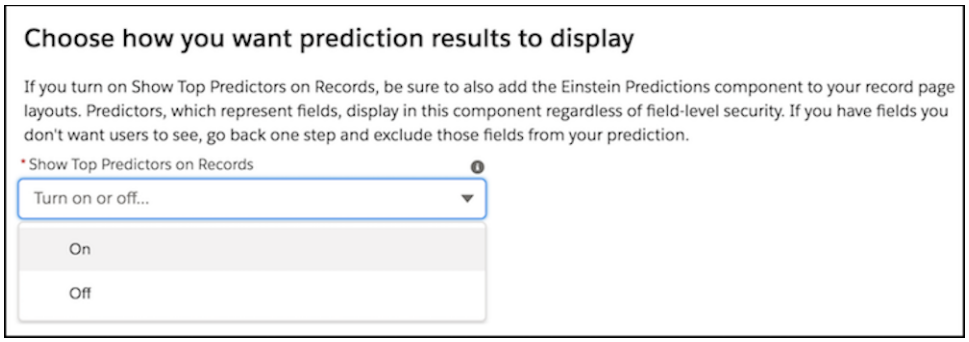
Mostrar predictores principales y rango de confianza en registros para predicciones numéricas

El mismo componente Predicciones de Einstein que muestra predictores principales en registros para predicciones sí/no está ahora disponible para predicciones numéricas. Einstein también le muestra el rango de confianza del puntuaje de predicción. Averigüe qué predictores influyen más en puntuajes individuales.

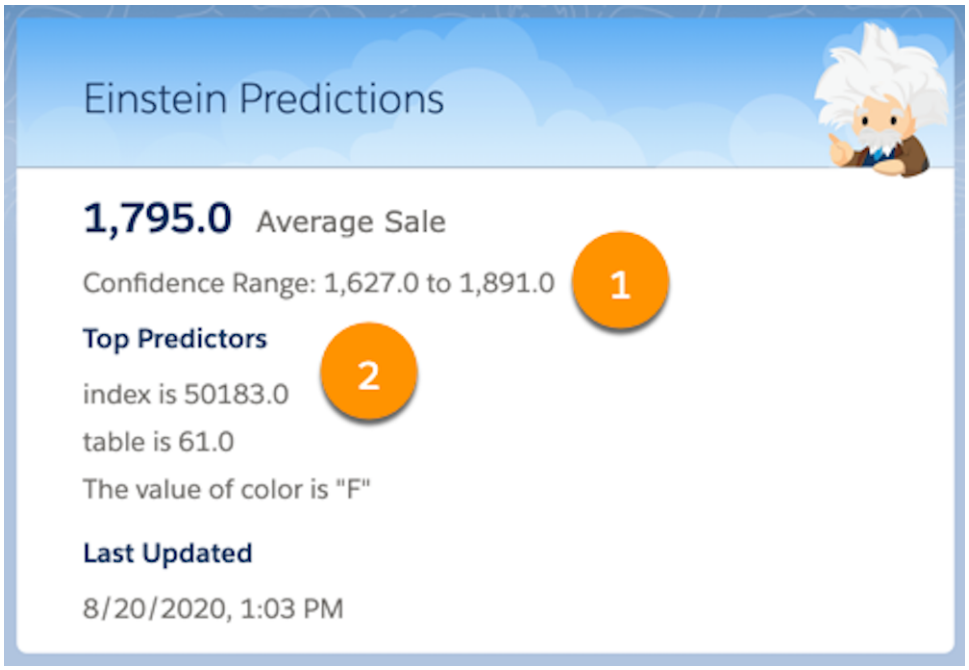
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Esta función está disponible para administradores con la licencia Einstein Analytics Plus, Einstein Predictions o Platform Plus.

Cómo: Cuando cree su predicción numérica, en la página donde asigna un nombre al campo personalizado que almacena sus resultados de predicción, establezca Mostrar predictores principales en registros como **Activado**.



Agregue el componente Predicciones de Einstein a todos los formatos de página de registro donde desea mostrar predictores principales. Configure el componente para la predicción que desee. Cuando visualiza un registro que tiene un puntuaje de predicción, puede ver el componente Predicciones de Einstein en la página de registro con los predictores principales que influyen en el puntuaje. El rango de confianza (1) indica cuán alto y cuán bajo puede ser el puntuaje actual. Los predictores principales (2) muestran qué valores de campo influyen más en el puntuaje.



Nota: El componente Predicciones de Einstein está disponible solo con la versión de pago de Generador de predicciones de Einstein.

CONSULTE TAMBIÉN

Salesforce Einstein: Crear bots con mayor rapidez con plantillas, Hacer que el puntuaje de oportunidades sea más relevante con filtros y Personalización de búsqueda está disponible de forma general

Globalización: Mejoras de importación y exportación de traducción, Nuevos formatos de configuración regional y un Nuevo idioma de plataforma

Si una importación de traducción tienen errores, el email que recibe proporciona más detalles e incluye el registro de error como un archivo adjunto. Los límites de importación y exportación de traducción de datos aumentaron, y puede exportar archivos de traducción de datos para idiomas específicos. Active formatos nuevos y mejorados para fechas y horas internacionales a través de una actualización. Además, Agregamos Jemer como un idioma solo de plataforma.

EN ESTA SECCIÓN:

Comprender errores de importación de traducción con notificaciones de email mejoradas

Si obtiene errores al importar archivos de traducción, ahora puede comprenderlos y resolverlos con mayor rapidez. El email de notificación de error que recibe proporciona más información y el registro de error como un archivo adjunto.

Activar formatos de configuración regional de ICU (Actualización presentada anteriormente)

Para ayudarle a hacer negocio allá donde esté, estamos adoptando los formatos de Componentes internacionales para Unicode (ICU) para fechas y horas. ICU establece el estándar internacional para estos formatos para todas las configuraciones regionales. Los nuevos formatos proporcionan una experiencia coherente en la plataforma Salesforce y mejoran la integración con aplicaciones compatibles con ICU en todo el mundo. Los formatos de ICU sustituyen formatos de Java 8 Development Kit (JDK8) de Oracle. Esta actualización estuvo disponible por primera vez en Winter '20.

Conectar con clientes que platican y leen jemer

Jemer está ahora disponible como un idioma solo de plataforma. Además, los formatos de fecha cambiaron para la configuración regional Jemer (Camboya).

Importar y exportar archivos de traducción de datos más grandes

Traduzca cantidades más grandes de los datos almacenados en los campos de los objetos Producto de B2B Commerce y Categoría de producto con límites de importación y exportación aumentados. Al exportar archivos de traducción de datos, puede filtrar por idioma para reducir el tamaño del archivo. Además, el email notificando que su exportación de traducción de datos está completa contiene más información y un vínculo a su archivo exportado.

Enviar solo una solicitud de importación o exportación de traducción a la vez

Para evitar la degradación del desempeño, cada usuario puede tener únicamente una solicitud de importación de traducción en ejecución a la vez. Además, cada usuario solo puede tener una solicitud de exportación de traducción de datos y una de metadatos en ejecución de forma simultánea.

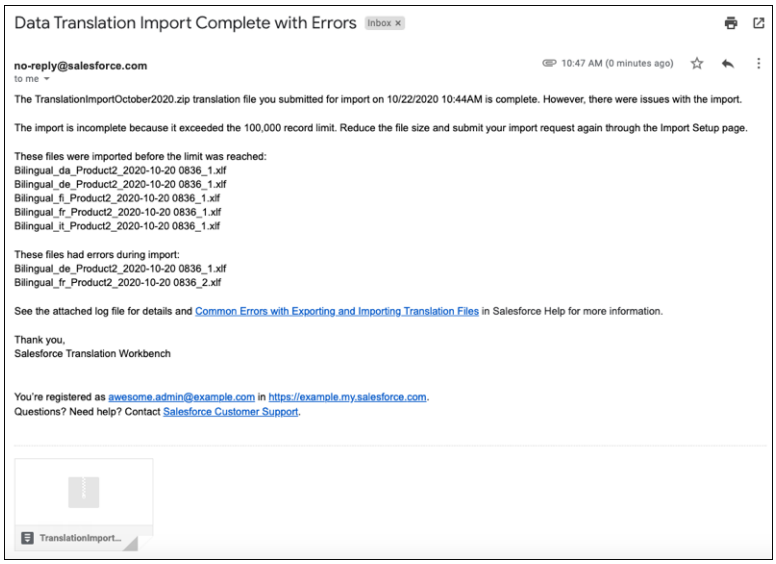
Comprender errores de importación de traducción con notificaciones de email mejoradas

Si obtiene errores al importar archivos de traducción, ahora puede comprenderlos y resolverlos con mayor rapidez. El email de notificación de error que recibe proporciona más información y el registro de error como un archivo adjunto.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. Traducción de datos de aplica a B2B Commerce en Lightning Experience.

Por qué: Si el archivo .zip importado supera límites de importación de traducción, el email enumera los archivos que se importaron antes de alcanzar el límite.

Si los registros en los archivos de traducción importados no se procesaron, el email indica esos archivos y un vínculo a Ayuda de Salesforce. Además, el registro de error está adjunto al email para un fácil acceso.


Data Translation Import Complete with Errors Inbox ×

no-reply@salesforce.com
to me
10:47 AM (0 minutes ago)

The TranslationImportOctober2020.zip translation file you submitted for import on 10/22/2020 10:44AM is complete. However, there were issues with the import.

The import is incomplete because it exceeded the 100,000 record limit. Reduce the file size and submit your import request again through the Import Setup page.

These files were imported before the limit was reached:
Bilingual_da_Product2_2020-10-20 0836_1.xlf
Bilingual_de_Product2_2020-10-20 0836_1.xlf
Bilingual_fi_Product2_2020-10-20 0836_1.xlf
Bilingual_fr_Product2_2020-10-20 0836_1.xlf
Bilingual_it_Product2_2020-10-20 0836_1.xlf

These files had errors during import:
Bilingual_de_Product2_2020-10-20 0836_1.xlf
Bilingual_fr_Product2_2020-10-20 0836_2.xlf

See the attached log file for details and Common Errors with Exporting and Importing Translation Files in Salesforce Help for more information.

Thank you,
Salesforce Translation Workbench

You're registered as awesome.admin@example.com in https://example.my.salesforce.com.
Questions? Need help? Contact Salesforce Customer Support.

TranslationImport...

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Gestionar sus traducciones (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Activar formatos de configuración regional de ICU (Actualización presentada anteriormente)

Para ayudarle a hacer negocio allá donde esté, estamos adoptando los formatos de Componentes internacionales para Unicode (ICU) para fechas y horas. ICU establece el estándar internacional para estos formatos para todas las configuraciones regionales. Los nuevos formatos proporcionan una experiencia coherente en la plataforma Salesforce y mejoran la integración con aplicaciones compatibles con ICU en todo el mundo. Los formatos de ICU sustituyen formatos de Java 8 Development Kit (JDK8) de Oracle. Esta actualización estuvo disponible por primera vez en Winter '20.

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

Cuándo: Salesforce aplicará esta actualización en Spring '22. Las organizaciones de Salesforce creadas en Winter '20 o posterior tienen formatos de configuración regional de ICU activados de forma predeterminada. Para obtener la fecha de actualización de versión más importante, vaya a Estado de confianza, busque su instancia y haga clic en la ficha de mantenimiento.

Cómo: Antes de activar esta actualización en producción, consulte con sus proveedores de paquetes para asegurarse de que todos sus paquetes instalados son compatibles con los formatos de ICU. A continuación evalúe el impacto de las nuevas configuraciones regionales sobre su organización de Salesforce. Utilice esta consulta SOQL para encontrar la configuraciones regionales en uso en su organización y un conteo de usuarios para cada configuración regional.

```
SELECT toLabel(LocaleSidKey) LocaleName, LocaleSidKey, Count(id) UserCount FROM User where
 IsActive=true GROUP BY LocaleSidKey
```

Consulte la documentación para áreas recomendadas de pruebas y detalles acerca de los cambios para cada configuración regional.

Para activar esta actualización, desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese *`Actualizaciones de versión`*, luego seleccione **Actualizaciones de versión**. Para Activar formatos de configuración regional de ICU, siga los pasos de prueba y activación.

La configuración regional Inglés (Canadá) (en_CA) requiere una activación separada. En el cuadro Búsqueda rápida, ingrese `Interfaz de usuario`, luego seleccione **Interfaz de usuario**. Seleccione **Activar formatos de ICU para configuración regional en_CA** y haga clic en **Guardar**.

Nota: La aplicación de esta actualización muestra los nuevos formatos de configuración regional en la interfaz de usuario. Los formatos de la ICU están disponibles en la versión 45.0 de la API y posteriores.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Volverse global con nuevos formatos de configuración regional internacionales (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Nota de la versión Winter '20: Activar formatos de configuración regional de ICU (Actualización de versión)

Actualizaciones de versión

Conectar con clientes que platican y leen jemer

Jemer está ahora disponible como un idioma solo de plataforma. Además, los formatos de fecha cambiaron para la configuración regional Jemer (Camboya).

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

Por qué: Estos formatos de fecha para la configuración regional Jemer (Camboya) están actualizados.

Nota: Recomendamos visualizar esta información en el portal Notas de versión (`https://releasenotes.docs.salesforce.com/`). No todos los caracteres aparecen correctamente en los PDF.

TIPO DE FORMATO	FORMATO JEMER (CAMBOYA) WINTER '21	FORMATO JEMER (CAMBOYA) SUMMER '20
Fecha y hora: Medio	28 2008, 4:30:05 PM	28 de enero de 2008, 4:30:05 PM
Fecha: Medio	28 2008	28 de enero de 2008
Fecha: Largo	28 2008	28 de enero de 2008

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Idiomas admitidos(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Formatos de ICU y Configuraciones regionales compatibles de Salesforce (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Formatos de JDK y Configuraciones regionales compatibles de Salesforce (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Importar y exportar archivos de traducción de datos más grandes

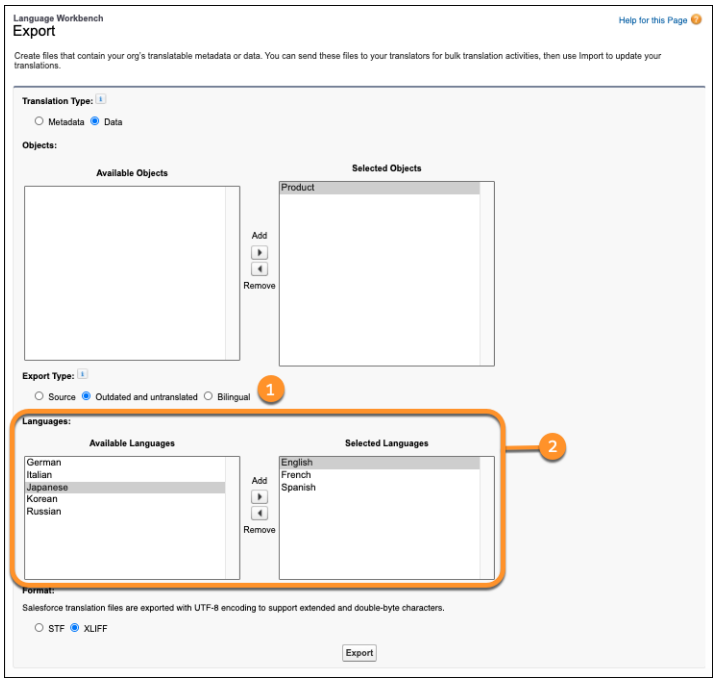
Traduzca cantidades más grandes de los datos almacenados en los campos de los objetos Producto de B2B Commerce y Categoría de producto con límites de importación y exportación aumentados. Al exportar archivos de traducción de datos, puede filtrar por idioma para reducir el tamaño del archivo. Además, el email notificando que su exportación de traducción de datos está completa contiene más información y un vínculo a su archivo exportado.

Dónde: Este cambio se aplica a B2B Commerce en Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: Para permitir los conjuntos de datos más grandes requeridos con traducción de datos, aumentamos los límites en la importación y la exportación de archivos de traducción de datos.

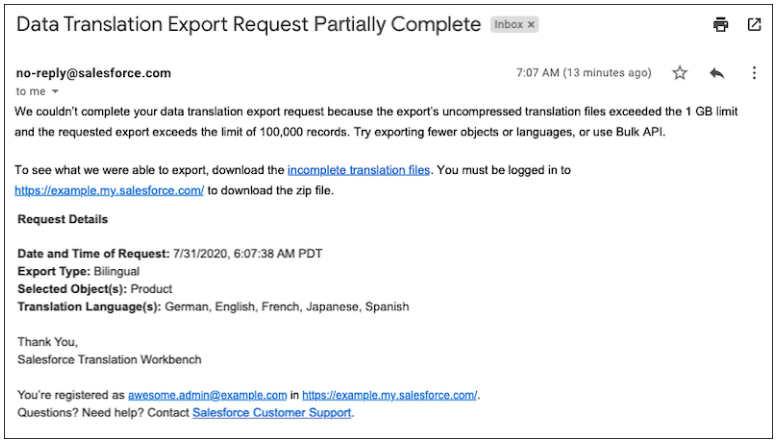
- Cada solicitud de exportación de traducciones de datos está limitada a 1 GB de datos y 100.000 registros. Si su exportación solicitada supera cualquiera de estos límites, solo se exporta un archivo parcial.
- Al exportar archivos de traducción de datos, los archivos descomprimidos individuales están limitados a 25 MB por archivo. Si la combinación de idioma y datos por objeto supera ese límite, cada nombre de archivo se incrementa y se sella con fecha. Por ejemplo, `Bilingual_de_Product2_2020-10-20 0836_1.xlf` y `Bilingual_de_Product2_2020-10-20 0836_2.xlf`.
- Al importar archivos de traducción de datos, los archivos descomprimidos individuales están limitados a 50 MB cada uno.
- Al comprimir archivos de traducción de datos para su importación, cada archivo .zip puede incluir hasta 100.000 registros de traducción en hasta 2 GB de archivos descomprimidos. Una vez comprimidos los contenidos, cada archivo .zip está limitado a 1 GB. Cree múltiples archivos .zip según sea necesario.

Para ayudar a reducir el tamaño de sus exportaciones de archivos de traducción comprimidos, ahora puede seleccionar qué idiomas incluir en archivos de traducción de datos exportados.



Cuando selecciona el tipo de exportación no traducida y Bilingue o Anticuada (1) para una exportación de traducción de datos, aparece el filtro de idioma (2).

Cuando se completa su exportación, recibe un email con los detalles de exportación, incluyendo la fecha y hora de la solicitud. Ese email incluye un vínculo a los archivos exportados. Si su solicitud supera los límites de exportación, el email de notificación de importación de traducción incluye el límite superado y un vínculo al archivo parcial.


Data Translation Export Request Partially Complete Inbox ×

no-reply@salesforce.com 7:07 AM (13 minutes ago)
to me

We couldn't complete your data translation export request because the export's uncompressed translation files exceeded the 1 GB limit and the requested export exceeds the limit of 100,000 records. Try exporting fewer objects or languages, or use Bulk API.

To see what we were able to export, download the incomplete translation files. You must be logged in to https://example.my.salesforce.com/ to download the zip file.

Request Details

Date and Time of Request: 7/31/2020, 6:07:38 AM PDT
Export Type: Bilingual
Selected Object(s): Product
Translation Language(s): German, English, French, Japanese, Spanish

Thank You,
Salesforce Translation Workbench

You're registered as awesome.admin@example.com in https://example.my.salesforce.com/.
Questions? Need help? Contact Salesforce Customer Support.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Gestionar sus traducciones (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Enviar solo una solicitud de importación o exportación de traducción a la vez

Para evitar la degradación del desempeño, cada usuario puede tener únicamente una solicitud de importación de traducción en ejecución a la vez. Además, cada usuario solo puede tener una solicitud de exportación de traducción de datos y una de metadatos en ejecución de forma simultánea.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. Traducción de datos de aplica a B2B Commerce.

Por qué: Cuando envía un archivo de traducción para su importación, debe esperar que finalice ese proceso de importación. Si envía otra solicitud de importación de traducción mientras que su primer solicitud aún está en ejecución, recibe un email indicándole volver a enviar su solicitud.

Con solicitudes de exportación de traducción, cada usuario puede ejecutar un proceso por tipo de traducción de forma simultánea. Por ejemplo, cuando solicita una exportación de traducción de metadatos, debe esperar a que finalice ese proceso. Si envía otra solicitud de exportación de traducción de metadatos, ve un mensaje de error en la pantalla Configuración de exportación.

Como antes, recibe un email cuando se completa cada uno de sus procesos de exportación e importación de traducción solicitados.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Sistema de traducción (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Perfiles y Permisos: Control más granular para seguridad y una nueva opción de licencia

Mejore la seguridad de su organización de Salesforce con nuevas opciones para restringir la duplicación de permisos y para limitar los perfiles que los usuarios pueden ver. ¿Suscrito a un paquete gestionado de Salesforce? Consulte qué permisos de clientes en el paquete requieren una licencia de Salesforce para acceder a ellos.

EN ESTA SECCIÓN:

Mejorar la seguridad de la organización con la opción de filtro de perfil
Mantenga su organización de Salesforce lo más segura posible. Limite los usuarios para visualizar cualquier nombre de perfil que no sea el suyo.

Consultar el permiso Ver todos los perfiles
Utilice el permiso Ver todos los perfiles cuando active la opción Filtrado de perfil en Configuración de gestión de usuario. Active Ver todos los perfiles solo para los usuarios que requieren la capacidad de ver todos los perfiles en su organización de Salesforce.

Restringir duplicación de permisos en perfiles
Utilice la opción Duplicación de perfiles restringida para asegurarse de que solo los permisos accesibles en su organización están activados cuando duplica perfiles. Si no activa esta configuración, todos los permisos activados actualmente en el perfil de origen también se activan para el perfil duplicado, incluso si su organización no puede acceder actualmente a ellos.

Utilizar grupos de conjuntos de permisos en Professional Edition
Si utiliza Professional Edition, ahora puede crear hasta 10 grupos de conjuntos de permisos en su organización de Salesforce. La capacidad de utilizar grupos de conjuntos de permisos también significa que las organizaciones de Salesforce de Professional Edition pueden adoptar paquetes que utilizan grupos de conjuntos de permisos. El límite para conjuntos de permisos gestionados instalados desde paquetes de AppExchange es 1.000. Es el mismo para todas las ediciones que permiten grupos de conjuntos de permisos. Anteriormente, los grupos de conjuntos de permisos no estaban disponibles en Professional Edition.

Comprender la opción obligatoria Licencia de permisos personalizados
Si utiliza paquetes gestionados de Salesforce, puede comprobar si los permisos personalizados requieren licencias de Salesforce.

Mejorar la seguridad de la organización con la opción de filtro de perfil

Mantenga su organización de Salesforce lo más segura posible. Limite los usuarios para visualizar cualquier nombre de perfil que no sea el suyo.

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

Por qué: Si el filtrado de perfil está desactivado, los usuarios pueden ver todos los nombres de perfil en su organización, independientemente de qué permisos tienen. Si activa el filtrado de perfil, puede restringir quién ve información de perfil a los usuarios que requieren el acceso para sus puestos de trabajo. Para permitir a los usuarios seleccionados ver todos los perfiles de la organización, puede activar el permiso Ver todos los perfiles para ellos.

Importante: Los nombres de perfil también están expuestos cuando los usuarios con permisos para realizar las siguientes tareas realizan estas acciones:

- Crean un tipo de registro o ficha con un paso de asistente que incluye la asignación de fichas y tipos de registro a perfiles.
- Configuran un flujo de inicio de sesión donde se requiere la visualización de listas de perfil para realizar asociaciones de flujo.
- Configuran administradores delegados donde la búsqueda de perfiles es necesaria para identificar perfiles asignables.
- Administran una organización como un administrador de usuario externo delegado.
- Administran una organización como un administrador delegado para ver y asignar perfiles del grupo delegado.

Cómo: Desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese *Usuario*, luego seleccione **Configuración de gestión de usuario**. Active **Filtrado de perfil**.

Consultar el permiso Ver todos los perfiles

Utilice el permiso Ver todos los perfiles cuando active la opción Filtrado de perfil en Configuración de gestión de usuario. Active Ver todos los perfiles solo para los usuarios que requieren la capacidad de ver todos los perfiles en su organización de Salesforce.

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

Cómo: Cuando cree un perfil o un conjunto de permisos, seleccione **Ver todos los perfiles**.

Restringir duplicación de permisos en perfiles

Utilice la opción Duplicación de perfiles restringida para asegurarse de que solo los permisos accesibles en su organización están activados cuando duplica perfiles. Si no activa esta configuración, todos los permisos activados actualmente en el perfil de origen también se activan para el perfil duplicado, incluso si su organización no puede acceder actualmente a ellos.

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

Por qué: Supongamos que activó anteriormente Presupuestos en su organización, de modo que el perfil Usuario estándar tienen acceso a la función. Si desactiva Presupuestos, los permisos de objeto relacionados con la función, como Presupuestos, Productos y Listas de precios, ya no son accesibles desde el perfil Usuario estándar. Si duplica el perfil Usuario estándar y activa Presupuestos de nuevo, tanto el perfil Usuario estándar como el perfil duplicado tienen los permisos de objeto relevantes activados.

Es posible que pretenda activar Presupuestos tanto para el perfil Usuario estándar como el perfil duplicado. Pero los perfiles duplicados normalmente tienen fines diferentes a los perfiles desde los que son duplicados. Para asegurarse de que solo los perfiles pensados reciben permisos para funciones específicas, active **Duplicación de perfiles restringida**.

Cómo: Desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese **Usuario**, luego seleccione **Configuración de gestión de usuario**. Seleccione **Duplicación de perfiles restringida**.

Utilizar grupos de conjuntos de permisos en Professional Edition

Si utiliza Professional Edition, ahora puede crear hasta 10 grupos de conjuntos de permisos en su organización de Salesforce. La capacidad de utilizar grupos de conjuntos de permisos también significa que las organizaciones de Salesforce de Professional Edition pueden adoptar paquetes que utilizan grupos de conjuntos de permisos. El límite para conjuntos de permisos gestionados instalados desde paquetes de AppExchange es 1.000. Es el mismo para todas las ediciones que permiten grupos de conjuntos de permisos. Anteriormente, los grupos de conjuntos de permisos no estaban disponibles en Professional Edition.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en la versión Professional Edition.

Comprender la opción obligatoria Licencia de permisos personalizados

Si utiliza paquetes gestionados de Salesforce, puede comprobar si los permisos personalizados requieren licencias de Salesforce.

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

Cómo: Al visualizar un permiso personalizado, compruebe si la opción **Se requiere licencia** está seleccionada. Cuando esta opción está seleccionada, debe adquirir la licencia de Salesforce apropiada antes de acceder al permiso.

Salesforce Connect: Acceso restringido, Cumplimiento de HIPAA y Límites de asignación de Id.

Estamos restringiendo acceso de modificación a ciertos campos confidenciales en fuentes de datos externas y credenciales con nombre. Salesforce Connect ahora cumple con Ley de Responsabilidad y Movilidad del Seguro de Salud (HIPAA), garantizando que toda la información sanitaria de identificación personal está protegida de fraudes y robos. También mantenemos las asignaciones de Id. actualizadas aplicando un proceso que elimina todos los Id. de registro de objeto externo que no se visualizaron en 365 días.

Disponible en: **Developer** Edition

Está disponible a un costo adicional en: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** y **Unlimited Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

Restringir acceso a autenticación en credenciales con nombre y fuente de datos externa

Cuando se modifica el extremo de URL de una credencial con nombre o una fuente de datos externa que utiliza autenticación por usuario, se requiere ahora a los usuarios volver a autenticarse ante el extremo.

Salesforce Connect cumple con HIPAA

Salesforce Connect está ahora cubierto bajo la Ley de Responsabilidad y Movilidad del Seguro de Salud (HIPAA). HIPAA garantiza que toda la información de identificación personal mantenida por industrias sanitarias está protegida de fraudes y robos.

Asignaciones de Id. de objeto externo sujetas a caducidad

Activamos un proceso para eliminar todos los Id. no vistos pasados 365 días, excepto donde la asignación de Id. tiene datos del cliente adjuntos. Para ver registros en Lightning Experience, Salesforce Connect asigna el Id. externo de cada registro a un Id. de Salesforce. Su organización puede asignar hasta 100.000 Id. de registro de objeto externo cada hora. Este es un límite existente disponible en la API de límites.

Restringir acceso a autenticación en credenciales con nombre y fuente de datos externa

Cuando se modifica el extremo de URL de una credencial con nombre o una fuente de datos externa que utiliza autenticación por usuario, se requiere ahora a los usuarios volver a autenticarse ante el extremo.

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

Cómo: Otorgue acceso a usuarios a través de conjuntos de permisos y perfiles en Configuración. Hacer eso permite a los usuarios configurar y gestionar su propia configuración de autenticación para acceder al sistema externo.

CONSULTE TAMBIÉN

*Guía de referencia de objetos de Salesforce:*Fuente de datos externa (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

*Guía de referencia de objetos de Salesforce:*Credenciales con nombre (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Salesforce Connect cumple con HIPAA

Salesforce Connect está ahora cubierto bajo la Ley de Responsabilidad y Movilidad del Seguro de Salud (HIPAA). HIPAA garantiza que toda la información de identificación personal mantenida por industrias sanitarias está protegida de fraudes y robos.

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

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce:Salesforce Connect

Asignaciones de Id. de objeto externo sujetas a caducidad

Activamos un proceso para eliminar todos los Id. no vistos pasados 365 días, excepto donde la asignación de Id. tiene datos del cliente adjuntos. Para ver registros en Lightning Experience, Salesforce Connect asigna el Id. externo de cada registro a un Id. de Salesforce. Su organización puede asignar hasta 100.000 Id. de registro de objeto externo cada hora. Este es un límite existente disponible en la API de límites.

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

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce:Límites generales para adaptadores de Salesforce Connect–OData 2.0 y 4.0 (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Einstein Next Best Action: Cumplimiento de HIPAA, Recomendaciones dirigidas por eventos basándose en cambios de estado de llamada y Recomendaciones dirigidas por IA generadas por Generador de recomendaciones de Einstein

Almacene y procese información sanitaria protegida. Cree recomendaciones basándose en valores de campo de registro de llamada. Utilice el nuevo elemento Carga de Einstein para entregar recomendaciones personalizadas.

EDICIONES

Disponible en: **Essentials Edition**, **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

Almacenar y cifrar datos sanitarios con Einstein Next Best Action que cumple con HIPAA

A partir de Winter '21, Next Best Action está certificada como que cumple con la Ley de Responsabilidad y Movilidad del Seguro de Salud (HIPAA). Este certificado significa que Next Best Action ahora cumple con los estándares estrictos de HIPAA para almacenar y procesar información sanitaria protegida de clientes (PHI). El cumplimiento con HIPAA posiciona Next Best Action para proporcionar funciones futuras en el sector de salud y ciencias de la vida altamente regulado.

Crear recomendaciones dirigidas por eventos utilizando registros de llamadas de voz

Potencie sus agentes de servicio con recomendaciones contextuales dirigidas por eventos basándose en información en transcripciones de llamadas y registros de Llamadas de voz. Cree soluciones utilizando eventos para cambios de estado como iniciar llamada, silenciar y poner en espera. Utilice las API en el Kit de herramientas de Service Cloud Voice para enviar recomendaciones sensibles al contexto basándose en valores de campo en el registro de llamadas y las palabras clave en la transcripción de llamada.

Agregar recomendaciones dirigidas por IA a sus estrategias utilizando Generador de recomendaciones de Einstein (Beta)

¡Hay un nuevo elemento de carga y trata de hacer que sus estrategias sean más inteligentes! Utilice el nuevo elemento Carga de Einstein para cargar recomendaciones dirigidas por IA, generadas por Generador de recomendaciones de Einstein, en sus estrategias de Next Best Action. Einstein obtiene información de datos pasados y respuestas de usuario para ayudar a entregar recomendaciones personalizadas a sus usuarios.

Almacenar y cifrar datos sanitarios con Einstein Next Best Action que cumple con HIPAA

A partir de Winter '21, Next Best Action está certificada como que cumple con la Ley de Responsabilidad y Movilidad del Seguro de Salud (HIPAA). Este certificado significa que Next Best Action ahora cumple con los estándares estrictos de HIPAA para almacenar y procesar información sanitaria protegida de clientes (PHI). El cumplimiento con HIPAA posiciona Next Best Action para proporcionar funciones futuras en el sector de salud y ciencias de la vida altamente regulado.

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

CONSULTE TAMBIÉN

Cifrar el campo de descripción de Recomendaciones de Next Best Action

Trailhead: Cifrado de plataforma Shield

Crear recomendaciones dirigidas por eventos utilizando registros de llamadas de voz

Potencie sus agentes de servicio con recomendaciones contextuales dirigidas por eventos basándose en información en transcripciones de llamadas y registros de Llamadas de voz. Cree soluciones utilizando eventos para cambios de estado como iniciar llamada, silenciar y poner en espera. Utilice las API en el Kit de herramientas de Service Cloud Voice para enviar recomendaciones sensibles al contexto basándose en valores de campo en el registro de llamadas y las palabras clave en la transcripción de llamada.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition. Service Cloud Voice está disponible por un costo adicional como licencia complementaria.

CONSULTE TAMBIÉN

Recomendar la Next Best Action para agentes con la API del Kit de herramientas de Service Cloud Voice (Disponible de forma general)

Agregar recomendaciones dirigidas por IA a sus estrategias utilizando Generador de recomendaciones de Einstein (Beta)

¡Hay un nuevo elemento de carga y trata de hacer que sus estrategias sean más inteligentes! Utilice el nuevo elemento Carga de Einstein para cargar recomendaciones dirigidas por IA, generadas por Generador de recomendaciones de Einstein, en sus estrategias de Next Best Action. Einstein obtiene información de datos pasados y respuestas de usuario para ayudar a entregar recomendaciones personalizadas a sus usuarios.

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

Nota: Dado que se trata de una función beta, Generador de recomendaciones de Einstein es una versión previa y no forma parte de los "Servicios" según su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones que no son de Salesforce relacionadas y Contenido se aplican por igual a su uso de esta función. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para Generador de recomendaciones de Einstein en IdeaExchange.

Quién: Esta función está disponible para administradores con las licencias Service Cloud Einstein, Lightning Platform Plus y Lightning Field Service Plus.

CONSULTE TAMBIÉN

Recomendar cualquier cosa a cualquiera con Generador de predicciones de Einstein (Beta)

Servicios externos: Consultar versión de servicios externos y volver a crear registros heredados para prepararse para la retirada de Servicios externos heredados en Summer '21

Consulte su versión de Servicios externos para Servicios externos heredados y vuelva a crear registros heredados en registros de Servicios externos actuales. La retirada de Servicios externos está programada en Summer '21.

EN ESTA SECCIÓN:

Gestionar y volver a crear registros de servicios externos heredados

Ahora es fácil identificar registros de Servicios externos heredados y luego vuelva a crearlos en la versión actual de Servicios externos. Mejoras significativas en Servicios externos heredados incluyen actualización simplificada de registros heredados, suplicación de registros existentes y mejor mensajería de error y recuperación de error.

Retirada de Versión de Servicios externos heredados

La retirada de Servicios externos heredados y la compatibilidad para registros heredados está programada en Summer '21. Como parte del esfuerzo para pasar a un modelo de compatibilidad de versión único, otros cambios incluyen la eliminación de la capacidad de modificar registros heredados y la introducción de un flujo de trabajo sencillo para volver a crear registros desde la versión heredada a la versión actual. La retirada de registros heredados garantiza que todos los registros puedan beneficiarse de funciones y mejoras de productos futuros y actuales.

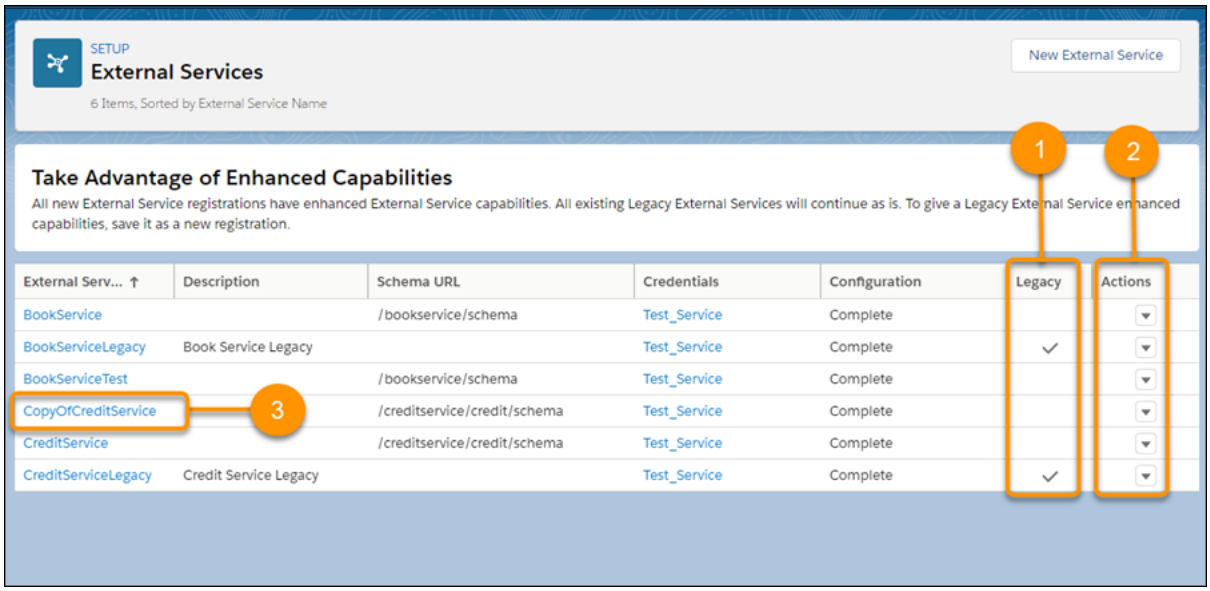
Gestionar y volver a crear registros de servicios externos heredados

Ahora es fácil identificar registros de Servicios externos heredados y luego vuelva a crearlos en la versión actual de Servicios externos. Mejoras significativas en Servicios externos heredados incluyen actualización simplificada de registros heredados, suplicación de registros existentes y mejor mensajería de error y recuperación de error.

Nota: Los registros heredados se registraron en el formato OpenAPI o en el formato hiperesquema de Interagent. Puede volver a crear registros heredados OpenAPI 2.0 como Servicios externos actuales. Para registros hiperesquema de Interagent, debe convertirlos al formato OpenAPI primero y luego agregarlos como un nuevo servicio.

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

Cómo: Para encontrar sus servicios registrados, vaya a Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese Servicios externos y luego seleccione Servicios externos. Para identificar registros de servicio externo utilizando Servicios externos heredados, consulte marcas de verificación en la columna Heredado (1). Seleccione una acción para su registro de servicio externo desde la columna de acciones (2). Un ejemplo de un servicio registrado que se volvió a crear utilizando **Guardar como** con el prefijo proporcionado de **CopyOf** delante del nombre (3). Recuerde cambiar el nombre a algo más descriptivo del servicio.



Nota: Las acciones disponibles para registros heredados son **Guardar como**, **Eliminar** y **Ver acciones**. La acción **Guardar como** solo admite registros heredados que cumplen con OpenAPI 2.0. Utilice **Guardar como** para volver a crear un registro heredado en la versión actual.

Consulte la documentación acerca de cómo volver a crear registros heredados en la versión actual de Servicios externos.

Retirada de Versión de Servicios externos heredados

La retirada de Servicios externos heredados y la compatibilidad para registros heredados está programada en Summer '21. Como parte del esfuerzo para pasar a un modelo de compatibilidad de versión único, otros cambios incluyen la eliminación de la capacidad de modificar registros heredados y la introducción de un flujo de trabajo sencillo para volver a crear registros desde la versión heredada a la versión actual. La retirada de registros heredados garantiza que todos los registros puedan beneficiarse de funciones y mejoras de productos futuros y actuales.

Dónde: Este cambio se aplica a organizaciones con la versión Servicios externos heredados en Lightning Experience, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. En Spring '21, Salesforce ya no admitirá registros de servicios externos heredados.

Cómo: A partir de Winter '21, no se permite ningún registro nuevo de Servicio externo heredado, y no puede modificar registros externos heredados en formato OpenAPI.

Para registros heredados de OpenAPI 2.0: Vuelva a crear registros heredados en la versión actual de Servicios externos con la acción **Guardar como** desde la página principal Servicios externos.

Para registros heredados de formato hiperesquema de Interagent: En cuanto sea práctico para su organización, Salesforce recomienda que convierta registros heredados de hiperesquema de Interagent en formato OpenAPI y los agregue como un nuevo servicio externo.

Revise nuestra documentación y siga las instrucciones para identificar y volver a crear registros de Servicios externos heredados.

Colaboración: Mejoras de implementación de API de metadatos y Configuración de colaboración de usuario invitado segura

Ahora puede implementar valores predeterminados de toda la organización y cambios de regla de colaboración de usuario privado a través de la API de metadatos al mismo tiempo. Para salvaguardar los datos de su organización de Salesforce, activamos la configuración Proteger acceso de registro de usuario invitado en todas las organización con comunidades o sitios. Esta configuración no se puede desactivar.

EN ESTA SECCIÓN:

Implementar valores predeterminados de toda la organización y reglas de colaboración basadas en criterios juntos

Ahora puede actualizar de forma simultánea el campo `sharingModel` para un objeto y crear nuevas reglas de colaboración de usuario invitado o basadas de criterios a través de la API de metadatos. Anteriormente, implementaba estos cambios en paquetes separados. Aún implementa reglas de colaboración basadas en propietario por separado desde cambios predeterminados de toda la organización.

Proteger el modelo de colaboración y los valores predeterminados de toda la organización de usuarios invitados no se puede desactivar

La configuración Proteger acceso de registro de usuario invitado se activó en todas las organizaciones de Salesforce con comunidades o sitios en Summer '20, pero aún se pueden desactivar durante la versión. En Winter '21, esta configuración está activada en todas las organizaciones y no se puede desactivar. La configuración Proteger acceso de registro de usuario invitado aplica los valores predeterminados privados de toda la organización para usuarios invitados y restringe los mecanismos de colaboración que puede utilizar para otorgar acceso a registros a usuarios invitados.

Implementar valores predeterminados de toda la organización y reglas de colaboración basadas en criterios juntos

Ahora puede actualizar de forma simultánea el campo `sharingModel` para un objeto y crear nuevas reglas de colaboración de usuario invitado o basadas de criterios a través de la API de metadatos. Anteriormente, implementaba estos cambios en paquetes separados. Aún implementa reglas de colaboración basadas en propietario por separado desde cambios predeterminados de toda la organización.

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

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de metadatos de la API: SharingRules

Guía del desarrollador de metadatos de la API: Implementación y recuperación de metadatos

Proteger el modelo de colaboración y los valores predeterminados de toda la organización de usuarios invitados no se puede desactivar

La configuración Proteger acceso de registro de usuario invitado se activó en todas las organizaciones de Salesforce con comunidades o sitios en Summer '20, pero aún se pueden desactivar durante la versión. En Winter '21, esta configuración está activada en todas las organizaciones y no se puede desactivar. La configuración Proteger acceso de registro de usuario invitado aplica los valores predeterminados privados de toda la organización para usuarios invitados y restringe los mecanismos de colaboración que puede utilizar para otorgar acceso a registros a usuarios invitados.

Dónde: Este cambio se aplica a organizaciones con comunidades activas y sitios en Essentials Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cuándo: La cronología para la implementación y la aplicación de esta configuración está publicada en Cronología y políticas de seguridad de usuario invitado.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Proteger su comunidad o portal (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Nota de la versión de Summer '20: Proteger el modelo de colaboración y los valores predeterminados de toda la organización de usuarios invitados (Alerta de seguridad publicada anteriormente, aplicada)

Usuario invitado: Políticas de seguridad de usuario invitado aplicadas

Campos: HTML en etiquetas representadas como texto sin formato y gestión para campos eliminados disponibles en Lightning Experience

Las etiquetas HTML en etiquetas de campo personalizadas están representadas como texto sin formato, y ahora puede gestionar campos eliminados en Lightning Experience.

EN ESTA SECCIÓN:

Desactivar representación de HTML en Etiquetas de campo personalizadas (Actualización)

Para proteger mejor su organización de Salesforce, esta actualización elimina el comportamiento heredado que permite formato HTML en etiquetas de campo personalizadas. Cuando se activan, las etiquetas HTML en etiquetas de campo personalizadas se representan como texto sin formato.

Gestionar campos eliminados en Lightning Experience

Ahora puede gestionar campos eliminados en Lightning Experience. En versiones anteriores, solo podía gestionar un campo eliminado y sus datos cambiando a Salesforce Classic.

Desactivar representación de HTML en Etiquetas de campo personalizadas (Actualización)

Para proteger mejor su organización de Salesforce, esta actualización elimina el comportamiento heredado que permite formato HTML en etiquetas de campo personalizadas. Cuando se activan, las etiquetas HTML en etiquetas de campo personalizadas se representan como texto sin formato.

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

Cuándo: Salesforce aplicará esta actualización en Spring '21.

Quién: Esta actualización no se aplica a todas las organizaciones. Solo es visible en la lista de actualizaciones de versión para clientes que tienen formato HTML en etiquetas de campo personalizadas y que no se incluyeron en una activación automática previa.

Cómo: Para organizaciones afectadas pro esta actualización, le recomendamos activar esta actualización en un entorno de sandbox antes de activarla en su organización de producción. Pruebe que sus etiquetas de campo personalizadas se representan correctamente, y actualice cualquier etiqueta que se basa en formato HTML. Tras cambiar el nombre de un campo personalizado, los elementos adicionales a veces requieren actualizaciones manuales. Esto es lo que debe hacer para ver si se requieren actualizaciones manuales:

- Revise nombres de vista de lista. Los nombres de vista de lista continúan mostrando el nombre de objeto original hasta que los cambie manualmente.

- Consulte descripciones y nombres de reporte para los objetos cuyo nombre cambió.
- Actualice los títulos y las descripciones de plantillas de email que contienen el nombre de campo original.
- Cambie elementos que personalizó con el nuevo objeto o nombre de campo. Por ejemplo,consulte campos personalizados que contienen el nombre de campo original.

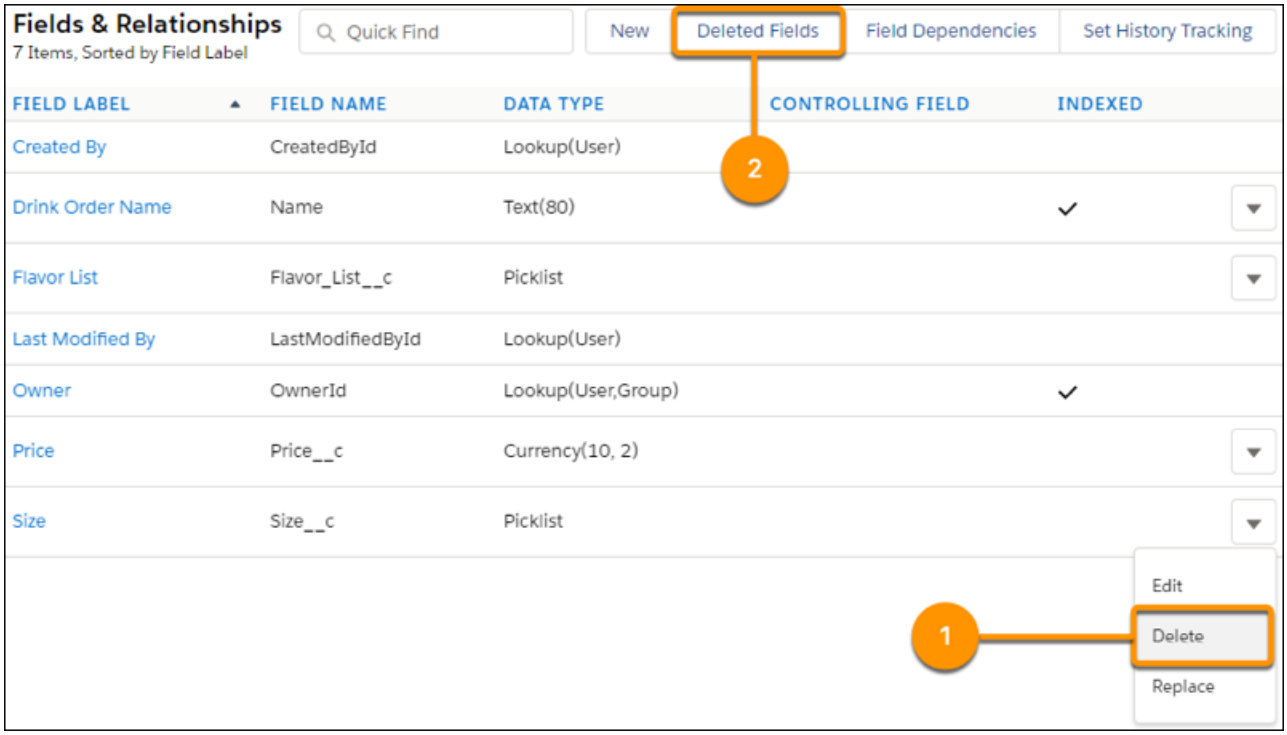
Gestionar campos eliminados en Lightning Experience

Ahora puede gestionar campos eliminados en Lightning Experience. En versiones anteriores, solo podía gestionar un campo eliminado y sus datos cambiando a Salesforce Classic.

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

Cómo: Los campos personalizados eliminados inicialmente se eliminan con capacidad de recuperación y sus datos se almacenan hasta que se eliminan de forma permanente o tras transcurrir 15 días.

Haga clic en **Eliminar** en un nombre de campo, luego haga clic en **Campos eliminados** en la parte superior de la página Relaciones y campos personalizados para ver una lista de campos eliminados con capacidad de recuperación. A continuación puede elegir anular la eliminación o eliminar de forma permanente los campos. Si elige eliminar un campo de forma permanente, se le solicita confirmar.





Tipos de metadatos personalizados: Compatibilidad para visualización de interfaz de usuario del tipo de campo de relación de metadatos y entidades de geolocalización

Ahora puede crear relaciones de partícula de entidad para tipos de campo de geolocalización. Además, el menú desplegable para el tipo de campo de relación de metadatos muestra qué entidades son compatibles.

EN ESTA SECCIÓN:

Relaciones de tipos de campo de geolocalización de tipos de metadatos personalizados

La compatibilidad para relaciones de partícula de entidad se presentó en Summer '20, con la excepción de tipos de campo de geolocalización. Con Winter '21, ahora puede crear relaciones de tipo de campo de geolocalización.

Ver entidades de relación compatibles al crear tipos de metadatos personalizados

Cuando crea un tipo de metadatos, el menú de tipo de campo de relación de metadatos ahora le muestra qué entidades son compatibles. En versiones anteriores, las entidades para relaciones solo se mostraban si tenían una página de configuración Campos personalizados de Salesforce Classic. Esta restricción se eliminó.

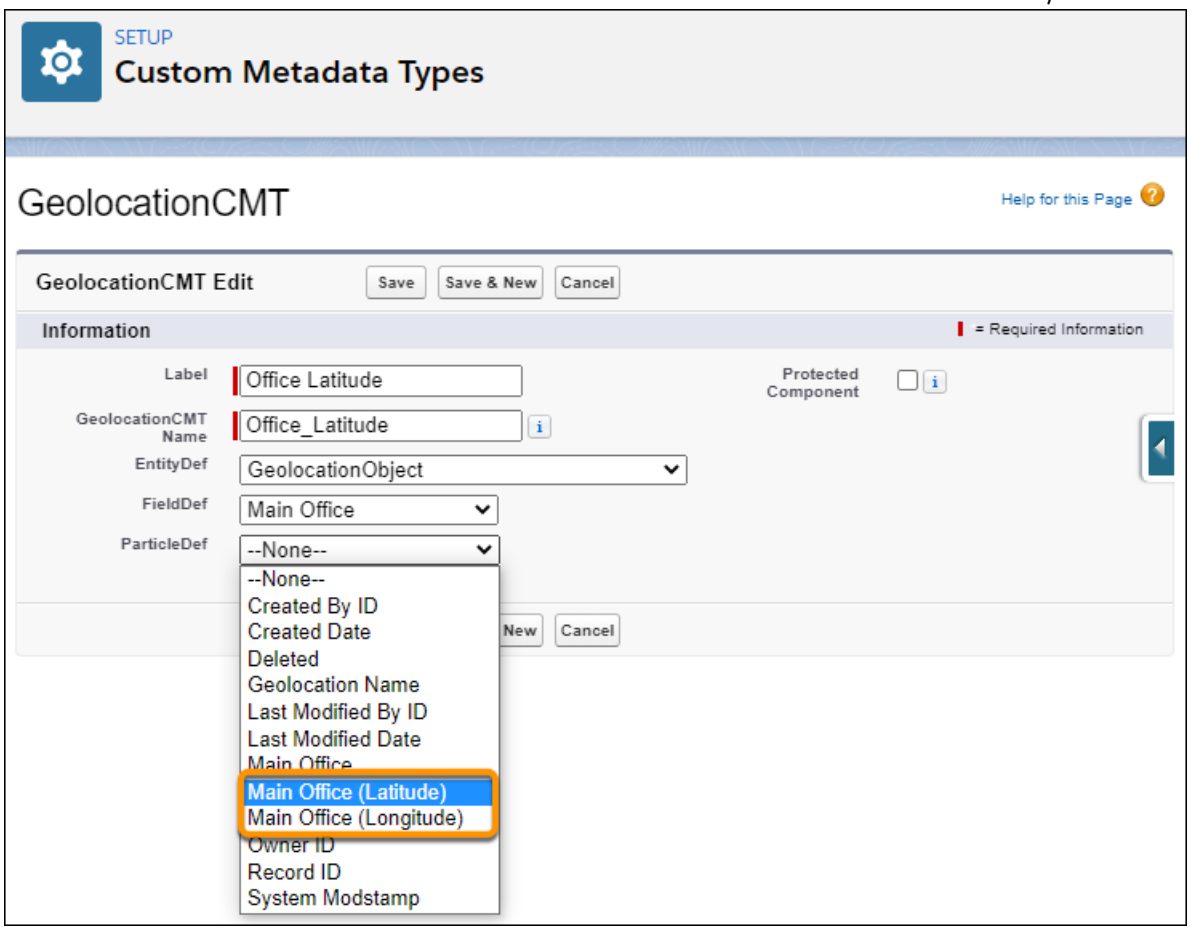
Relaciones de tipos de campo de geolocalización de tipos de metadatos personalizados

La compatibilidad para relaciones de partícula de entidad se presentó en Summer '20, con la excepción de tipos de campo de geolocalización. Con Winter '21, ahora puede crear relaciones de tipo de campo de geolocalización.

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

Cómo: El siguiente ejemplo muestra cómo crear una relación de metadatos personalizados para un tipo de campo de geolocalización.

1. Cree un objeto personalizado con un campo de geolocalización.
2. Cree un tipo de metadatos personalizados con los campos personalizados: definición de entidad, definición de campo y partícula de entidad.
3. Cree un registro para el tipo de metadatos personalizados.
   a. Para la definición de entidad, seleccione el objeto personalizado.
   b. Para la definición de campo, seleccione el campo de geolocalización del objeto personalizado.
   c. Para la definición de partícula de entidad, seleccione la longitud o latitud del campo de geolocalización.



CONSULTE TAMBIÉN

Relaciones de metadatos personalizados

Notas de la versión Salesforce Summer '20

Ver entidades de relación compatibles al crear tipos de metadatos personalizados

Cuando crea un tipo de metadatos, el menú de tipo de campo de relación de metadatos ahora le muestra qué entidades son compatibles. En versiones anteriores, las entidades para relaciones solo se mostraban si tenían una página de configuración Campos personalizados de Salesforce Classic. Esta restricción se eliminó.

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

Cómo: Las siguientes reglas se aplican al tipo de campo de relación de metadatos para la API de metadatos e interfaz de usuario.

La entidad:

- Debe ser expuesta públicamente
- Se puede consultar utilizando la API
- Admite desencadenadores de Apex
- Es personalizable

- Admite formatos
- No es parte de una unión, como una tarea, una actividad, un evento, vacaciones
- No es una entidad de configuración, como un conjunto de permisos o un usuario

CONSULTE TAMBIÉN

Relaciones de metadatos personalizados

Configuración general: Personalización de alineación de barra de utilidades, Acción dinámica Enviar para aprobación y Cambios de interfaz de usuario de tipo de registro

Personalice donde aparece la barra de utilidades de su organización en la pantalla. Muestre la acción Enviar para aprobación solo cuando el registro es apto para la aprobación. Texto de descripción más claro y una etiqueta de columna de perfil actualizada para Paso 1 del proceso de creación Nuevo tipo de registro.

EN ESTA SECCIÓN:

Seleccionar la alineación de su barra de utilidades

Personalice dónde aparece la barra de utilidades de su organización de Salesforce en la pantalla. Puede elegir alinear la barra de utilidades en la parte inferior derecha o izquierda de la pantalla. La alineación predeterminada coincide con la direccionalidad del idioma del usuario.

Elegir cuándo mostrar la acción Enviar para aprobación (Disponible de forma general y Beta)

¿Alguna vez quiso mostrar la acción Enviar para aprobación solo cuando el registro es apto para la aprobación? ¿Ese día llegó! Con acciones dinámicas, ahora puede establecer condiciones para cuándo es visible cada acción, incluyendo la acción Enviar para aprobación.

Cambios en la interfaz de usuario de creación del tipo de registro en Configuración

Para aclarar qué pueden y no pueden hacer los usuarios cuando tienen acceso a un tipo de registro, actualizamos el texto de descripción y una de las etiquetas de columna de perfil para Paso 1 del proceso de creación Nuevo tipo de registro.

Requerir permiso para ver nombres de registros en campos de búsqueda (Actualización presentada anteriormente)

Para proteger mejor los datos de su organización de Salesforce, restringimos quién puede ver nombres de registro en campos de búsqueda. Los usuarios deben tener acceso de Lectura a estos registros o el permiso Ver todos los nombres de registro de búsqueda para ver estos datos. Esta actualización también se aplica a campos del sistema, como Creado por y Última modificación por. Esta actualización estuvo disponible por primera vez en Spring '20.

Desactivar modificaciones de objeto estándar en perfil estándar (Actualización)

Salesforce reserva permisos de objeto estándar en perfiles estándar, de modo que las modificaciones no están permitidas. Esta actualización aplica una validación para bloquear modificaciones en permisos de objeto de perfil estándar para garantizar la integridad de la organización.

Seleccionar la alineación de su barra de utilidades

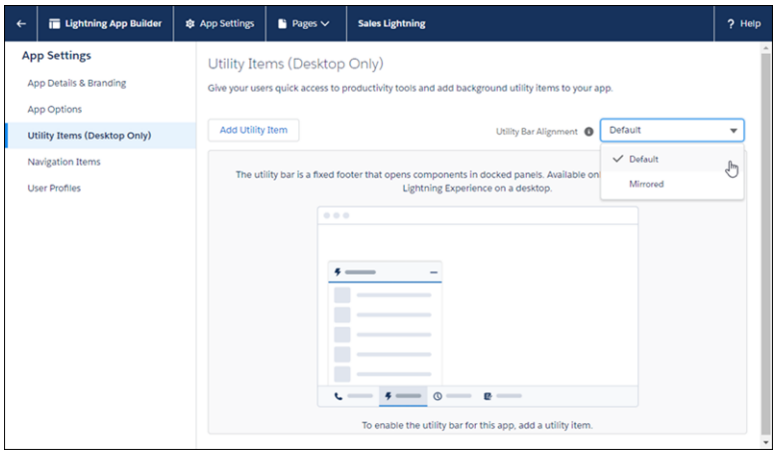
Personalice dónde aparece la barra de utilidades de su organización de Salesforce en la pantalla. Puede elegir alinear la barra de utilidades en la parte inferior derecha o izquierda de la pantalla. La alineación predeterminada coincide con la direccionalidad del idioma del usuario.

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

Quién: Los administradores con los permisos Ver parámetros y configuración y Personalizar aplicación pueden modificar la alineación de la barra de utilidades.

Cómo: Para cambiar la alineación de la barra de utilidades:

1. Desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese `Aplicaciones` y luego seleccione **Gestor de aplicaciones**.
2. Haga clic en **Modificar** en el menú desplegable junto a la aplicación a la que desea cambiar la alineación.
3. En **Configuración de aplicación**, seleccione **Elementos de utilidades (solo escritorio)**.
4. En **Alineación de barra de utilidades**, seleccione la alineación que desea.



Nota: La alineación predeterminada coincide con la alineación del parámetro de idioma del usuario. Por ejemplo, el español se lee de izquierda a derecha. Si selecciona **Predeterminado** y el idioma de un usuario se establece en español, la barra de utilidades aparece en la parte inferior izquierda de la pantalla. Si selecciona **Reflejado**, la barra de utilidades aparece en la parte inferior derecha de la pantalla.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce Agregar una barra de utilidades para aplicaciones Lightning (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Elegir cuándo mostrar la acción Enviar para aprobación (Disponible de forma general y Beta)

¿Alguna vez quiso mostrar la acción Enviar para aprobación solo cuando el registro es apto para la aprobación? ¡Ese día llegó! Con acciones dinámicas, ahora puede establecer condiciones para cuándo es visible cada acción, incluyendo la acción Enviar para aprobación.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y a la aplicación móvil de Salesforce en Group Edition, Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. Las acciones dinámicas a nivel de registro están disponibles de forma general en Lightning Experience y disponibles como una función beta en la aplicación móvil Salesforce. Las acciones dinámicas a nivel de registro para objetos estándar compatibles (Cuenta, Caso, Contacto, Prospecto y Oportunidad) están disponibles como una función beta en Lightning Experience. Las acciones dinámicas para objetos personalizados están disponibles como una función beta en la aplicación móvil Salesforce.

Nota: Como funciones beta, Acciones dinámicas para objetos estándar seleccionados en escritorio y Acciones dinámicas para objetos personalizados en la aplicación móvil Salesforce son vistas previas y no forman parte de los "Servicios" bajo su acuerdo e suscripción principal con Salesforce. Utilice cualquiera de estas funciones a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de cualquiera de estas funciones dentro de ningún plazo de tiempo concreto o en absoluto, y podemos interrumpir esta función en cualquier momento. Estas funciones son solo para fines de evaluación, no para uso de producción. Estas funciones se ofrecen tal cual y no son compatibles, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ellas. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones que no son de Salesforce relacionadas y Contenido se aplican por igual a su uso de esta función. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para la plantilla en el grupo Acciones y formularios dinámicos en la Trailblazer Community

.

CONSULTE TAMBIÉN

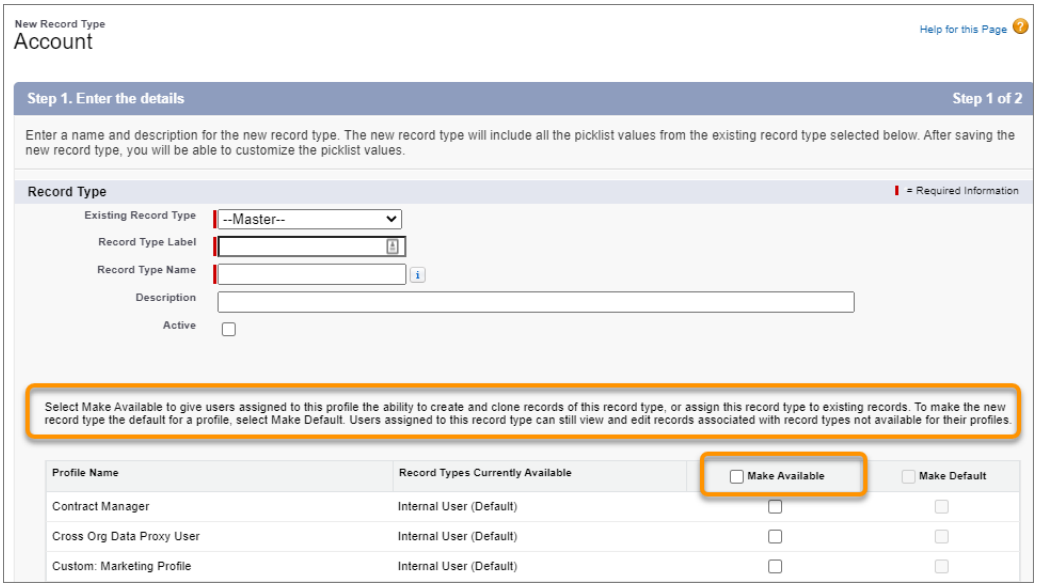
Desencadenar nueva flexibilidad con Acciones dinámicas en escritorio (Disponible de forma general y Beta) y móvil (Beta)

Cambios en la interfaz de usuario de creación del tipo de registro en Configuración

Para aclarar qué pueden y no pueden hacer los usuarios cuando tienen acceso a un tipo de registro, actualizamos el texto de descripción y una de las etiquetas de columna de perfil para Paso 1 del proceso de creación Nuevo tipo de registro.

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

Por qué: El encabezado de columna Activar para perfil es ahora Hacer disponible, y la descripción destaca con mayor claridad qué pueden hacer los usuarios con acceso a este tipo de registro.



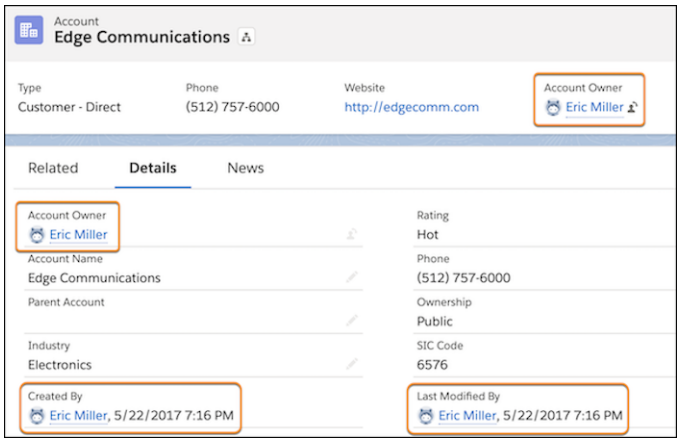
Requerir permiso para ver nombres de registros en campos de búsqueda (Actualización presentada anteriormente)

Para proteger mejor los datos de su organización de Salesforce, restringimos quién puede ver nombres de registro en campos de búsqueda. Los usuarios deben tener acceso de Lectura a estos registros o el permiso Ver todos los nombres de registro de búsqueda para ver estos datos. Esta actualización también se aplica a campos del sistema, como Creado por y Última modificación por. Esta actualización estuvo disponible por primera vez en Spring '20.

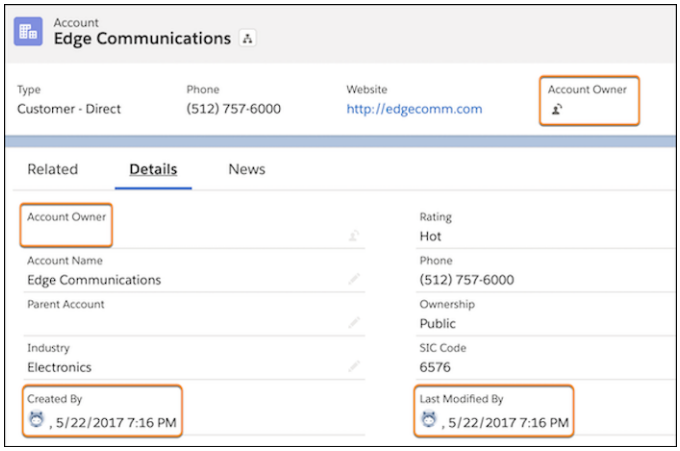
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en todas las ediciones.

Cuándo: Salesforce aplicará esta actualización en Spring '21. Para obtener la fecha de actualización de versión más importante, vaya a Estado de confianza, busque su instancia y haga clic en la ficha de mantenimiento.

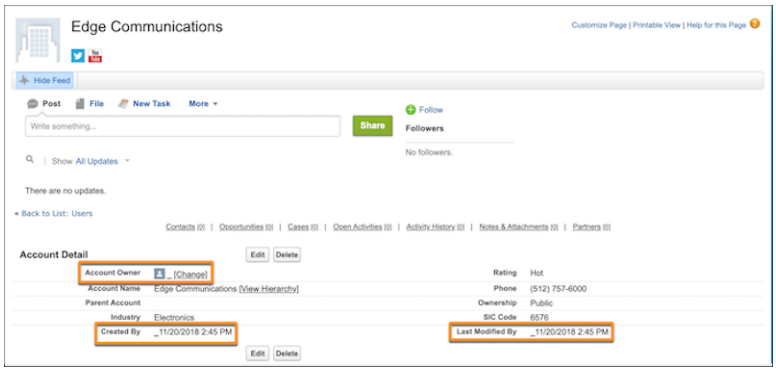
Por qué: Los administradores tienen más control sobre lo que ven los usuarios en registros. Actualmente, los usuarios pueden ver nombres de registro en campos de búsqueda sin acceso de Lectura a esos registros.



Tras aplicar esta actualización, en Lightning Experience, los usuarios que no tienen acceso de Lectura o el permiso Ver todos los nombres de registro de búsqueda ven las etiquetas de campo de búsqueda pero no los datos en los campos.



En Salesforce Classic, los usuarios que no tienen acceso de Lectura o el permiso Ver todos los nombres de registro de búsqueda ven un guión bajo en campos de búsqueda de usuario del sistema. También ven el Id. de registro en campos de búsqueda de usuario personalizado y búsqueda no de usuario.



Cómo: Los administradores pueden activar el permiso Ver todos los nombres de registro de búsqueda en perfiles personalizados o conjuntos de permisos. Solo active este permiso para usuarios que deben ver nombres de registro en todos los campos de búsqueda y del sistema, independientemente de ajustes de colaboración. Este permiso solo se aplica a nombres de registro de búsqueda en vistas de lista y páginas de detalles de registro.

Le recomendamos probar esta actualización en un entorno de sandbox o una organización de Developer Edition antes de activarla en su organización de producción.

Para aplicar esta actualización, desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese `Actualizaciones de versión`, luego seleccione **Actualizaciones de versión**. Para Requerir permiso para ver nombres de registro en campos de búsqueda, siga los pasos de prueba y activación.

CONSULTE TAMBIÉN

Nota de la versión de Summer '20: Requerir permiso para ver nombres de registros en campos de búsqueda (Actualización, pospuesta)

Actualizaciones de versión

Desactivar modificaciones de objeto estándar en perfil estándar (Actualización)

Salesforce reserva permisos de objeto estándar en perfiles estándar, de modo que las modificaciones no están permitidas. Esta actualización aplica una validación para bloquear modificaciones en permisos de objeto de perfil estándar para garantizar la integridad de la organización.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en todas las ediciones para organizaciones afectadas.

Cuándo: Salesforce aplicará esta actualización en Summer '21. Para obtener la fecha de actualización de versión más importante, vaya a Estado de confianza, busque su instancia y haga clic en la ficha de mantenimiento.

Por qué: Antes de esta actualización, la validación bloqueaba modificaciones en permisos de objeto estándar en perfiles estándar en la interfaz de usuario, pero no la API de metadatos. Esta actualización aplica la validación tanto para la interfaz de usuario como la API de metadatos. Esta actualización mejora la API de metadatos de perfil para detectar y evitar modificaciones específicas en perfiles estándar.

Cómo: Si su organización está afectada por este cambio, puede ver esta actualización en Actualización de versión. Desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese `Actualizaciones de versión`, y luego seleccione **Actualizaciones de versión**. Le recomendamos probar esta actualización en un entorno de sandbox o una organización de Developer Edition antes de activarla en su organización de producción.

CONSULTE TAMBIÉN

Actualizaciones de versión

Seguridad, privacidad e identidad: Centro de seguridad y Seguimiento de dispositivos móviles con disponibilidad general, Mi dominio requerido y más eventos de monitoreo en tiempo real y cifrado de campos

Mantenga la seguridad, la privacidad y las políticas de gobernanza para organizaciones múltiples con Centro de seguridad, ahora disponible de forma general. Vea y gestione el acceso a dispositivos móviles a su organización con Seguimiento de dispositivos móviles, con disponibilidad general. Las nuevas organizaciones de Salesforce obtienen un Mi dominio de forma predeterminada y las organizaciones existentes deben definir uno. Esté al tanto de su organización con tres nuevos Eventos de monitoreo en tiempo real. Cifre campos asociados con documentos de admisión sanitaria, y cifre algunos documentos de Financial Services Cloud.

EN ESTA SECCIÓN:

Autenticación e identidad: Asistente de autenticación de múltiples factores, Seguimiento de dispositivos móviles y actualizaciones de SAML

Los cambios en Salesforce Identity comienzan con un Asistente de autenticación de múltiples factores que le ayuda a salvaguardar sus datos de Salesforce. También retiramos la terminología autenticación de dos factores y pasamos al término estándar de la industria de autenticación de múltiples factores. Puede mejorar la seguridad de su organización de Salesforce con Seguimiento de dispositivos móviles. Las aplicaciones web ahora activan Cross-Origin Resource Sharing (Colaboración de recursos entre orígenes, CORS) para acceder a recursos desde ciertos extremos de OAuth de Salesforce. Proteja mensajes salientes SAML cuando Salesforce es el proveedor de identidad.

Dominios: Mi dominio requerido y direcciones URL más cortas

Las nuevas organizaciones de Salesforce obtienen un Mi dominio de forma predeterminada y las organizaciones existentes deben definir uno antes de Winter '22. Para clientes con un Mi dominio, estamos eliminando nombres de instancia de las URL de Mi dominio a través de una actualización de versión.

Salesforce Shield: Más eventos de monitoreo en tiempo real, Fin de vida útil de Seguridad de transacciones heredada y más cifrado de campos

Monitoreo de eventos en tiempo real le ayuda a identificar y responder a usos anómalos de la API, monitorear consultas de la API masiva y auditar cuándo los usuarios descargan datos en Einstein Analytics. La aplicación Event Monitoring Analytics le ayuda a analizar excepciones sin cargar manualmente conjuntos de datos, y el marco de trabajo de Seguridad de transacciones heredada está desactivado. Cifrado de plataforma Shield sigue ofreciendo otra capa de seguridad para más datos de identificación personal. Cifre datos y campos de Health Cloud en el objeto Identity.

Otros cambios de seguridad: Cambios en las Notas de la versión de seguridad, disponibilidad general de Centro de seguridad, un cambio de conectividad y una nueva admisión de clase Crypto

Los temas de Identity para clientes y socios y la protección de datos y privacidad se trasladaron a una nueva página de inicio en las notas de la versión: Customer 360 Truth. Monitoree organizaciones múltiples con Centro de seguridad (disponible de forma general). Revise y actualice sus cifrados TLS, y aproveche más valores de la clase Crypto.

Autenticación e identidad: Asistente de autenticación de múltiples factores, Seguimiento de dispositivos móviles y actualizaciones de SAML

Los cambios en Salesforce Identity comienzan con un Asistente de autenticación de múltiples factores que le ayuda a salvaguardar sus datos de Salesforce. También retiramos la terminología autenticación de dos factores y pasamos al término estándar de la industria de autenticación de múltiples factores. Puede mejorar la seguridad de su organización de Salesforce con Seguimiento de dispositivos móviles. Las aplicaciones web ahora activan Cross-Origin Resource Sharing (Colaboración de recursos entre orígenes, CORS) para acceder a recursos desde ciertos extremos de OAuth de Salesforce. Proteja mensajes salientes SAML cuando Salesforce es el proveedor de identidad.

EN ESTA SECCIÓN:

Implementar MFA con el Asistente de autenticación de múltiples factores

Autenticación de múltiples factores (MFA) es una de las maneras más sencillas y efectivas de evitar el acceso no autorizado a cuentas y salvaguardar sus datos de Salesforce frente a amenazas de seguridad. Recomendamos encarecidamente activar MFA para todos los inicios de sesión de la interfaz de usuario. Para obtener ayuda con la planificación y realización de un proyecto de MFA, consulte el nuevo Asistente de autenticación de múltiples factores.

Actualizamos al uso de la terminología de autenticación de múltiples factores

Para todos los productos de Salesforce, retiramos la terminología autenticación de dos factores y pasamos al término estándar de la industria de autenticación de múltiples factores. Esta actualización solo es un cambio de terminología; todas las funciones permanecen igual.

Ver y revocar dispositivos con Seguimiento de dispositivos móviles

Para obtener un mayor control sobre la seguridad de sus datos, puede realizar un seguimiento y monitorear qué dispositivos móviles están accediendo a su organización de Salesforce con Seguimiento de dispositivos móviles. Utilizando Apex o las API, puede ver información sobre el dispositivo móvil de un usuario, establecer un identificador de dispositivos como un número de serie, y bloquear el acceso desde un dispositivo. También puede construir procesos y políticas para definir cómo acceden los dispositivos a su organización. Por ejemplo, requiera una solicitud de aprobación desde el dispositivo antes de autorizar el inicio de sesión. Además, cree reportes personalizados para ver datos estadísticos de Gestión de dispositivos, como qué dispositivos están aprobados o revocados.

Mantener conjuntos de permisos y grupos públicos al utilizar Identity Connect

Si actualizó recientemente a Identity Connect 3.0.1.1, recomendamos encarecidamente que actualice a Identity Connect 3.0.1.2 porque ya no admitimos la versión anterior. Identity Connect 3.0.1.2 contiene las mismas nuevas funciones que Identity Connect 3.0.1.1, pero con medidas de seguridad adicionales. Ahora puede mantener asignaciones de conjunto de permisos y grupo público en su organización de Salesforce cuando también está utilizando Identity Connect para gestionar usuarios. Identity Connect 3.0.1.2 no elimina asignaciones de conjunto de permisos o grupo público de usuarios que no están gestionados con el producto complementario. Además obtiene seguridad mejorada con un requisito de conjunto de permisos de integración de Identity Connect 3 y un error de configuración de Identity Connect corregido.

Realizar Solicitudes entre orígenes a extremos de OAuth

Las aplicaciones web utilizan Cross-Origin Resource Sharing (Colaboración de recursos entre orígenes, CORS, CORS) para solicitar recursos desde orígenes que no son los propios. Por ejemplo, una aplicación web puede utilizar CORS para solicitar información sobre un usuario desde su Mi dominio o comunidad. Además de las aplicaciones web públicas y en la lista de admisión, Salesforce ahora admite CORS para ciertos extremos de OAuth cuando se solicita desde un Mi dominio o comunidad.

Proteger mensajes SAML cuando Salesforce es el proveedor de identidad

Cuando su organización de Salesforce actúa como un proveedor de identidad SAML 2.0, puede asegurar sus mensajes con el proveedor de identidad con SHA1 o SHA256. Los algoritmos de firma aseguran los mensajes SAML transformándolos con funciones de hash. Como proveedor de identidad, Salesforce aplica el algoritmo seleccionado a sus solicitudes y respuestas SAML. El algoritmo de firma seleccionado se aplica al inicio de sesión único (SSO) y a mensajes únicos de cierre de sesión (SLO) procedentes de su organización al proveedor de servicio.

Actualizar solicitudes SAML de proveedor de identidad para utilizar nombres de sandbox en minúsculas

Los nombres de sandbox deben estar en minúsculas en las direcciones URL dentro de solicitudes SAML entrantes. Si configura su proveedor de identidad para enviar nombres de host que distinguen entre mayúsculas y minúsculas a Salesforce, actualícelo para utilizar nombres de sandbox en minúsculas en solicitudes SAML.

Flujo de usuario-agente de OAuth 2.0 admite URL de redireccionamiento mobileauth.salesforce.com para actualizar tokens

El flujo usuario-agente de OAuth 2.0 permite actualizar tokens cuando se incluye `scope=refresh_token` en la solicitud y la URL de redireccionamiento es`https://mobileauth.salesforce.com/oauth/done`.

Se aclaró el permiso Omitir confirmación de identidad al iniciar sesión

El permiso solo permite a un representante del Servicio de atención al cliente de Salesforce omitir la confirmación de identidad en el inicio de sesión. Anteriormente, la descripción incorrecta del permiso implicaba que otros usuarios puedan omitir la confirmación de identidad al iniciar sesión.

Implementar MFA con el Asistente de autenticación de múltiples factores

Autenticación de múltiples factores (MFA) es una de las maneras más sencillas y efectivas de evitar el acceso no autorizado a cuentas y salvaguardar sus datos de Salesforce frente a amenazas de seguridad. Recomendamos encarecidamente activar MFA para todos los inicios de sesión de la interfaz de usuario. Para obtener ayuda con la planificación y realización de un proyecto de MFA, consulte el nuevo Asistente de autenticación de múltiples factores.

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

CONSULTE TAMBIÉN

Dirigir su implementación de autenticación de múltiples factores desde un solo lugar

Actualizamos al uso de la terminología de autenticación de múltiples factores

Para todos los productos de Salesforce, retiramos la terminología autenticación de dos factores y pasamos al término estándar de la industria de autenticación de múltiples factores. Esta actualización solo es un cambio de terminología; todas las funciones permanecen igual.

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

CONSULTE TAMBIÉN

Etiquetas y permisos de usuario de autenticación de dos factores con nuevo nombre en Configuración

Etiquetas y permisos de usuario de autenticación de dos factores con nuevo nombre en Configuración

Ver y revocar dispositivos con Seguimiento de dispositivos móviles

Para obtener un mayor control sobre la seguridad de sus datos, puede realizar un seguimiento y monitorear qué dispositivos móviles están accediendo a su organización de Salesforce con Seguimiento de dispositivos móviles. Utilizando Apex o las API, puede ver información sobre el dispositivo móvil de un usuario, establecer un identificador de dispositivos como un número de serie, y bloquear el acceso desde un dispositivo. También puede construir procesos y políticas para definir cómo acceden los dispositivos a su organización. Por ejemplo, requiera una solicitud de aprobación desde el dispositivo antes de autorizar el inicio de sesión. Además, cree reportes personalizados para ver datos estadísticos de Gestión de dispositivos, como qué dispositivos están aprobados o revocados.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. Gestión de dispositivos era una beta en Spring '19. Seguimiento de dispositivos móviles tiene disponibilidad general en Winter '21 y tiene diferencias significativas frente a Gestión de dispositivos (beta). Seguimiento de dispositivos móviles puede utilizarse con dispositivos que intentan iniciar sesión en su organización empleando una aplicación móvil Salesforce. Seguimiento de dispositivos móviles no funciona con inicios de sesión a través de navegadores.

Quién: Para ver dispositivos que acceden a Salesforce, debe tener el permiso Ver dispositivos. Para revocar el acceso de los dispositivos, debe tener el permiso Gestionar dispositivos.

Cómo: Para activar Seguimiento de dispositivos móviles en su organización, haga contacto el Servicio de asistencia al cliente de Salesforce.

Mantener conjuntos de permisos y grupos públicos al utilizar Identity Connect

Si actualizó recientemente a Identity Connect 3.0.1.1, recomendamos encarecidamente que actualice a Identity Connect 3.0.1.2 porque ya no admitimos la versión anterior. Identity Connect 3.0.1.2 contiene las mismas nuevas funciones que Identity Connect 3.0.1.1, pero con medidas de seguridad adicionales. Ahora puede mantener asignaciones de conjunto de permisos y grupo público en su organización de Salesforce cuando también está utilizando Identity Connect para gestionar usuarios. Identity Connect 3.0.1.2 no elimina asignaciones de conjunto de permisos o grupo público de usuarios que no están gestionados con el producto complementario. Además obtiene seguridad mejorada con un requisito de conjunto de permisos de integración de Identity Connect 3 y un error de configuración de Identity Connect corregido.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic y está disponible por un costo adicional en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition. Developer Edition incluye 10 licencias de conjuntos de permisos de Identity Connect.

Cómo: Tras descargar Identity Connect 3.0.1.2, complete estos pasos:

1. Instale el paquete gestionado de Identity Connect 3.0.1.2.
2. Asigne el conjunto de permisos de Integración de Identity Connect 3 a la aplicación conectada apropiada y el usuario responsable de la instalación de Identity Connect.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Identity Connect

Notas de versión y Guía de implementación: Identity Connect 3.0.1.2

Realizar Solicitudes entre orígenes a extremos de OAuth

Las aplicaciones web utilizan Cross-Origin Resource Sharing (Colaboración de recursos entre orígenes, CORS, CORS) para solicitar recursos desde orígenes que no son los propios. Por ejemplo, una aplicación web puede utilizar CORS para solicitar información sobre un usuario desde su Mi dominio o comunidad. Además de las aplicaciones web públicas y en la lista de admisión, Salesforce ahora admite CORS para ciertos extremos de OAuth cuando se solicita desde un Mi dominio o comunidad.

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

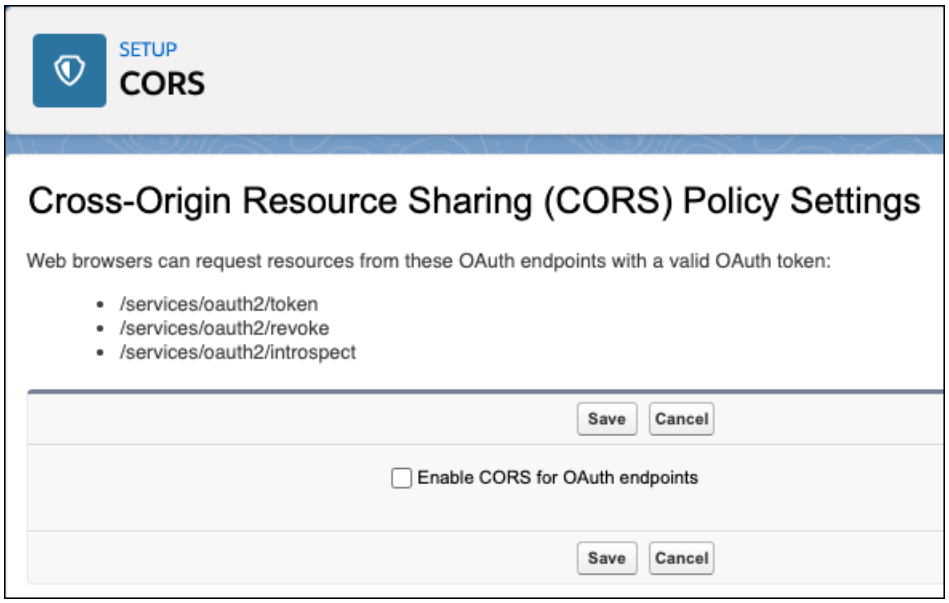
Cómo: CORS está activado automáticamente para estos extremos:

- `/.well-known/openid-configuration`
- `/.well-known/auth-configuration`
- `/services/oauth2/id/keys`

Además, puede activar CORS para el extremo `/services/oauth2/userinfo` agregando la URL de origen de la aplicación web que sirve el código a la lista de admisión de CORS.

Para activar CORS para estos extremos de OAuth admitidos, seleccione el parámetro Activar CORS para extremos de OAuth desde la página CORS. Salesforce solo admite CORS para estos extremos de OAuth cuando la aplicación web publica su solicitud en un Mi dominio o URL de comunidad.

- `/services/oauth2/token`
- `/services/oauth2/revoke`
- `/services/oauth2/introspect`



Advertencia: Algunos flujos de autorización de OAuth contienen un secreto de consumidor. Recomendamos encarecidamente que proteja el secreto de consumidor frente a su exposición a usuarios finales.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Activar CORS para extremos de OAuth (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

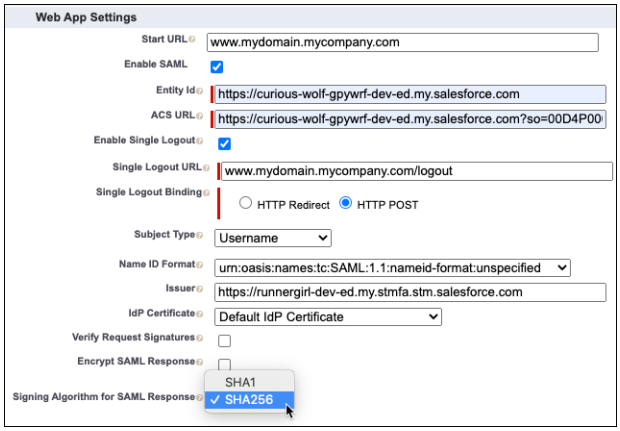
Ayuda de Salesforce: Extremos de OAuth (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Proteger mensajes SAML cuando Salesforce es el proveedor de identidad

Cuando su organización de Salesforce actúa como un proveedor de identidad SAML 2.0, puede asegurar sus mensajes con el proveedor de identidad con SHA1 o SHA256. Los algoritmos de firma aseguran los mensajes SAML transformándolos con funciones de hash. Como proveedor de identidad, Salesforce aplica el algoritmo seleccionado a sus solicitudes y respuestas SAML. El algoritmo de firma seleccionado se aplica al inicio de sesión único (SSO) y a mensajes únicos de cierre de sesión (SLO) procedentes de su organización al proveedor de servicio.

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

Cómo: Cuando configura una aplicación conectada para su proveedor de servicio, seleccione el algoritmo de firma para aplicar a solicitudes y respuesta SAML iniciadas por su organización.



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Integrar proveedores de servicio como aplicaciones conectadas con SAML 2.0 (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Guía del desarrollador de metadatos de la API: ConnectedApp (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Actualizar solicitudes SAML de proveedor de identidad para utilizar nombres de sandbox en minúsculas

Los nombres de sandbox deben estar en minúsculas en las direcciones URL dentro de solicitudes SAML entrantes. Si configura su proveedor de identidad para enviar nombres de host que distinguen entre mayúsculas y minúsculas a Salesforce, actualícelo para utilizar nombres de sandbox en minúsculas en solicitudes SAML.

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

Cuándo: Este cambio afecta a sandboxes creados o actualizados en Spring '20 o versiones posteriores.

Cómo: Para ver si el nombre de su sandbox está en minúsculas en su configuración de SAML, desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese *Configuración de inicio de sesión único*, y luego seleccione **Configuración de inicio de sesión único**. El campo URL de inicio de sesión en la sección Extremos contiene el nombre de host de su organización de Salesforce.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Configurar parámetros de SAML para cierre de sesión único (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Flujo de usuario-agente de OAuth 2.0 admite URL de redireccionamiento mobileauth.salesforce.com para actualizar tokens

El flujo usuario-agente de OAuth 2.0 permite actualizar tokens cuando se incluye `scope=refresh_token` en la solicitud y la URL de redireccionamiento es`https://mobileauth.salesforce.com/oauth/done`.

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

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Flujo de usuario-agente de OAuth 2.0 para la integración de la aplicación de escritorio o móvil (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Se aclaró el permiso Omitir confirmación de identidad al iniciar sesión

El permiso solo permite a un representante del Servicio de atención al cliente de Salesforce omitir la confirmación de identidad en el inicio de sesión. Anteriormente, la descripción incorrecta del permiso implicaba que otros usuarios puedan omitir la confirmación de identidad al iniciar sesión.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación móvil en Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: La activación de omitir confirmación de identidad facilita más a un representante del Servicio de atención al cliente de Salesforce la tarea de iniciar sesión en su cuenta a su solicitud de solucionar un problema.

Dominios: Mi dominio requerido y direcciones URL más cortas

Las nuevas organizaciones de Salesforce obtienen un Mi dominio de forma predeterminada y las organizaciones existentes deben definir uno antes de Winter '22. Para clientes con un Mi dominio, estamos eliminando nombres de instancia de las URL de Mi dominio a través de una actualización de versión.

EN ESTA SECCIÓN:

Implementar un Mi dominio (Actualización)

Para utilizar las funciones más recientes y cumplir con los requisitos de navegador, todas las organizaciones de Salesforce deben tener un Mi dominio. Implemente uno o le asignaremos uno en base al nombre de su compañía. Debido a que su Mi dominio afecta a todas las direcciones URL de la aplicación, recomendamos que pruebe e implemente un Mi domino antes de que se aplique esta actualización obligatoriamente en Winter '22.

Definir un Mi dominio al crear una nueva organización de Salesforce

Todas las organizaciones de producción de Salesforce creadas en Winter '21 o posteriores obtienen un Mi dominio de forma predeterminada. Con Mi dominio obtiene un subdominio dentro del dominio salesforce.com. Por ejemplo, `https://compañíaejemplo.my.salesforce.com`. Un Mi dominio es obligatorio para cumplir con los requisitos de navegador y utilizar las funciones de Salesforce más recientes.

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

Estamos eliminando los nombres de instancia de Visualforce, Experience Builder, Site.com Studio y direcciones URL de archivo de contenido. Un nombre de instancia identifica el lugar donde se aloja su organización de Salesforce. La eliminación del nombre de instancia hace que los dominios sean más cortos y más fáciles de recordar para los usuarios. Esta actualización se aplica a organizaciones con un Mi dominio implementado. Tras activar esta actualización, una URL que incluya el nombre de instancia, como un marcador, redirige automáticamente al nuevo nombre de host. Presentada en Spring '18, esta actualización se pospuso a Summer '22.

Se eliminó el parámetro que permite conexiones HTTP no seguras para sitios

Como parte de actualizaciones relacionadas con cambios de cookie SameSite de Google Chrome, se requieren conexiones HTTPS para acceder a Salesforce. La actualización de versión Requerir conexiones HTTPS seguras se aplicó en organizaciones de producción el 1 de mayo de 2020. En Winter '21 retiramos el parámetro Sitios, Requerir conexiones no seguras (HTTP), porque las conexiones HTTP ya no se permiten para solicitudes autenticadas.

Implementar un Mi dominio (Actualización)

Para utilizar las funciones más recientes y cumplir con los requisitos de navegador, todas las organizaciones de Salesforce deben tener un Mi dominio. Implemente uno o le asignaremos uno en base al nombre de su compañía. Debido a que su Mi dominio afecta a todas las direcciones URL de la aplicación, recomendamos que pruebe e implemente un Mi domino antes de que se aplique esta actualización obligatoriamente en Winter '22.

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

Cuándo: Salesforce aplicará esta actualización en Winter '22. Para obtener la fecha de actualización de versión más importante, vaya a Estado de confianza, busque su instancia y haga clic en la ficha de mantenimiento.

Quién: Esta actualización se aplica a las organizaciones sin un Mi dominio implementado a comienzos de Winter '21.

Por qué: La implementación de Mi dominio aplica su marca a la URL de inicio de sesión con su nombre de Mi dominio elegido. También retira el nombre de instancia de su URL de inicio de sesión, evitando la interrupción de la operación de inicio de sesión de usuarios si su organización se traslada a otra instancia de Salesforce. Deberá tener un Mi dominio para establecer una política de inicio de sesión personalizada que determine cómo se autentican los usuarios. También se requiere Mi dominio para configurar el inicio de sesión único (SSO) con proveedores externos y para utilizar servicios más modernos como Customer 360. Algunos componentes de contenedores Lightning y protecciones de seguridad web requieren también un Mi dominio.

Cómo: Recomendamos que implemente un Mi dominio en un entorno sandbox y que pruebe la conectividad en toda su organización antes de implementar en producción.

Para completar esta actualización, desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese `Actualizaciones de versión`, luego seleccione **Actualizaciones de versión**. Para implementar un Mi dominio, siga los pasos de prueba y activación. Consulte Mi dominio en la Ayuda de Salesforce para obtener detalles de cómo configurar, probar e implementar un Mi dominio.

Si no implementa un Mi dominio antes de la fecha de aplicación, Salesforce establecerá uno para usted basándose en el nombre de compañía de su organización. Si prefiere utilizar un nombre diferente, puede cambiar su Mi dominio después de que lo establezcamos.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Mi dominio (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Formatos de URL de Mi dominio (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Actualizaciones de versión

Definir un Mi dominio al crear una nueva organización de Salesforce

Todas las organizaciones de producción de Salesforce creadas en Winter '21 o posteriores obtienen un Mi dominio de forma predeterminada. Con Mi dominio obtiene un subdominio dentro del dominio salesforce.com. Por ejemplo, `https://compañíaejemplo.my.salesforce.com`. Un Mi dominio es obligatorio para cumplir con los requisitos de navegador y utilizar las funciones de Salesforce más recientes.

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

Cómo: Especifique el nuevo Mi dominio de su organización durante la inscripción empleando el campo Mi dominio. Si el nombre de Mi dominio solicitado no es exclusivo, el proceso de inscripción agrega caracteres al final del nombre. Por ejemplo, si solicita "ejemplo" como su nombre de Mi dominio y está en uso, el proceso de inscripción puede ajustarlo a to "ejemplo1" o "ejemplo-1a".

Si no elige un Mi dominio durante la inscripción, Salesforce le asignará uno para usted basándose en el nombre de compañía de su organización. Si no le gusta el que establezcamos, podrá cambiarlo.

Si mantiene un formulario de inscripción para organizaciones de Salesforce, recomendamos que agregue el campo de nombre de Mi dominio.

Para cambiar su nombre de Mi dominio, en Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese *`Mi dominio`* y luego seleccione **Mi dominio**. Bajo Configuración de Mi dominio, seleccione **Modificar** y luego ingrese un nuevo nombre de Mi dominio en el campo Cambiar nombre de su Mi dominio. Seleccione **Comprobar disponibilidad**, y si el dominio está disponible, haga clic en **Guardar** para enviar su nuevo Mi dominio para su aprovisionamiento. Después de que termine el aprovisionamiento, implemente su nuevo dominio para que los cambios entren en funcionamiento.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Mi dominio (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

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

Estamos eliminando los nombres de instancia de Visualforce, Experience Builder, Site.com Studio y direcciones URL de archivo de contenido. Un nombre de instancia identifica el lugar donde se aloja su organización de Salesforce. La eliminación del nombre de instancia hace que los dominios sean más cortos y más fáciles de recordar para los usuarios. Esta actualización se aplica a organizaciones con un Mi dominio implementado. Tras activar esta actualización, una URL que incluya el nombre de instancia, como un marcador, redirige automáticamente al nuevo nombre de host. Presentada en Spring '18, esta actualización se pospuso a Summer '22.

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

Cuándo: Esta actualización se activa automáticamente en las organizaciones sandbox cuando se crean o se actualizan. Salesforce aplica esta actualización para todas las organizaciones en Summer '22. Para obtener la fecha de actualización de versión más importante, vaya a Estado de confianza, busque su instancia y haga clic en la ficha de mantenimiento.

Por qué: Cuando retiramos el nombre de la instancia de sus direcciones URL, sus nombres de host cambian. Por ejemplo:

- ***MiNombreDominio*--*NombrePaquete*.visualforce.com** sustituye ***MiNombreDominio*--*NombrePaquete*.*NombreInstancia*.visual.force.com**
- ***MiNombreDominio*--c.documentforce.com** sustituye ***MiNombreDominio*--c.*NombreInstancia*.content.force.com**
- ***MiNombreDominio*.builder.salesforce-communities.com** sustituye ***MiNombreDominio*--sitestudio.*NombreInstancia*.force.com**

Todas las direcciones URL `*.content.force.com` se sustituyen por `*.documentforce.com`.

Cómo: Le recomendamos probar esta actualización en un entorno sandbox. Asegúrese de las nuevas URL funcionan con los cortafuegos y los servidores proxy en la ruta de red entre sus usuarios y Salesforce. Los cortafuegos y los servidores proxy que filtran por nombre de host también deben confiar en lo siguiente:

- `*.visualforce.com`
- `*.documentforce.com`
- `*.salesforce-communities.com`

Importante: Antes de activar esta actualización, revise estas consideraciones.

- Si sus usuarios acceden a Salesforce utilizando iOS o Apple® Safari®, no recomendamos activar esta actualización debido a problemas de compatibilidad.
- Esta actualización puede cerrar la sesión de los usuarios que estén accediendo a Visualforce, Experience Builder, Site.com Studio y las direcciones URL de archivos de contenido. Para reducir al mínimo las interrupciones, considere aplicar esta actualización durante las horas de menor actividad.

Para habilitar esta actualización, desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese *Actualizaciones de versión*, luego seleccione **Actualizaciones de versión**. Para estabilizar direcciones URL para Visualforce, Experience Builder, Site.com Studio y Archivos de contenido, siga los pasos de prueba y activación.

CONSULTE TAMBIÉN

Notas de la versión Spring '18: Eliminar nombres de instancia de direcciones de URL para Visualforce, Generador de experiencia, Site.com Studio y Archivos de contenido (Actualización clave)

Ayuda de Salesforce: Navegadores admitidos (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Actualizaciones de versión

Se eliminó el parámetro que permite conexiones HTTP no seguras para sitios

Como parte de actualizaciones relacionadas con cambios de cookie SameSite de Google Chrome, se requieren conexiones HTTPS para acceder a Salesforce. La actualización de versión Requerir conexiones HTTPS seguras se aplicó en organizaciones de producción el 1 de mayo de 2020. En Winter '21 retiramos el parámetro Sitios, Requerir conexiones no seguras (HTTP), porque las conexiones HTTP ya no se permiten para solicitudes autenticadas.

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

CONSULTE TAMBIÉN

Notas de la versión de Summer '20: Requerir conexiones HTTPS seguras (Actualización, aplicada)

Salesforce Shield: Más eventos de monitoreo en tiempo real, Fin de vida útil de Seguridad de transacciones heredada y más cifrado de campos

Monitoreo de eventos en tiempo real le ayuda a identificar y responder a usos anómalos de la API, monitorear consultas de la API masiva y auditar cuándo los usuarios descargan datos en Einstein Analytics. La aplicación Event Monitoring Analytics le ayuda a analizar excepciones sin cargar manualmente conjuntos de datos, y el marco de trabajo de Seguridad de transacciones heredada está desactivado. Cifrado de plataforma Shield sigue ofreciendo otra capa de seguridad para más datos de identificación personal. Cifre datos y campos de Health Cloud en el objeto Identity.

EN ESTA SECCIÓN:

Cifrado de plataforma Shield: Cifrar datos asociados con documentos y actualización de versión desusada
Cifrado de plataforma Shield le sigue dando más formas de proteger la información de identificación personal. Ahora puede cifrar campos asociados con documentos de admisión sanitaria. También puede cifrar los documentos que utiliza para identificar clientes en Financial Services Cloud. También, la actualización de versión que retira el permiso Gestionar claves de cifrado del perfil Administrador del sistema está desusada.

Monitoreo de eventos: Retirada de Seguridad de transacciones, Nuevos eventos
Se retiró el marco de trabajo de Seguridad de transacciones heredada. Monitoreo de eventos en tiempo real ahora incluye dos nuevos eventos para ayudarle a estar aún más al tanto de lo que se está produciendo en su organización de Salesforce. Utilice el nuevo Evento de anomalía de API para realizar un seguimiento de las anomalías sobre cómo realizan los usuarios llamadas de API sobre los datos de su organización. Implemente políticas de seguridad de transacciones con BulkApiResultEvent para consultar grandes cantidades de datos para acceder a ellos más tarde.

Cifrado de plataforma Shield: Cifrar datos asociados con documentos y actualización de versión desusada

Cifrado de plataforma Shield le sigue dando más formas de proteger la información de identificación personal. Ahora puede cifrar campos asociados con documentos de admisión sanitaria. También puede cifrar los documentos que utiliza para identificar clientes en Financial Services Cloud. También, la actualización de versión que retira el permiso Gestionar claves de cifrado del perfil Administrador del sistema está desusada.

EN ESTA SECCIÓN:

Cifrar datos asociados con documentos de admisión sanitaria
Cuando carga documentos que forman parte del proceso de admisión sanitaria en el hogar, ahora puede cifrar información de identificación personal relacionada con esos documentos. Puede cifrar los campos Campos asignados y Valores extraídos en el objeto Resultado de escaneo de documento OCR.

Cifrar campos de documento de identidad
Ahora puede cifrar campos en los documentos que utiliza para identificar clientes de Financial Services Cloud. Cuando cifra los campos Fecha de emisión, Fecha de caducidad y Número de documento, agrega otra capa de protección a los datos que sus clientes le confían.

Cifrar datos de Salesforce CPQ
Utilice Cifrado de plataforma Shield para cumplir con las normativas sobre el almacenamiento de su información confidencial de Salesforce CPQ. Con Cifrado de plataforma Shield, puede agregar otra capa de protección a datos en periodos de inactividad, mientras conserva funciones críticas de negocio.

Actualización de versión que retira el permiso Gestionar claves de cifrado del perfil Administrador del sistema desusada

La actualización de versión que retira el permiso Gestionar claves de cifrado del perfil Administrador del sistema está desusada y ya no está disponible en Configuración. Los parámetros de sus permisos existentes no cambian. No obstante, como mejor práctica, los clientes que activaron Cifrado de plataforma Shield antes del lanzamiento de Spring '16 deberían asignar el permiso Gestionar claves de cifrado a usuarios puntuales y no apoyarse en el perfil Administrador del sistema.

Cifrar datos asociados con documentos de admisión sanitaria

Cuando carga documentos que forman parte del proceso de admisión sanitaria en el hogar, ahora puede cifrar información de identificación personal relacionada con esos documentos. Puede cifrar los campos Campos asignados y Valores extraídos en el objeto Resultado de escaneo de documento OCR.

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

Quién: Los administradores de Salesforce con la licencia de conjunto de permisos de la plataforma Health Cloud pueden aplicar Cifrado de plataforma Shield a campos de Health Cloud.

Cómo: En la página Política de cifrado de Configuración, seleccione **Cifrar campos**. Luego haga clic en **Modificar** y seleccione un campo. Puede aplicar el esquema de cifrado probabilista o determinista a la mayoría de los campos.

CONSULTE TAMBIÉN

https://help.salesforce.com/articleView?id=admin_salesforce_shield.htm

Cifrar campos de documento de identidad

Ahora puede cifrar campos en los documentos que utiliza para identificar clientes de Financial Services Cloud. Cuando cifra los campos Fecha de emisión, Fecha de caducidad y Número de documento, agrega otra capa de protección a los datos que sus clientes le confían.

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

Quién: Este cambios se aplica las ediciones que tienen Financial Services Cloud y Cifrado de plataforma Shield activados.

Cómo: En la página Política de cifrado de Configuración, seleccione **Cifrar campos**. Luego haga clic en **Modificar** y seleccione un campo. Puede aplicar el esquema de cifrado determinista al campo Número de documento.

Cifrar datos de Salesforce CPQ

Utilice Cifrado de plataforma Shield para cumplir con las normativas sobre el almacenamiento de su información confidencial de Salesforce CPQ. Con Cifrado de plataforma Shield, puede agregar otra capa de protección a datos en periodos de inactividad, mientras conserva funciones críticas de negocio.

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

Quién: Este cambio está disponible para clientes que adquirieron Salesforce Shield y suscripciones complementarias de Cifrado de plataforma Shield.

Cómo: En la página Política de cifrado de Configuración, seleccione **Cifrar campos**. Luego haga clic en **Modificar** y seleccione un campo. Puede aplicar el esquema de cifrado probabilista o determinista a la mayoría de los campos.

Actualización de versión que retira el permiso Gestionar claves de cifrado del perfil Administrador del sistema desusada

La actualización de versión que retira el permiso Gestionar claves de cifrado del perfil Administrador del sistema está desusada y ya no está disponible en Configuración. Los parámetros de sus permisos existentes no cambian. No obstante, como mejor práctica, los clientes que activaron Cifrado de plataforma Shield antes del lanzamiento de Spring '16 deberían asignar el permiso Gestionar claves de cifrado a usuarios puntuales y no apoyarse en el perfil Administrador del sistema.

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

Monitoreo de eventos: Retirada de Seguridad de transacciones, Nuevos eventos

Se retiró el marco de trabajo de Seguridad de transacciones heredada. Monitoreo de eventos en tiempo real ahora incluye dos nuevos eventos para ayudarle a estar aún más al tanto de lo que se está produciendo en su organización de Salesforce. Utilice el nuevo Evento de anomalía de API para realizar un seguimiento de las anomalías sobre cómo realizan los usuarios llamadas de API sobre los datos de su organización. Implemente políticas de seguridad de transacciones con BulkApiResultEvent para consultar grandes cantidades de datos para acceder a ellos más tarde.

EN ESTA SECCIÓN:

Seguridad de transacciones heredada: Fin de vida útil

Con el marco de trabajo de política de seguridad de transacciones mejorada, puede crear políticas de seguridad de transacciones que ejecutan acciones en cualquier objeto estándar o personalizado. Ahora que ese nuevo marco de trabajo tiene disponibilidad general, todas las políticas escritas con el marco de trabajo heredado están deshabilitadas. Asegúrese de migrar sus políticas de seguridad de transacciones al nuevo marco de trabajo. Esta actualización estuvo disponible por primera vez en Winter '20.

Evitar la pérdida de datos con el evento BulkApiResult

La prevención de las fugas de datos es una función clave de Monitoreo de eventos. Los usuarios malintencionados pueden realizar operaciones masivas sobre entidades de Salesforce para exportar datos confidenciales de la organización, de modo que creamos un nuevo evento en tiempo real que puede ayudarle a monitorear la actividad de la API masiva. Utilice el nuevo objeto de transmisión BulkApiResultEvent y el objeto de almacenamiento BulkApiResultEventStore para monitorear cuándo se descargan resultados de la API masiva a través de un extremo de REST o la página Trabajo de API masiva en Configuración. BulkApiResultEventStore admite Seguridad de transacciones.

Detectar anomalías en las consultas de API con el nuevo ApiAnomalyEvent

Realice un seguimiento de las amenazas en la seguridad de su organización de Salesforce con un nuevo evento de Monitoreo de eventos en tiempo real. Con ApiAnomalyEvent, puede realizar un seguimiento de las anomalías sobre cómo realizan los usuarios llamadas de API sobre los datos de su organización. El objeto de almacenamiento asociado ApiAnomalyEventStore admite políticas de seguridad de transacciones.

Analizar excepciones inesperadas en la aplicación Event Monitoring Analytics

La aplicación Event Monitoring Analytics se acaba de volver más fácil para los usuarios con la incorporación del tipo de evento EventLogFile. Con el conjunto de datos de eventos UnexpectedException de Apex, puede analizar excepciones en la aplicación Analytics sin cargar el conjunto de datos manualmente o a través de la API de datos externos.

Ver descargas de datos de Einstein Analytics en sus archivos de registro de eventos

Mejorar el seguimiento y la seguridad de datos descargados desde Einstein Analytics con el nuevo Evento de descarga Wave. Los registros de descargas se exponen ahora en Monitoreo de eventos para activar la creación de reportes sobre el tipo de activo, el Id., el Id. del conjunto de datos, el tipo de usuario de Salesforce, el formato de descarga y el número de filas descargadas.

Correlacionar datos sobre amenazas con mayor facilidad con formato de JSON reestructurado

El contenido de JSON reestructurado del campo SecurityEventData para los objetos SessionHijackingEvent y SessionHijackingEventStore ahora coincide con la estructura de otros eventos de amenazas. El uso de la misma estructura de JSON facilita más la tarea de ver y correlacionar eventos de amenazas en la organización.

Seguridad de transacciones heredada: Fin de vida útil

Con el marco de trabajo de política de seguridad de transacciones mejorada, puede crear políticas de seguridad de transacciones que ejecutan acciones en cualquier objeto estándar o personalizado. Ahora que ese nuevo marco de trabajo tiene disponibilidad general, todas las políticas escritas con el marco de trabajo heredado están deshabilitadas. Asegúrese de migrar sus políticas de seguridad de transacciones al nuevo marco de trabajo. Esta actualización estuvo disponible por primera vez en Winter '20.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Professional Edition, Unlimited Edition y Developer Edition donde el Monitoreo de eventos está activado.

Quién: El monitoreo de eventos está disponible para clientes que adquirieron suscripciones de complementos de Salesforce Shield o Event Monitoring.

Cómo: Para determinar si sus políticas de seguridad están utilizando el marco de trabajo heredado, compruebe sus clases de Apex asociadas. Las políticas heredadas implementan la interfaz TxnSecurity.PolicyCondition. Aunque una política heredada no puede ejecutarse en el nuevo marco de trabajo, aún es visible, así que puede examinar su lógica para reproducirla en la nueva política. Si le gusta utilizar una herramienta con función de apuntar y hacer clic, el Generador de condiciones proporciona la mayoría de las funciones para crear una política en el nuevo marco de trabajo. Para migrar una política heredada, cree una en el nuevo marco de trabajo mejorado que imite el comportamiento antiguo. Si prefiere programar o requiere más funciones de las que proporciona el Generador de condiciones, implemente la clase de Apex con la nueva interfaz TxnSecurity.EventCondition.

Agradeceremos los comentarios sobre la migración y cualquier problema que encuentre de modo que podamos mejorar la transición para todos los clientes de Monitoreo de eventos. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para esta característica en el grupo Salesforce Official: Shield en Trailblazer Community.

CONSULTE TAMBIÉN

Artículo de Knowledge: Retirada de Seguridad de transacciones heredada

Ayuda de Salesforce: Migrar políticas heredadas al marco de trabajo de seguridad de transacciones mejorado

Actualizaciones de versión de Salesforce

Evitar la pérdida de datos con el evento BulkApiResult

La prevención de las fugas de datos es una función clave de Monitoreo de eventos. Los usuarios malintencionados pueden realizar operaciones masivas sobre entidades de Salesforce para exportar datos confidenciales de la organización, de modo que creamos un nuevo evento en tiempo real que puede ayudarle a monitorear la actividad de la API masiva. Utilice el nuevo objeto de transmisión BulkApiResultEvent y el objeto de almacenamiento BulkApiResultEventStore para monitorear cuándo se descargan resultados de la API masiva a través de un extremo de REST o la página Trabajo de API masiva en Configuración. BulkApiResultEventStore admite Seguridad de transacciones.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Professional Edition, Unlimited Edition y Developer Edition donde el Monitoreo de eventos está activado.

Quién: El monitoreo de eventos está disponible para clientes que adquirieron suscripciones de complementos de Salesforce Shield o Event Monitoring.

Detectar anomalías en las consultas de API con el nuevo ApiAnomalyEvent

Realice un seguimiento de las amenazas en la seguridad de su organización de Salesforce con un nuevo evento de Monitoreo de eventos en tiempo real. Con ApiAnomalyEvent, puede realizar un seguimiento de las anomalías sobre cómo realizan los usuarios llamadas de API sobre los datos de su organización. El objeto de almacenamiento asociado ApiAnomalyEventStore admite políticas de seguridad de transacciones.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Professional Edition, Unlimited Edition y Developer Edition donde el Monitoreo de eventos está activado.

Quién: El monitoreo de eventos está disponible para clientes que adquirieron suscripciones de complementos de Salesforce Shield o Event Monitoring.

Analizar excepciones inesperadas en la aplicación Event Monitoring Analytics

La aplicación Event Monitoring Analytics se acaba de volver más fácil para los usuarios con la incorporación del tipo de evento EventLogFile. Con el conjunto de datos de eventos UnexpectedException de Apex, puede analizar excepciones en la aplicación Analytics sin cargar el conjunto de datos manualmente o a través de la API de datos externos.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Professional Edition, Unlimited Edition y Developer Edition donde el Monitoreo de eventos está activado.

Quién: El monitoreo de eventos está disponible para clientes que adquirieron suscripciones de complementos de Salesforce Shield o Event Monitoring.

Cómo: Actualice su aplicación Event Monitoring Analytics para aprovechar este nuevo conjunto de datos.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía de referencia de objetos de Salesforce: Tipo de evento de excepción no esperada de Apex

Ver descargas de datos de Einstein Analytics en sus archivos de registro de eventos

Mejorar el seguimiento y la seguridad de datos descargados desde Einstein Analytics con el nuevo Evento de descarga Wave. Los registros de descargas se exponen ahora en Monitoreo de eventos para activar la creación de reportes sobre el tipo de activo, el Id., el Id. del conjunto de datos, el tipo de usuario de Salesforce, el formato de descarga y el número de filas descargadas.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Professional Edition, Unlimited Edition y Developer Edition donde el Monitoreo de eventos está activado.

Quién: El monitoreo de eventos está disponible para clientes que adquirieron suscripciones de complementos de Salesforce Shield o Event Monitoring.

Cómo: Si es un cliente de Monitoreo de eventos, obtiene automáticamente los campos WAVE_DOWNLOAD_EVENT en datos de registro de eventos cuando sus usuarios trabajan en Analytics. Puede utilizar los datos para crear conjuntos de datos y tableros.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía de referencia de objetos de Salesforce: Tipo de evento Descarga de Wave (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Correlacionar datos sobre amenazas con mayor facilidad con formato de JSON reestructurado

El contenido de JSON reestructurado del campo SecurityEventData para los objetos SessionHijackingEvent y SessionHijackingEventStore ahora coincide con la estructura de otros eventos de amenazas. El uso de la misma estructura de JSON facilita más la tarea de ver y correlacionar eventos de amenazas en la organización.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Professional Edition, Unlimited Edition y Developer Edition donde el Monitoreo de eventos está activado.

Quién: El monitoreo de eventos está disponible para clientes que adquirieron suscripciones de complementos de Salesforce Shield o Event Monitoring.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de eventos de plataforma: SessionHijackingEventStore

Guía del desarrollador de eventos de plataforma: SessionHijackingEvent

Ayuda de Salesforce:Investigar secuestro de sesión

Otros cambios de seguridad: Cambios en las Notas de la versión de seguridad, disponibilidad general de Centro de seguridad, un cambio de conectividad y una nueva admisión de clase Crypto

Los temas de Identity para clientes y socios y la protección de datos y privacidad se trasladaron a una nueva página de inicio en las notas de la versión: Customer 360 Truth. Monitoree organizaciones múltiples con Centro de seguridad (disponible de forma general). Revise y actualice sus cifrados TLS, y aproveche más valores de la clase Crypto.

EN ESTA SECCIÓN:

Cambios en la sección de Seguridad, privacidad e identidad de las notas de la versión

Las notas de la versión de Identity para clientes y socios y la protección de datos y privacidad se trasladaron a una nueva página de inicio en las notas de la versión: Customer 360 Truth. Se unen a otras notas de la versión de Customer 360 para darle la información que necesita para gestionar correctamente los datos, la identidad y la privacidad de sus clientes.

Simplificar el monitoreo de políticas de seguridad con Centro de seguridad (Disponible de forma general)

No importan de cuántas organizaciones de Salesforce sea responsable, Centro de seguridad le permite mantener las políticas de seguridad, privacidad y gobernanza para todas ellas. Esta función, ahora disponible de forma general, incluye algunos cambios desde la última versión. Anteriormente denominada Centro de comando de seguridad, esta versión agrega mediciones para usuarios inmovilizados, aplicaciones conectadas y 12 nuevas mediciones de permisos. La aplicación también tiene configuración de autoservicio y un diseño de tablero mejorado para ayudarle a evitar desplazar con el ratón y profundizar rápidamente en sus datos.

Revisar y actualizar sus cifrados TLS 1.2

Actualizamos los Servicios de Salesforce que admiten conjuntos de cifrado TLS 1.2. Retiramos la compatibilidad con dos conjuntos de cifrado TLS 1.2 para llamadas HTTPS desde Sales Cloud, Service Cloud y Communities Cloud. Si utiliza el conjunto de cifrado TLS_ECDHE_RSA_WITH_AES_256_CBC_SHA o TLS_ECDHE_RSA_WITH_AES_128_CBC_SHA, actualice su servidor para que utilice uno de los conjuntos admitidos.

La clase Crypto de Apex admite ECDSA

Las actualizaciones de la clase Crypto de Apex le ayudan a reducir sus actividades de seguridad y aprovechar más opciones de firma. Ofrecemos compatibilidad con los valores de ECDSA-SHA256, ECDSA-SHA384 y ECDSA-SHA512 en el parámetro algorithmName en Crypto.sign, Crypto.signWithCertificate, Crypto.signXML() y Crypto.verify() (métodos) en la clase System.Crypto.

Cambios en la sección de Seguridad, privacidad e identidad de las notas de la versión

Las notas de la versión de Identity para clientes y socios y la protección de datos y privacidad se trasladaron a una nueva página de inicio en las notas de la versión: Customer 360 Truth. Se unen a otras notas de la versión de Customer 360 para darle la información que necesita para gestionar correctamente los datos, la identidad y la privacidad de sus clientes.

CONSULTE TAMBIÉN

Customer 360 Truth: Una fuente única segura de la verdad para todos sus datos del cliente

Simplificar el monitoreo de políticas de seguridad con Centro de seguridad (Disponible de forma general)

No importan de cuántas organizaciones de Salesforce sea responsable, Centro de seguridad le permite mantener las políticas de seguridad, privacidad y gobernanza para todas ellas. Esta función, ahora disponible de forma general, incluye algunos cambios desde la última versión. Anteriormente denominada Centro de comando de seguridad, esta versión agrega mediciones para usuarios inmovilizados, aplicaciones conectadas y 12 nuevas mediciones de permisos. La aplicación también tiene configuración de autoservicio y un diseño de tablero mejorado para ayudarle a evitar desplazar con el ratón y profundizar rápidamente en sus datos.

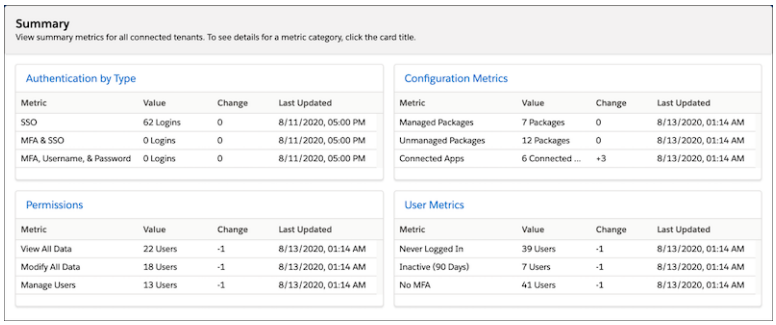
Dónde: Esta función está disponible en Lightning Experience en Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Centro de seguridad está disponible como una suscripción complementaria. Para ver el tablero y las páginas de medición, asigne el permiso Ver páginas de Centro de seguridad. Para gestionar arrendatarios, asigne el permiso Gestionar Centro de seguridad.

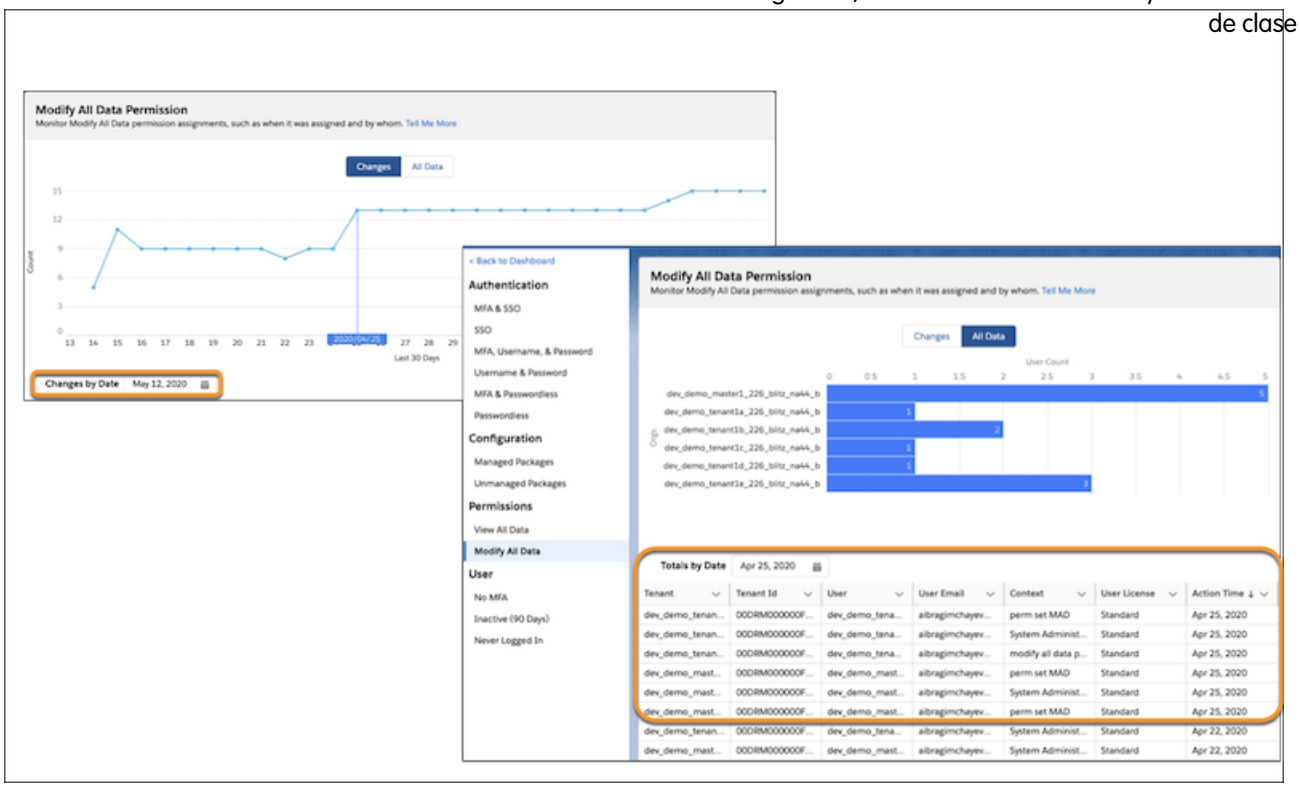
Por qué: Con Centro de seguridad, puede limitar los riesgos y acortar los procesos de revisión de seguridad. Utilice la aplicación para obtener perspectivas claras de cómo está cumpliendo sus objetivos de seguridad de modo que pueda responder por anticipado a anomalías sospechosas. Durante los periodos de crecimiento o cambio, Centro de seguridad puede ayudarle a monitorear los cambios que tocan datos confidenciales de sus clientes.

Cómo: Para configurar una aplicación, seleccione en qué arrendatario desea ver la aplicación Security Center. Inicie sesión en ese arrendatario, y seleccione **Security Center** desde el Iniciador de aplicación. En la página Arrendatarios conectados, conecte arrendatarios a la aplicación. Puede desconectar arrendatarios en cualquier momento y establecer múltiples aplicaciones para compartimentar diferentes clústeres de datos.

El nuevo diseño de tablero compacto le da una visión general fácil de leer de sus mediciones. Vea valores agregados para cada medición, cuánto cambió cada valor desde la última aplicación y cuándo se produjo esa actualización. Haga clic en una categoría para ver datos semanales de cada medición en esa categoría.



¿Necesita incluso más detalle? Haga clic en una tarjeta para abrir una página de detalle y elegir cómo desea ver los detalles. Vea cambios día tras día o todos los datos desglosados por arrendatario. La mitad inferior de la pantalla enumera los detalles que le dan contexto crítico de parámetros, acciones y eventos de interés.



Revisar y actualizar sus cifrados TLS 1.2

Actualizamos los Servicios de Salesforce que admiten conjuntos de cifrado TLS 1.2. Retiramos la compatibilidad con dos conjuntos de cifrado TLS 1.2 para llamadas HTTPS desde Sales Cloud, Service Cloud y Communities Cloud. Si utiliza el conjunto de cifrado TLS_ECDHE_RSA_WITH_AES_256_CBC_SHA o TLS_ECDHE_RSA_WITH_AES_128_CBC_SHA, actualice su servidor para que utilice uno de los conjuntos admitidos.

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

CONSULTE TAMBIÉN

Artículo de Knowledge: Conjuntos de cifrado TLS 1.2 admitidos para Servicios de Salesforce y Marketing Cloud

La clase Crypto de Apex admite ECDSA

Las actualizaciones de la clase Crypto de Apex le ayudan a reducir sus actividades de seguridad y aprovechar más opciones de firma. Ofrecemos compatibilidad con los valores de ECDSA-SHA256, ECDSA-SHA384 y ECDSA-SHA512 en el parámetro algorithmName en Crypto.sign, Crypto.signWithCertificate, Crypto.signXML() y Crypto.verify() (métodos) en la clase System.Crypto.

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

Cómo: Para obtener información acerca de la generación y el uso de material clave, consulte la Clase Crypto en la Guía del desarrollador de Apex.

Customer 360 Truth: Una fuente única segura de la verdad para todos sus datos del cliente

Obtenga información acerca de las novedades en Customer 360 Truth. Proporcione a sus usuarios más opciones de verificación de identidad y unificación de datos para activar interacciones personalizadas. Además, utilice una aplicación para crear políticas para monitorear múltiples organizaciones de Salesforce.

EN ESTA SECCIÓN:

Audiencias de Customer 360: Gestión de datos del cliente en tiempo real que dirige la implicación
Audiencias de Customer 360 es una herramienta de activación, segmentación y gestión de datos del cliente que dirige la personalización y la implicación. Utilizando una serie de soluciones, puede alcanzar una vista única con capacidad de acción de su cliente creada en la plataforma de cliente Nº 1 del mundo.

Customer 360 Data Manager: Conectar orígenes de datos para crear una vista única de su cliente
Conecte todos los datos de su cliente en su negocio; incluyendo múltiples organizaciones de Salesforce, instancias de Commerce Cloud B2C e incluso orígenes de datos fuera de Salesforce. Cree perfiles globales, asigne objetos y campos entre orígenes de datos utilizando el Modelo de información de nube, y utilice componentes web Lightning para crear experiencias integradas.

Identidad para clientes y socios: Verificación de identidad por SMS, Verificación de cambio de dirección de email (Actualización) y Plantillas de email personalizables
Permita a sus usuarios verificar su identidad para autenticación de múltiples factores por mensaje de texto. Cuando un miembro de la comunidad cambia su dirección de email, debe verificar el cambio a través de mensajes de email enviados a las direcciones nueva y antigua. Además, puede personalizar las notificaciones de email que les envía.

Cumplimiento de datos y privacidad: Centro de privacidad y Transmisión de evento de consentimiento
Utilice el Centro de privacidad de Salesforce para satisfacer solicitudes de clientes y leyes de privacidad de datos, como el Reglamento general de protección de datos (RGPD) con dos funciones personalizables. Monitoree sin esfuerzo los cambios en la información de consentimiento y contacto en todos los objetos principales con Transmisión de evento de consentimiento.

Audiencias de Customer 360: Gestión de datos del cliente en tiempo real que dirige la implicación

Audiencias de Customer 360 es una herramienta de activación, segmentación y gestión de datos del cliente que dirige la personalización y la implicación. Utilizando una serie de soluciones, puede alcanzar una vista única con capacidad de acción de su cliente creada en la plataforma de cliente Nº 1 del mundo.

Consulte las últimas funciones y actualizaciones desde Audiencias de datos de Customer 360: Notas de versión de Audiencias de Customer 360.

Customer 360 Data Manager: Conectar orígenes de datos para crear una vista única de su cliente

Conecte todos los datos de su cliente en su negocio; incluyendo múltiples organizaciones de Salesforce, instancias de Commerce Cloud B2C e incluso orígenes de datos fuera de Salesforce. Cree perfiles globales, asigne objetos y campos entre orígenes de datos utilizando el Modelo de información de nube, y utilice componentes web Lightning para crear experiencias integradas.

Consulte las últimas funciones y actualizaciones desde Customer 360 Data Manager: Notas de versión de Customer 360 Data Manager.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Fundamentos de Customer 360 Data Manager

Trailhead: Primeros pasos con Customer 360 Data Manager

Identidad para clientes y socios: Verificación de identidad por SMS, Verificación de cambio de dirección de email (Actualización) y Plantillas de email personalizables

Permita a sus usuarios verificar su identidad para autenticación de múltiples factores por mensaje de texto. Cuando un miembro de la comunidad cambia su dirección de email, debe verificar el cambio a través de mensajes de email enviados a las direcciones nueva y antigua. Además, puede personalizar las notificaciones de email que les envía.

EN ESTA SECCIÓN:

Permitir a los usuarios, clientes y socios de su comunidad verificar sus identidades con SMS

La implementación de la autenticación de múltiples factores en sus usuarios puede ser un proceso complejo. Facilítela con la autenticación de múltiples factores por SMS. Iniciar sesión de forma segura es tan sencillo como obtener un mensaje de texto.

Requerir verificación cuando los usuarios de comunidad, los socios y los clientes cambian su dirección de email (Actualización)

Esta actualización de seguridad requiere a los usuarios confirmar los cambios de dirección de email de su comunidad.

Dar su toque propio a los emails de verificación de cambio de dirección de email de su comunidad

Cuando un miembro de una comunidad Lightning cambia su dirección de email, se le envían dos mensajes de email de seguridad: uno a la dirección antigua y otro a la nueva. Personalice los emails que reciben utilizando las plantillas Verificación de cambio de dirección de email nueva y antigua.

Permitir a los usuarios, clientes y socios de su comunidad verificar sus identidades con SMS

La implementación de la autenticación de múltiples factores en sus usuarios puede ser un proceso complejo. Facilítela con la autenticación de múltiples factores por SMS. Iniciar sesión de forma segura es tan sencillo como obtener un mensaje de texto.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Essentials Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Los clientes que cuentan con una licencia de complemento Créditos de verificación de identidad pueden utilizar la autenticación de múltiples factores por SMS.

Cómo: Haga contacto con el Servicio de atención al cliente de Salesforce para activar la autenticación de múltiples factores de SMS. A continuación, active Permitir a usuarios externos verificar su identidad por mensaje de texto (SMS) en perfiles y conjuntos de permisos. Si esta configuración está activada y un usuario debe completar un reto de autenticación de múltiples factores, pero no tiene ningún verificador implementado, se le solicita verificar su número de teléfono celular.

Nota: SMS no es tan seguro como otros métodos de autenticación de múltiples factores. Utilice la discreción cuando active este permiso.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Licencias de Salesforce Identity (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Requerir verificación cuando los usuarios de comunidad, los socios y los clientes cambian su dirección de email (Actualización)

Esta actualización de seguridad requiere a los usuarios confirmar los cambios de dirección de email de su comunidad.

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

Cuándo: Salesforce aplicará esta actualización en Spring '21. Para obtener la fecha de actualización de versión más importante, vaya a Estado de confianza, busque su instancia y haga clic en la ficha de mantenimiento.

Quién: Esta actualización de versión es para todas las comunidades Lightning de Salesforce.

Por qué: Esta actualización activa automáticamente la configuración Requerir confirmaciones de email para cambios de dirección de email en todas las organizaciones. Los clientes pueden anular la suscripción desactivando esta configuración.

Cómo: Cuando un usuario cambia una dirección de email, se envía un email a la nueva dirección para confirmación. Cuando el usuario hace clic en el vínculo de confirmación en el mensaje, el cambio de dirección entra en vigor.

CONSULTE TAMBIÉN

Actualizaciones de versión

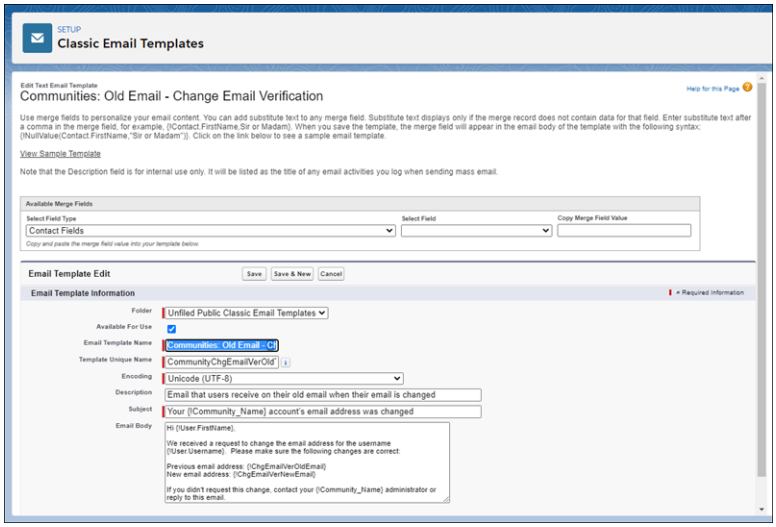
Dar su toque propio a los emails de verificación de cambio de dirección de email de su comunidad

Cuando un miembro de una comunidad Lightning cambia su dirección de email, se le envían dos mensajes de email de seguridad: uno a la dirección antigua y otro a la nueva. Personalice los emails que reciben utilizando las plantillas Verificación de cambio de dirección de email nueva y antigua.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Essentials Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Para personalizar los emails que reciben los usuarios cuando cambian sus direcciones de email, utilice las nuevas plantillas en su espacio de trabajo de comunidad. Desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese `Plantillas de email de Classic`, y luego seleccione **Plantillas de email de Classic**. Seleccione en las comunidades: Plantilla Nuevo email - Verificación de cambio de email o Email antiguo - Verificación de cambio de email.

Ejemplo:



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Plantilla de cambio de direcciones de email (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Cumplimiento de datos y privacidad: Centro de privacidad y Transmisión de evento de consentimiento

Utilice el Centro de privacidad de Salesforce para satisfacer solicitudes de clientes y leyes de privacidad de datos, como el Reglamento general de protección de datos (RGPD) con dos funciones personalizables. Monitoree sin esfuerzo los cambios en la información de consentimiento y contacto en todos los objetos principales con Transmisión de evento de consentimiento.

EN ESTA SECCIÓN:

Gestionar de forma segura datos de clientes con el Centro de privacidad de Salesforce Customer 360

Utilice una aplicación para crear políticas con facilidad que gestionen cómo su organización de Salesforce retiene, elimina, anonimiza y envía copias de datos de clientes. El Centro de privacidad de Salesforce Customer 360 le ayuda a satisfacer solicitudes de clientes y leyes de privacidad de datos, como el Reglamento general de protección de datos (RGPD) con funciones personalizables.

Monitorear los cambios en el consentimiento con Transmisión de evento de consentimiento

Reciba notificaciones sobre cambios en la información de consentimiento o contacto en todos los objetos principales en una única transmisión. Los eventos capturados en Transmisión de evento de consentimiento están visibles durante 24 horas.

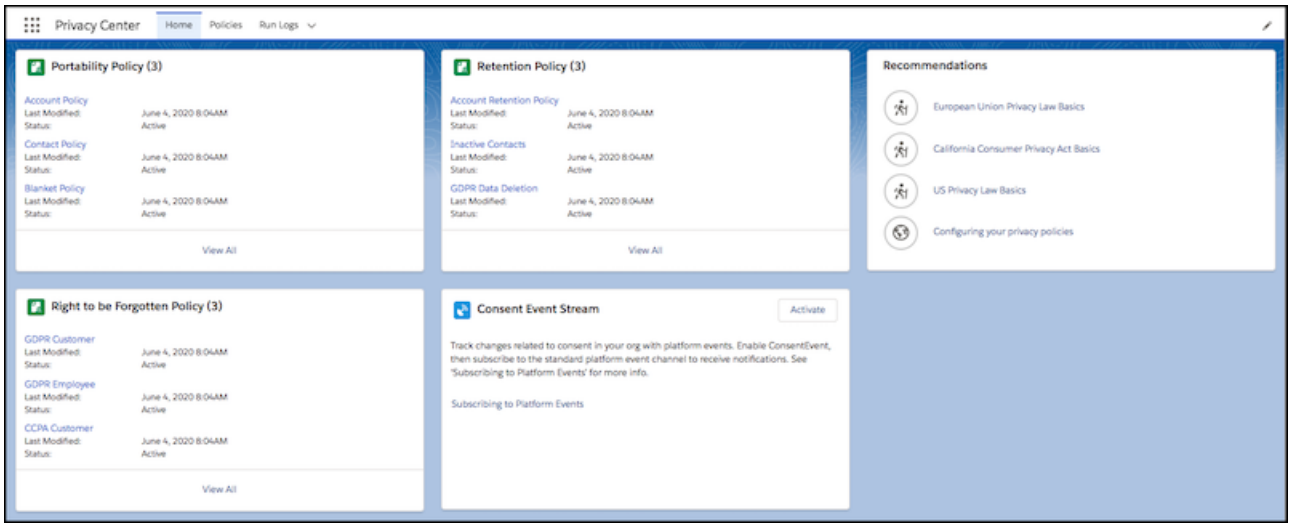
Gestionar de forma segura datos de clientes con el Centro de privacidad de Salesforce Customer 360

Utilice una aplicación para crear políticas con facilidad que gestionen cómo su organización de Salesforce retiene, elimina, anonimiza y envía copias de datos de clientes. El Centro de privacidad de Salesforce Customer 360 le ayuda a satisfacer solicitudes de clientes y leyes de privacidad de datos, como el Reglamento general de protección de datos (RGPD) con funciones personalizables.

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

Por qué: Gestione el plazo de tiempo en que su organización mantiene la información de identificación personal (PII) de clientes utilizando políticas de retención de datos. Cree políticas de derecho al olvido que automatizan el modo en que los datos se hacen anónimos o se eliminan de su organización. Para cumplir con los derechos de datos del cliente, cree políticas con la función Solicitud de acceso a titulares de datos que identifica y compila datos de PII del cliente. A continuación envíe de forma segura una copia de todos los datos de PII desde su organización a su cliente con la API de portabilidad.

Cómo: Centro de privacidad de Salesforce Customer 360 está disponible como una suscripción complementaria. Haga contacto con Salesforce para activarlo, luego abra Centro de privacidad de Customer 360 desde el Iniciador de aplicación.



Monitorear los cambios en el consentimiento con Transmisión de evento de consentimiento

Reciba notificaciones sobre cambios en la información de consentimiento o contacto en todos los objetos principales en una única transmisión. Los eventos capturados en Transmisión de evento de consentimiento están visibles durante 24 horas.

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

Quién: Para utilizar esta función, necesita el permiso ReadAllData o PrivacyDataAccess.

Cómo: Active la función Transmisión de evento de consentimiento para su organización, luego suscríbase al canal Evento de consentimiento para recibir notificaciones sobre cambios en objetos. Desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese `Plataforma de privacidad de datos`, y luego seleccione **Transmisión de evento de consentimiento**. Marque la casilla junto a Utilizar la Transmisión de evento de consentimiento. Transmisión de evento de consentimiento envía notificaciones al canal /event/ConsentEvent.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador: Suscripción a eventos de plataforma (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Guía del desarrollador: Compatibilidad de objeto de evento de cambio (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Implementación: Nuevos componentes de conjunto de cambios

Envíe personalizaciones desde una organización a otra agregando estos componentes a conjuntos de cambios.

EN ESTA SECCIÓN:

Nuevos componentes de conjunto de cambios
Los componentes disponibles para conjuntos de cambios varían en función de la edición. Estos componentes están ahora disponibles para conjuntos de cambios.

Nuevos componentes de conjunto de cambios

Los componentes disponibles para conjuntos de cambios varían en función de la edición. Estos componentes están ahora disponibles para conjuntos de cambios.

Permitir URL para redireccionamientos
Representa una URL de confianza fuera del dominio de Salesforce a la que los vínculos pueden redirigir usuarios sin mostrar un mensaje de advertencia "salir de Salesforce".

Implementación de menú de canal
Representa la implementación de un menú de canal (como teléfono o chat web) en un sitio o una comunidad de Salesforce.

Índice personalizado
Representa un índice personalizado utilizado para mejorar el desempeño de consultas de SOQL.

Desarrollo: Crear su propia aplicación de Salesforce

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

EN ESTA SECCIÓN:

Componentes Lightning: Botones personalizados para el componente base lightning-input-rich-text, Los paquetes de segunda generación admiten canales de mensajes Lightning
Agregue botones personalizados al componente base de texto enriquecido de entrada (beta). Los paquetes de segunda generación ahora admiten canales de mensajes Lightning.

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

Visualforce: Canales de mensajería Lightning en paquetes de segunda generación y direcciones URL acortadas
Ahora puede incluir canales de mensajes en paquetes de segunda generación. La actualización de versión que retira nombres de instancia de algunas direcciones URL se activa en Summer '21.

Apex

Evite excepciones de puntero nulas utilizando el operador de navegación segura (`?.`). Realice actualizaciones parciales o completas en un recurso en un servicio web HTTP especificando el método PATCH en la clase `HttpRequest`. Cree, configure y envíe notificaciones directamente desde código Apex utilizando la clase `Messaging.CustomNotification`. Detecte el contexto de tiempo de ejecución de Apex utilizando valores RequestId y Quiddity. Mejore las pruebas de Apex con los nuevos métodos de error de SObject. El método `Database.deleteImmediate()` ahora admite eliminaciones por lotes de hasta 50.000 registros de Big Object a la vez. La anotación `@namespaceAccessible` proporciona compatibilidad mejorada para acceder a Apex en paquetes de segunda generación.

API

En versión de API 50.0, utilice el nuevo recurso `/composite/graph`.

Empaquetado: Visualizaciones de antecesores de paquete, las versiones de paquete no deseadas son eliminables, las actualizaciones distribuidas tienen disponibilidad general

Utilice la Salesforce CLI para visualizar el árbol de antecesores de su paquete. Elimine versiones de paquete gestionadas no deseadas y no publicadas desbloqueadas o de segunda generación. Especifique un usuario para recibir notificaciones de email de errores de paquetes. Las actualizaciones distribuidas tienen disponibilidad general para paquetes gestionados desbloqueados y de segunda generación.

Organizaciones borrador: Forma de la organización y nuevas funciones

Una organización borrador es un entorno específico y configurable de Salesforce que puede preparar rápidamente para diversos fines. Puede ser su entorno de desarrollo personal, o puede crear una organización borrador sin contenido para realizar pruebas automatizadas. Puede crear organizaciones borrador si activó Dev Hub en su organización de producción o en una organización de Developer Edition o tiene una organización de prueba de Dev Hub. Continuamente agregamos compatibilidad con nuevas funciones.

Herramientas de desarrollo de plataforma

Construya aplicaciones de forma colaborativa y entregue de forma continuada con Salesforce Developer Experience (DX), la experiencia abierta e integrada que hace sencillo el desarrollo en la plataforma Customer 360. El conjunto de herramientas de Salesforce DX incluye Extensiones de Salesforce para Visual Studio Code y la CLI de Salesforce. Seleccione la herramienta que mejor funcione para su equipo y que cumpla sus necesidades de negocio. Publicamos nuevas versiones de ambas herramientas semanalmente.

Lightning Design System: Ganchos de estilo y otras mejoras de esquemas de componentes

Salesforce Lightning Design System (SLDS) incluye los recursos para crear interfaces de usuario coherentes con los principios, el lenguaje de diseño y las mejores prácticas de Salesforce Lightning. En esta versión implementamos ganchos de estilo de modo que pueda personalizar los estilos de los componentes para su marca.

Socios de AppExchange: Resumen de actividad de lista por región en Marketplace Analytics y Modo de simulación en AppExchange App Analytics

Vea qué ubicaciones dirigen la actividad utilizando Resumen de actividad de Marketplace Analytics por región. Pruebe sus integraciones personalizadas con modo de simulación de App Analytics.

Captura de datos de cambio: Enriquecimiento de eventos (Beta) y Más cobertura para objetos

Enriquezca sus mensajes de eventos con campos y reciba notificaciones de cambios para más objetos.

Eventos de plataforma: Gestión de suscripciones y Monitoreo de uso

Gestione sus suscripciones de desencadenador de Apex desde la interfaz de usuario, monitoree mediciones de uso y realice un seguimiento del estado de publicación de eventos (beta).

Elementos nuevos y modificados para desarrolladores

Aquí es donde puede encontrar objetos nuevos y modificados, llamadas, clases, componentes, comandos y mucho más que le ayudan a personalizar funciones de Salesforce.

Componentes Lightning: Botones personalizados para el componente base `lightning-input-rich-text`, Los paquetes de segunda generación admiten canales de mensajes Lightning

Agregue botones personalizados al componente base de texto enriquecido de entrada (beta). Los paquetes de segunda generación ahora admiten canales de mensajes Lightning.

Nota: ¿Busca componentes web Lightning nuevos y modificados, componentes Aura e interfaces de componentes Aura? Consolidamos las listas de elementos nuevos y modificados al final de la sección Desarrollo.

EN ESTA SECCIÓN:

Agregar botones personalizados al componente base lightning-input-rich-text (Beta)

Puede agregar botones para realizar acciones que define, como insertar una plantilla de email, aplicar formatos o agregar un vínculo a sus Preguntas más frecuentas. Puede incluso abrir una ventana emergente desde un botón personalizado. Defina un botón personalizado utilizando dos nuevos componentes juntos, anidados en el componente `lightning-input-rich-text`.

Los paquetes de segunda generación admiten canales de mensajes Lightning

Los componentes Lightning utilizan canales de menajes para comunicarse a través del Servicio de mensajes Lightning. Ahora puede incluir canales de mensajes en paquetes de segunda generación.

Tiempo de espera aumentado para caché del lado del cliente

Cuando se genera un componente en el servidor desde metadatos, la página se carga desde un caché del lado del cliente de la base de datos indexada. El tiempo de espera del caché del lado del cliente aumentó de 15 minutos a 8 horas, con un intervalo de actualización de 15 minutos. Este tiempo de espera aumentado puede dar como resultado cargas de páginas más rápidas para usuarios que arrancan la aplicación con frecuencia o hacen clic en vínculos desde fuera de la aplicación para abrir una nueva ficha o ventana del navegador en Lightning Experience.

Se van a desusar los componentes Aura en el espacio de nombres de interfaz de usuario

La compatibilidad para los componentes desaprobados finaliza el 1 de mayo de 2021.

Los cambios en la API de DOM podrían requerir actualizaciones de prueba de la interfaz de usuario

El contenido y la estructura de HTML, CSS y el DOM pueden cambiar en cualquier momento y no se pueden considerar una API estable. Las pruebas de la interfaz de usuario automatizadas que utilizan herramientas como Selenium WebDriver para llegar a elementos internos de componentes requieren su mantenimiento continuado. Estamos aquí para ayudarle a adaptar sus pruebas de la interfaz de usuario automatizadas para esta versión.

Desarrollar componentes de pantalla de flujo que funcionan para múltiples objetos (Disponible de forma general)

Ahora puede crear componentes de pantalla de flujo reutilizables que utilizan los tipos de datos genéricos `sObject` y `sObject[]`. Cree un componente que funciona para múltiples objetos, en vez de uno para cada objeto individual. Por ejemplo, puede crear un componente de tabla de datos que funciona con cualquier conjunto de registros, desde cuentas y contactos a objetos personalizados.

Crear editores de propiedad personalizados para componentes web Lightning (Disponible de forma general)

Cree un editor de propiedad personalizado que facilita a un administrador la tarea de configurar un componente de pantalla de flujos en Flow Builder. El editor de propiedad personalizado es simplemente un componente web Lightning.

Crear editores de propiedad personalizados que utilizan entradas genéricas SObject y SObject[] en Flujos

Ahora puede crear editores de propiedad personalizados para componentes de pantalla y acciones invocables personalizadas que utilizan los tipos de datos genéricos `sObject` y `sObject[]`.

Retirada del playground de componentes web Lightning

Planificamos la retirada del Playground de Componentes web Lightning el 1 de febrero de 2021. En su lugar, puede desarrollar componentes web Lightning de forma local utilizando el Servidor de desarrollo local (Beta). Desarrollo local le permite crear, ejecutar y probar sus componentes web Lightning sin implementar su código en una organización de Salesforce.

Actualizaciones de versión: Aplicación para acceso basado en perfiles para clases de Apex @AuraEnabled y mucho más

Estamos aplicando las dos actualizaciones de versión para clases de Apex con métodos `@AuraEnabled`. También existe una nueva actualización de versión Activar recursos estáticos seguros para componentes Lightning.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de componentes web Lightning

Guía del desarrollador de componentes Aura Lightning

Agregar botones personalizados al componente base `lightning-input-rich-text` (Beta)

Puede agregar botones para realizar acciones que define, como insertar una plantilla de email, aplicar formatos o agregar un vínculo a sus Preguntas más frecuentas. Puede incluso abrir una ventana emergente desde un botón personalizado. Defina un botón personalizado utilizando dos nuevos componentes juntos, anidados en el componente `lightning-input-rich-text`.

Nota: Dado que se trata de una función beta, Botones personalizados para `lightning-input-rich-text` es una versión preliminar y no forma parte de los "Servicios" según su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones que no son de Salesforce relacionadas y Contenido se aplican por igual a su uso de esta función. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para Botones personalizados para `lightning-input-rich-text` en el grupo Desarrollo de componentes Lightning en la Trailblazer Community.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, comunidades Lightning y la aplicación Salesforce.

Cómo: En su componente `lightning-input-rich-text`, coloque un componente `lightning-rich-text-toolbar-button-group` en una división denominada `toolbar` para incluir sus botones personalizados. Coloque un componente `lightning-rich-text-toolbar-button` para cada botón personalizado en el componente `lightning-rich-text-toolbar-button-group`.

En el componente `lightning-rich-text-toolbar-button`, muestre un icono de utilidad en el botón utilizando el atributo `icon-name`, y especifique `onclick` para la acción de su botón.

`lightning-rich-text-toolbar-button` proporciona los métodos `showPopup()` y `closePopup()`, que puede utilizar en su controlador de botones para abrir y cerrar una ventana emergente. Proporcione el contenido de la ventana emergente anidando componentes en `lightning-rich-text-toolbar-button`.

Este ejemplo agrega un botón personalizado para aplicar el estilo `code-block`. El componente `lightning-input-rich-text` no incluye `code-block` de forma predeterminada. El atributo `formats` debe especificar todos los formatos para permitir en el editor de texto enriquecido, incluyendo `code-block`.

```
<template>
    <lightning-input-rich-text formats="font, bold, italic, underline, strike,
    list, indent, align, link, image, clean, code, code-block, color, background, header">
```

```
        <lightning-rich-text-toolbar-button-group slot="toolbar" aria-label="First group">

            <lightning-rich-text-toolbar-button
                icon-name="utility:insert_tag_field"
                icon-alternative-text="Code Block"
                onclick={handleCodeBlockButtonClick}>
            </lightning-rich-text-toolbar-button>
        </lightning-rich-text-toolbar-button-group>
    </lightning-input-rich-text>
</template>
```

El controlador de botones obtiene el formato aplicado actualmente, y luego establece o anular el establecimiento del formato `code-block` utilizando el método `setFormat()`.

```
import { LightningElement } from 'lwc';

export default class CustomButtonDemo extends LightningElement {
    handleCodeBlockButtonClick() {
        const inputRichText = this.template.querySelector('lightning-input-rich-text');
        let format = inputRichText.getFormat();

        // Set or unset code-block format based on format on current selection
        if (format['code-block']) {
            inputRichText.setFormat({ 'code-block': false });
        } else {
            inputRichText.setFormat({ 'code-block': true });
        }
    }
}
```

CONSULTE TAMBIÉN

Referencia de componente: lightning-input-rich-text (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Los paquetes de segunda generación admiten canales de mensajes Lightning

Los componentes Lightning utilizan canales de menajes para comunicarse a través del Servicio de mensajes Lightning. Ahora puede incluir canales de mensajes en paquetes de segunda generación.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de componentes web Lightning: Comunicarse en el DOM con Servicio de mensajes Lightning

Tiempo de espera aumentado para caché del lado del cliente

Cuando se genera un componente en el servidor desde metadatos, la página se carga desde un caché del lado del cliente de la base de datos indexada. El tiempo de espera del caché del lado del cliente aumentó de 15 minutos a 8 horas, con un intervalo de actualización de 15 minutos. Este tiempo de espera aumentado puede dar como resultado cargas de páginas más rápidas para usuarios que arrancan la aplicación con frecuencia o hacen clic en vínculos desde fuera de la aplicación para abrir una nueva ficha o ventana del navegador en Lightning Experience.

Se van a desusar los componentes Aura en el espacio de nombres de `interfaz de usuario`

La compatibilidad para los componentes desaprobados finaliza el 1 de mayo de 2021.

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

Cuándo: La compatibilidad para componentes Aura desaprobados en el espacio de nombres `ui` finaliza el 1 de mayo de 2021. Puede continuar utilizando estos componentes más allá del 1 de mayo de 2021, pero no aceptaremos casos de asistencia tras esa fecha.

Por qué: La retirada de nuestros componentes heredados nos permite centrarnos en componentes que coinciden con los estándares web más recientes en desempeño, accesibilidad, experiencia de usuario e internacionalización.

Cómo: Sustituya los componentes desaprobados por sus homólogos en el espacio de nombres de `lightning`. Estos componentes son más rápidos, más eficientes e implementan el diseño de Lightning Design System sin configuración.

Nota: Los componentes en el espacio de nombres de `lightning` están disponibles en dos versiones: como componentes Aura y componentes web Lightning. Recomendamos el uso de componentes web Lightning siempre que sea posible. Los componentes web Lightning son elementos HTML personalizados creados utilizando HTML JavaScript moderno. Los componentes web Lightning y los componentes Aura pueden coexistir e interoperar en una página. Para administradores y usuarios finales, aparecen como componentes Lightning. Consulte la *Guía del desarrollador de componentes web Lightning* para obtener más información.

Los componentes Aura desaprobados y sus alternativas recomendadas están indicados del siguiente modo.

`ui:actionMenuItem`
Utilice `lightning:menuItem` con `lightning:buttonMenu` en su lugar.

`ui:button`
Utilice `lightning:button`, `lightning:buttonIcon` o `lightning:buttonIconStateful`. Para grupos de botones, utilice `lightning:buttonGroup`.

`ui:checkboxMenuItem`
Utilice `lightning:menuItem` con `lightning:buttonMenu` en su lugar.

`ui:inputCheckbox`
Utilice `lightning:input` con tipo `checkbox`, `toggle` o `checkbox-button` en su lugar. Para grupos de casillas de verificación, utilice `lightning:checkboxGroup`.

`ui:inputCurrency`
Utilice `lightning:input` con tipo `number` y formateador `currency` en su lugar.

`ui:inputDate`
Utilice `lightning:input` con tipo `date` en su lugar.

`ui:inputDateTime`
Utilice `lightning:input` con tipo `datetime` en su lugar.

`ui:inputDefaultError`
Utilice `lightning:input` con validación de campo integrada en su lugar.

`ui:inputEmail`
Utilice `lightning:input` con tipo `email` en su lugar.

`ui:inputNumber`
Utilice `lightning:input` con tipo `number` en su lugar.

`ui:inputPhone`
Utilice `lightning:input` con tipo `phone` en su lugar.

ui:inputRadio
Utilice `lightning:input` con tipo `radio` en su lugar. Para grupos de opciones, utilice `lightning:radioGroup`.

ui:inputRichText
Utilice `lightning:inputRichText` en su lugar.

ui:inputSecret
Utilice `lightning:input` con tipo `password` en su lugar.

ui:inputSelect
Utilice `lightning:select` con `lightning:combobox` en su lugar.

ui:inputSelectOption
Utilice `lightning:select` con `lightning:combobox` en su lugar.

ui:inputText
Utilice `lightning:input` con tipo `text` en su lugar.

ui:inputTextArea
Utilice `lightning:textarea` en su lugar.

ui:inputURL
Utilice `lightning:input` con tipo `url` en su lugar.

ui:menu
Utilice `lightning:buttonMenu` en su lugar.

ui:menuItem
Utilice `lightning:menuItem` con `lightning:buttonMenu` en su lugar.

ui:menuItemSeparator
Utilice `lightning:menuDivider` con `lightning:buttonMenu` en su lugar.

ui:menuList
Utilice `lightning:buttonMenu` en su lugar.

ui:menuTrigger
Utilice `lightning:buttonMenu` en su lugar.

ui:menuTriggerLink
Utilice `lightning:buttonMenu` en su lugar.

ui:message
Utilice `lightning:notificationsLibrary` en su lugar.

ui:outputCheckbox
Utilice `lightning:input` con tipo `checkbox` y establezca `readonly` como `true`.

ui:outputCurrency
Utilice `lightning:formattedNumber` con `style` establecido como `currency`.

ui:outputDate
Utilice `lightning:formattedDateTime` en su lugar.

ui:outputDateTime
Utilice `lightning:formattedDateTime` con `lightning:formattedTime` en su lugar.

ui:outputEmail
Utilice `lightning:formattedEmail` en su lugar.

ui:outputNumber
Utilice `lightning:formattedNumber` en su lugar.

`ui:outputPhone`
Utilice `lightning:formattedPhone` en su lugar.

`ui:outputRichText`
Utilice `lightning:formattedRichText` en su lugar.

`ui:outputText`
Utilice `lightning:formattedText` en su lugar.

`ui:outputTextArea`
Utilice `lightning:formattedText` en su lugar.

`ui:outputURL`
Utilice `lightning:formattedUrl` en su lugar.

`ui:radioMenuItem`
Utilice `lightning:menuItem` con `lightning:buttonMenu` en su lugar.

`ui:spinner`
Utilice `lightning:spinner` en su lugar.

Los cambios en la API de DOM podrían requerir actualizaciones de prueba de la interfaz de usuario

El contenido y la estructura de HTML, CSS y el DOM pueden cambiar en cualquier momento y no se pueden considerar una API estable. Las pruebas de la interfaz de usuario automatizadas que utilizan herramientas como Selenium WebDriver para llegar a elementos internos de componentes requieren su mantenimiento continuado. Estamos aquí para ayudarle a adaptar sus pruebas de la interfaz de usuario automatizadas para esta versión.

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

Por qué: Destacamos la fragilidad de estas pruebas debido a cambios, en particular a medida que Lightning Experience evoluciona con estándares web modernos. Comprendemos el valor que obtiene de las pruebas automatizadas de la interfaz de usuario y la carga de mantenimiento que esto supone para usted. Salesforce nunca garantizó retrocompatibilidad con HTML, CSS o DOM.

Cómo: Es posible que encuentre problemas en sus pruebas de interfaz de usuario automatizadas, como localizadores rotos para listas relacionadas, botones de acciones rápidas, vínculos rápidos, listas de selección y calendarios. Para obtener recomendaciones acerca de cómo solucionar problemas, consulte el grupo de comunidad Trailblazers de automatización de prueba.

Desarrollar componentes de pantalla de flujo que funcionan para múltiples objetos (Disponible de forma general)

Ahora puede crear componentes de pantalla de flujo reutilizables que utilizan los tipos de datos genéricos `sObject` y `sObject[]`. Cree un componente que funciona para múltiples objetos, en vez de uno para cada objeto individual. Por ejemplo, puede crear un componente de tabla de datos que funciona con cualquier conjunto de registros, desde cuentas y contactos a objetos personalizados.

Dónde: Este cambio se aplica a componentes web Lightning en Lightning Experience.

CONSULTE TAMBIÉN

Crear componentes de pantalla de flujo que funcionan para múltiples objetos (Disponible de forma general)

Crear editores de propiedad personalizados para componentes web Lightning (Disponible de forma general)

Cree un editor de propiedad personalizado que facilita a un administrador la tarea de configurar un componente de pantalla de flujos en Flow Builder. El editor de propiedad personalizado es simplemente un componente web Lightning.

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

Cómo: Consulte *Desarrollar editores de propiedad personalizados para Flow Builder* en Guía del desarrollador de componentes web Lightning.

CONSULTE TAMBIÉN

Configurar componentes de pantalla de flujo personalizados de forma más sencilla (Disponible de forma general)

Crear editores de propiedad personalizados que utilizan entradas genéricas SObject y SObject[] en Flujos

Ahora puede crear editores de propiedad personalizados para componentes de pantalla y acciones invocables personalizadas que utilizan los tipos de datos genéricos `sObject` y `sObject[]`.

Dónde: Este cambio se aplica a componentes web Lightning en Lightning Experience.

Cómo: Para proporcionar datos acerca de entradas genéricas `sObject`, utilice la nueva interfaz `genericTypeMappings` incluyendo `@api genericTypeMappings` en su componente de editor de propiedad personalizado.

Para reportar cambios de valor de entrada en Flow Builder, utilice el nuevo tipo de evento `configuration_editor_generic_type_mapping_changed`.

CONSULTE TAMBIÉN

Configurar componentes de pantalla de flujo personalizados y acciones que funcionan para múltiples objetos con mayor facilidad

Guía del desarrollador de componentes web Lightning: Desarrollar editores de propiedad personalizados para Flow Builder

Retirada del playground de componentes web Lightning

Planificamos la retirada del Playground de Componentes web Lightning el 1 de febrero de 2021. En su lugar, puede desarrollar componentes web Lightning de forma local utilizando el Servidor de desarrollo local (Beta). Desarrollo local le permite crear, ejecutar y probar sus componentes web Lightning sin implementar su código en una organización de Salesforce.

Cuándo: Playground se retirará el 1 de febrero de 2021. Todos los proyectos guardados se eliminarán de forma permanente.

Por qué: El Servidor de desarrollo local ya está acompañado de sus herramientas de desarrollo de Salesforce DX como un complemento de la CLI de Salesforce. Además, está completamente integrado con Extensiones de Salesforce para VS Code.

Sin embargo, si le gustaría modificar y realizar una vista previa de sus componentes en un navegador, puede utilizar una solución externa, como webcomponents.dev. Es compatible con los mismos tipos de componente que Playground.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de componentes web Lightning: Desarrollar componentes web Lightning localmente (Beta)

Actualizaciones de versión: Aplicación para acceso basado en perfiles para clases de Apex `@AuraEnabled` y mucho más

Estamos aplicando las dos actualizaciones de versión para clases de Apex con métodos `@AuraEnabled`. También existe una nueva actualización de versión Activar recursos estáticos seguros para componentes Lightning.

EN ESTA SECCIÓN:

Restringir acceso a métodos de Apex @AuraEnabled para usuarios invitados y de portal basándose en perfil de usuario (Actualización, aplicada)

Esta actualización le proporciona mayor control sobre qué usuarios invitados, de portal o de comunidad pueden acceder a clases de Apex con métodos `@AuraEnabled`. Agregue el acceso a perfiles de usuario a cualquier clase de Apex `@AuraEnabled` utilizada por una comunidad o portal. Cuando se activa esta actualización, un usuario invitado, de portal o de comunidad puede acceder a un método de Apex `@AuraEnabled` solo cuando el perfil del usuario permite acceder a la clase de Apex. Esta actualización se aplica en Winter '21.

Restringir el acceso a métodos de Apex @AuraEnabled para usuarios autenticados basándose en perfil de usuario (Actualización, aplicada)

Esta actualización le proporciona mayor control sobre qué usuarios autenticados pueden acceder a clases de Apex con métodos `@AuraEnabled`. Cuando se aplica esta actualización, un usuario autenticado puede acceder a un método de Apex `@AuraEnabled` solo cuando el perfil de usuario permite acceder a la clase de Apex. Esta actualización se aplica en Winter '21.

Activar comprobaciones de acceso de dependencia en componentes Lightning (Actualización, retirada)

Esta actualización se retiró y ya no requiere ninguna acción.

Utilizar with sharing para controladores de Apex @AuraEnabled con colaboración implícita (Actualización, pospuesta)

Esta actualización se pospuso a Spring '21. Se programó para activarse automáticamente (aplicación) en Spring '20. Esta actualización cambia el comportamiento de controladores de Apex `@AuraEnabled` que no especifican `with sharing` o `without sharing` para tomar como valor predeterminado `with sharing`. Esta actualización se aplica únicamente a organizaciones creadas después de Spring '18 u organizaciones que activaron la actualización retirada Utilizar `without sharing` para controladores de Apex `@AuraEnabled` con Colaboración implícita que tenía el efecto opuesto y establecieron el valor predeterminado como `without sharing`. Las organizaciones creadas antes de Spring '18 ya toman como valor predeterminado `with sharing`. Esas organizaciones no ven la actualización a menos que hayan activado la actualización `without sharing` ahora retirada.

Desactivar el acceso a métodos del controlador de Apex no global en paquetes gestionados (Actualización, pospuesta)

Esta actualización se pospuso a Summer '21. Se programó para activarse automáticamente (aplicación) en Winter '20. Esta actualización corrige los controles de acceso en métodos del controlador de Apex en paquetes gestionados. Cuando se activa esta actualización, solo los métodos marcados con el modificador de acceso de `global` son accesibles por componentes Aura desde fuera del espacio de nombres del paquete. Estos controles de acceso le evitan utilizar métodos de API no compatibles que el autor del paquete no pensaba para el acceso global.

Aplicar modificadores de acceso en propiedades de Apex en Marcado de componente Lightning (Actualización, pospuesta)

Esta actualización se pospuso a Summer '21. Se programó para activarse automáticamente (aplicación) en Summer '20. Esta actualización hace coherentes los componentes Lightning con el uso de propiedades de Apex en otros contextos. Por ejemplo, una expresión de marcado ya no puede acceder a una propiedad de Apex con un captador de Apex privado.

Evitar la creación de expresiones de funciones en componentes Aura creados de forma dinámica (Actualización, pospuesta)

Esta actualización se pospuso a Spring '21. Se programó para activarse automáticamente (aplicación) en Winter '21. Para mejorar la seguridad y la estabilidad, esta actualización evita que los valores de atributo pasados a `$A.createComponent()` o `$A.createComponents()` se interpreten como expresiones de funciones de Aura.

Activar recursos estáticos seguros para componentes Lightning (Actualización, pospuesta)

Esta actualización se pospuso a Summer '21. Se programó para activarse automáticamente (aplicación) en Spring '21. Para mejorar la seguridad, esta actualización sirve todos los recursos estáticos desde el dominio de visualforce en vez del dominio lightning. Este cambio impide que una secuencia de comandos en un recurso estático acceda al documento en el dominio lightning debido a la política de seguridad del mismo origen.

Restringir acceso a métodos de Apex `@AuraEnabled` para usuarios invitados y de portal basándose en perfil de usuario (Actualización, aplicada)

Esta actualización le proporciona mayor control sobre qué usuarios invitados, de portal o de comunidad pueden acceder a clases de Apex con métodos `@AuraEnabled`. Agregue el acceso a perfiles de usuario a cualquier clase de Apex `@AuraEnabled` utilizada por una comunidad o portal. Cuando se activa esta actualización, un usuario invitado, de portal o de comunidad puede acceder a un método de Apex `@AuraEnabled` solo cuando el perfil del usuario permite acceder a la clase de Apex. Esta actualización se aplica en Winter '21.

Dónde: Este cambio se aplica a componentes Aura, componentes web Lightning y flujos en comunidades Lightning, portales, así como Sitios de Salesforce.

Cuándo: Esta actualización se creó en Winter '20 y se aplica cuando una organización de producción o sandbox se actualiza a Winter '21. La aplicación comienza para algunos entornos de sandbox el domingo, 9 de agosto de 2020. Para obtener la fecha de actualización de versión más importante, vaya a Estado de confianza, busque su instancia y haga clic en la ficha de mantenimiento.

Por qué: Cuando se activa esta actualización, un usuario invitado, de portal o de comunidad puede acceder a un método de Apex `@AuraEnabled` solo cuando el perfil de usuario o un conjunto de permisos permite acceder a la clase de Apex. Esta actualización aplica restricciones de perfil de usuario y conjunto de permisos para clases de Apex utilizadas por componentes web Lightning y Aura.

Cómo: Para probar esta actualización, se recomienda trabajar en un entorno sandbox. Tras el12 de agosto de 2020, puede continuar activando o desactivando la actualización desde Actualizaciones de versión en Configuración hasta que la actualización se aplique automáticamente cuando se actualice su organización a Winter '21.

1. En Configuración, ingrese *`Actualizaciones de versión`* en el cuadro Búsqueda rápida.
2. Seleccione **Actualizaciones de versión**.
3. Busque Restringir el acceso a métodos de Apex `@AuraEnabled` para usuarios invitados y de portal basándose en perfil de usuario, y haga clic en **Ver detalles** o haga clic en **Primeros pasos**.
4. Pruebe que los componentes Aura, componentes web Lightning y flujos que desarrolló están funcionando correctamente para usuarios invitados, de portal y de comunidad.

> **Nota:** El Reporte de acceso de usuario invitado disponible en este paquete gestionado puede ayudarle a identificar el acceso de usuario invitado a clases de Apex.

CONSULTE TAMBIÉN

Restringir el acceso a métodos de Apex @AuraEnabled para usuarios autenticados basándose en perfil de usuario (Actualización, aplicada)

Guía del desarrollador de Apex: Seguridad de clase

Ayuda de Salesforce: Configurar el perfil de usuario invitado

Ayuda de Salesforce: Activar la interfaz de usuario de perfil mejorado

Actualizaciones de versión

Restringir el acceso a métodos de Apex `@AuraEnabled` para usuarios autenticados basándose en perfil de usuario (Actualización, aplicada)

Esta actualización le proporciona mayor control sobre qué usuarios autenticados pueden acceder a clases de Apex con métodos `@AuraEnabled`. Cuando se aplica esta actualización, un usuario autenticado puede acceder a un método de Apex `@AuraEnabled` solo cuando el perfil de usuario permite acceder a la clase de Apex. Esta actualización se aplica en Winter '21.

Dónde: Este cambio se aplica a los componentes Aura y los componentes web Lightning en Lightning Experience, Salesforce Classic, Comunidades Lightning y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Cuándo: Esta actualización se creó en Winter '20 y se aplica cuando una organización de producción o sandbox se actualiza a Winter '21. La aplicación comienza para algunos entornos de sandbox el domingo, 9 de agosto de 2020. Para obtener la fecha de actualización de versión más importante, vaya a Estado de confianza, busque su instancia y haga clic en la ficha de mantenimiento.

Por qué: Esta actualización aplica restricciones de perfil de usuario y conjunto de permisos para clases de Apex utilizadas por componentes web Lightning y Aura.

Cómo: Para probar esta actualización, se recomienda trabajar en un entorno sandbox. Tras el12 de agosto de 2020, puede continuar activando o desactivando la actualización desde Actualizaciones de versión en Configuración hasta que la actualización se aplique automáticamente cuando se actualice su organización a Winter '21.

1. En Configuración, ingrese *`Actualizaciones de versión`* en el cuadro Búsqueda rápida.
2. Seleccione **Actualizaciones de versión**.
3. Busque Restringir el acceso a métodos de Apex `@AuraEnabled` para usuarios autenticados basándose en perfil de usuario, y haga clic en **Ver detalles** o haga clic en **Primeros pasos**.
4. Pruebe que los componentes web Lightning y Aura personalizados que desarrolló están funcionando correctamente para usuarios autenticados.

> Nota: La herramienta de código abierto AuraEnabled Scanner enumera todas las clases de Apex en su organización que contienen uno o más métodos `@AuraEnabled`. La herramienta también identifica clases sin acceso otorgado a un perfil o conjunto de permisos. Para más información, consulte este repositorio de GitHub.

CONSULTE TAMBIÉN

- Restringir acceso a métodos de Apex @AuraEnabled para usuarios invitados y de portal basándose en perfil de usuario (Actualización, aplicada)
- *Guía del desarrollador de Apex*: Seguridad de clase
- Desactivar el acceso a métodos del controlador de Apex no global en paquetes gestionados (Actualización, pospuesta)
- *Ayuda de Salesforce*: Activar la interfaz de usuario de perfil mejorado
- Actualizaciones de versión

Activar comprobaciones de acceso de dependencia en componentes Lightning (Actualización, retirada)

Esta actualización se retiró y ya no requiere ninguna acción.

Dónde: Este cambio se aplica a los componentes Aura y los componentes web Lightning en Lightning Experience, Salesforce Classic, Comunidades Lightning y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Cuándo: Esta actualización se retiró y ya no aparece en la página Actualización de versión en Configuración.

Por qué: Esta actualización afectaba componentes proporcionados por Salesforce y encontramos una solución alternativa que no requiere ninguna acción de su parte.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de componentes Aura Lightning: Control de acceso

Actualizaciones de versión

Utilizar `with sharing` para controladores de Apex `@AuraEnabled` con colaboración implícita (Actualización, pospuesta)

Esta actualización se pospuso a Spring '21. Se programó para activarse automáticamente (aplicación) en Spring '20. Esta actualización cambia el comportamiento de controladores de Apex `@AuraEnabled` que no especifican `with sharing` o `without sharing` para tomar como valor predeterminado `with sharing`. Esta actualización se aplica únicamente a organizaciones creadas después de Spring '18 u organizaciones que activaron la actualización retirada Utilizar `without sharing` para controladores de Apex `@AuraEnabled` con Colaboración implícita que tenía el efecto opuesto y establecieron el valor predeterminado como `without sharing`. Las organizaciones creadas antes de Spring '18 ya toman como valor predeterminado `with sharing`. Esas organizaciones no ven la actualización a menos que hayan activado la actualización `without sharing` ahora retirada.

Dónde: Este cambio se aplica a los componentes Aura y los componentes web Lightning en Lightning Experience, Salesforce Classic, Comunidades Lightning y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Cuándo: Esta actualización se aplica cuando su organización de sandbox o producción se actualiza a Spring '21. La aplicación comienza para algunos entornos de sandbox el 29 de noviembre de 2020. Para obtener la fecha de actualización de versión más importante, vaya a Estado de confianza, busque su instancia y haga clic en la ficha de mantenimiento.

Por qué: Una clase de Apex `@AuraEnabled` que no establece explícitamente `with sharing` o `without sharing` utiliza un valor predeterminado o valor implícito de `with sharing`. El objetivo de la actualización retirada Utilizar `without sharing` para controladores de Apex `@AuraEnabled` con Colaboración implícita era hacer que los controladores de Apex para componentes Aura tomen como valor predeterminado `without sharing`. Este comportamiento hace que los controladores de Apex sean coherentes en componentes Aura y páginas de Visualforce.

Tras mucha reflexión, decidimos garantizar que los componentes Lightning sean seguros de forma predeterminada. Por lo que creamos esta nueva actualización que toma como valor predeterminado `with sharing` para clases de Apex `@AuraEnabled` utilizadas por componentes Aura o componentes web Lightning.

Las clases de Apex generalmente se ejecutan en modo del sistema. Por consiguiente, las credenciales del usuario actual no se utilizan para ejecutar la lógica de Apex y los permisos de usuario y la seguridad a nivel de campo no se aplican automáticamente.

Puede elegir si una clase de Apex aplica reglas de colaboración utilizando las palabras clave `with sharing` o `without sharing`. La aplicación de reglas de colaboración utilizando la palabra clave `with sharing` no aplica la seguridad a nivel de campo y permisos del usuario. Debe aplicar manualmente permisos de CRUD y seguridad a nivel de campo por separado en sus clases de Apex.

Cómo: La mejor forma de prepararse para esta actualización es asegurarse de que todo su código de Apex de `@AuraEnabled` controla el comportamiento de colaboración de forma explícita utilizando las palabras clave `with sharing` o `without sharing`. Si todo su código de `@AuraEnabled` establece de forma explícita comportamiento de colaboración, esta actualización no tiene efecto.

Para probar esta actualización, se recomienda trabajar en un entorno sandbox. Tras el 29 de noviembre de 2020, puede continuar activando o desactivando la actualización desde Actualizaciones de versión en Configuración hasta que la actualización se aplique automáticamente cuando se actualice su organización a Spring '21.

1. En Configuración, ingrese *`Actualizaciones de versión`* en el cuadro Búsqueda rápida.
2. Seleccione **Actualizaciones de versión**.

3. Busque Utilizar `with sharing` para controladores de Apex `@AuraEnabled` con Colaboración implícita, y haga clic en **Ver detalles** o en **Primeros pasos**.
4. Pruebe el comportamiento de componentes que utilizan clases de Apex que no incluyen las palabras clave `with sharing` o `without sharing`.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de Apex: Aplicación de reglas de colaboración

Notas de la versión Winter '20: Utilizar without sharing para controladores de Apex @AuraEnabled con colaboración implícita (Actualización crítica, Retirada)

Actualizaciones de versión

Desactivar el acceso a métodos del controlador de Apex no `global` en paquetes gestionados (Actualización, pospuesta)

Esta actualización se pospuso a Summer '21. Se programó para activarse automáticamente (aplicación) en Winter '20. Esta actualización corrige los controles de acceso en métodos del controlador de Apex en paquetes gestionados. Cuando se activa esta actualización, solo los métodos marcados con el modificador de acceso de `global` son accesibles por componentes Aura desde fuera del espacio de nombres del paquete. Estos controles de acceso le evitan utilizar métodos de API no compatibles que el autor del paquete no pensaba para el acceso global.

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

Cuándo: Esta actualización se creó en Summer '17 y se aplica cuando una organización de producción o sandbox se actualiza a Summer '21. La aplicación comienza para algunos entornos de sandbox el domingo, 4 de abril de 2021. Para obtener la fecha de actualización de versión más importante, vaya a Estado de confianza, busque su instancia y haga clic en la ficha de mantenimiento.

Por qué: Cuando se agrega a un paquete gestionado, solo los métodos del controlador de Apex marcados como `global` son accesibles por componentes Aura fuera del espacio de nombres de ese paquete gestionado. Los métodos marcados como `public` en sus definiciones de Apex solo son accesibles para componentes Aura incluidos en el espacio de nombres del paquete. Cuando se activa esta actualización, se aplican estas reglas.

Antes de esta actualización, los componentes Aura fuera del espacio de nombres del paquete podían acceder a métodos no `global` (métodos del controlador de Apex no marcados con el modificador de acceso `global`).

Cuando se activa esta actualización, si su código depende por error de métodos de Apex no `global` en un paquete gestionado, las acciones del servidor que llaman esos métodos fallan. Actualice su código para utilizar solo los métodos de API compatibles proporcionados por el paquete como métodos `global`.

Nota: Un componente Aura fuera del paquete puede acceder a un método de Apex público instalado desde un paquete desbloqueado sin espacio de nombres. El componente Aura se puede instalar desde otro paquete o se puede crear en la organización. Para el acceso a métodos de Apex, un paquete desbloqueado sin espacio de nombres se trata igual que un paquete no gestionado.

Cómo: Para probar esta actualización, se recomienda trabajar en un entorno sandbox. A partir del 4 de abril de 2021, puede continuar activando o desactivando la actualización desde Actualizaciones de versión en Configuración hasta que la actualización se aplique automáticamente cuando se actualice su organización a Summer '21.

1. En Configuración, ingrese *`Actualizaciones de versión`* en el cuadro Búsqueda rápida.
2. Seleccione **Actualizaciones de versión**.
3. Busque Desactivar el acceso a métodos del controlador no `global` en paquetes gestionados, y haga clic en **Ver detalles** o en **Primeros pasos**.

4. Pruebe que sus componentes Aura personalizados están funcionando correctamente.

CONSULTE TAMBIÉN

Restringir el acceso a métodos de Apex @AuraEnabled para usuarios autenticados basándose en perfil de usuario (Actualización, aplicada)

Actualizaciones de versión

Aplicar modificadores de acceso en propiedades de Apex en Marcado de componente Lightning (Actualización, pospuesta)

Esta actualización se pospuso a Summer '21. Se programó para activarse automáticamente (aplicación) en Summer '20. Esta actualización hace coherentes los componentes Lightning con el uso de propiedades de Apex en otros contextos. Por ejemplo, una expresión de marcado ya no puede acceder a una propiedad de Apex con un captador de Apex privado.

Dónde: Este cambio se aplica a los componentes Aura y los componentes web Lightning en Lightning Experience, Salesforce Classic, Comunidades Lightning y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Cuándo: Esta actualización se aplica cuando su organización de sandbox o producción se actualiza a Summer '21. La aplicación comienza para algunos entornos de sandbox el domingo, 4 de abril de 2021. Para obtener la fecha de actualización de versión más importante, vaya a Estado de confianza, busque su instancia y haga clic en la ficha de mantenimiento.

Por qué: Echemos un vistazo a un ejemplo para una clase de Apex con un captador privado para una propiedad de clase`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;
    }
}
```

Con la actualización activada, este componente Aura no puede acceder al captador `private` con la expresión `{!v.apexObject.counter}`. La misma restricción se aplica para un componente web Lightning.

```
<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>
```

Este es el controlador de JavaScript.

```
({
    doInit : function(cmp, ev) {
        var action = cmp.get("c.GetRepro2");
```

```
        action.setCallback(this, function(response) {
          var state = response.getState();
          if (state === "SUCCESS") {
            cmp.set('v.apexObject', response.getReturnValue());
          }
          else if (state === "ERROR") {
            console.log('Error : ' + JSON.stringify(errors));
          }
        });
        $A.enqueueAction(action);
    }
})
```

Con la actualización activada, la solución es eliminar el modificador de acceso `private` en el captador t camiar la definición de variable de clase a:

```
public Integer counter { get; set; }
```

Para hacer una propiedad de Apex legible fuera de la clase de Apex, la propiedad no puede tener un modificador de acceso `private` o `protected`.

Cómo: Para probar esta actualización, se recomienda trabajar en un entorno sandbox. Tras el 4 de abril, puede continuar activando o desactivando la actualización desde Actualizaciones de versión en Configuración hasta que la actualización se aplique automáticamente cuando se actualice su organización a Summer '21.

1. En Configuración, ingrese *`Actualizaciones de versión`* en el cuadro Búsqueda rápida.
2. Seleccione **Actualizaciones de versión**.
3. Busque "Aplicar modificadores de acceso en propiedades de Apex en Marcado de componente Lightning" y haga clic en **Ver detalles** o haga clic en **Primeros pasos**.
4. Pruebe el comportamiento de componentes que utilizan clases de Apex con modificadores de acceso `private` o `protected` en captadores.

CONSULTE TAMBIÉN

Actualizaciones de versión

Evitar la creación de expresiones de funciones en componentes Aura creados de forma dinámica (Actualización, pospuesta)

Esta actualización se pospuso a Spring '21. Se programó para activarse automáticamente (aplicación) en Winter '21. Para mejorar la seguridad y la estabilidad, esta actualización evita que los valores de atributo pasados a `$A.createComponent()` o `$A.createComponents()` se interpreten como expresiones de funciones de Aura.

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

Cuándo: Esta actualización se creó en Summer '19 y se aplica cuando una organización de producción o sandbox se actualiza a Spring '21. La aplicación comienza para algunos entornos de sandbox el 29 de noviembre de 2020. Para obtener la fecha de actualización de versión más importante, vaya a Estado de confianza, busque su instancia y haga clic en la ficha de mantenimiento.

Por qué: Cuando se activa la actualización, utilizando el par clave-valor `{"exprType": "FUNCTION"}` en un objeto pasado como un valor de atributo a `$A.createComponent()` o `$A.createComponents()` lanza un error en vez de desencadenar un comportamiento impredecible.

Activar recursos estáticos seguros para componentes Lightning (Actualización, pospuesta)

Esta actualización se pospuso a Summer '21. Se programó para activarse automáticamente (aplicación) en Spring '21. Para mejorar la seguridad, esta actualización sirve todos los recursos estáticos desde el dominio de visualforce en vez del dominio lightning. Este cambio impide que una secuencia de comandos en un recurso estático acceda al documento en el dominio lightning debido a la política de seguridad del mismo origen.

Dónde: Este cambio se aplica a los componentes Aura y los componentes web Lightning en Lightning Experience, Salesforce Classic, Comunidades Lightning y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Cuándo: Esta actualización se aplica cuando su organización de sandbox o producción se actualiza a Summer '21. Para obtener la fecha de actualización de versión más importante, vaya a Estado de confianza, busque su instancia y haga clic en la ficha de mantenimiento.

Cómo: Para probar esta actualización, se recomienda trabajar en un entorno sandbox.

Para activar esta actualización, desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese `Actualizaciones de versión`, luego seleccione **Actualizaciones de versión**. Para Activar recursos estáticos seguros para Componentes Lightning, siga los pasos de prueba y activación.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de componentes Lightning: $Resource

Guía del desarrollador de componentes web Lightning: Acceder a recursos estáticos

Actualizaciones de versión

Einstein Vision y Language: Reconocimiento de imágenes y procesamiento del lenguaje natural

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

EN ESTA SECCIÓN:

Descargar las especificaciones de OpenAPI de Einstein Vision y Language

El archivo de especificación de OpenAPI le permite obtener información e interactuar con elementos de API, incluyendo todos los extremos disponibles y representaciones de entrada y salida. Las API de REST de Salesforce Einstein Vision y Language se describen utilizando la especificación de OpenAPI 3.0 (OAS3).

Einstein Vision: EL extremo que devuelve etiquetas se desusó y se sustituyó

El extremo de Einstein Vision que devuelve todos los ejemplos para una etiqueta específica está se desusa a partir del 3 de diciembre de 2020. Este extremo es sustituido por un nuevo externo que tiene un formato diferente.

Einstein Language: Crear modelos de intención de Einstein en más idiomas

Intención de Einstein ahora admite estos idiomas: Portugués de Brasil (beta), Holandés (beta) y Ruso (beta).

Descargar las especificaciones de OpenAPI de Einstein Vision y Language

El archivo de especificación de OpenAPI le permite obtener información e interactuar con elementos de API, incluyendo todos los extremos disponibles y representaciones de entrada y salida. Las API de REST de Salesforce Einstein Vision y Language se describen utilizando la especificación de OpenAPI 3.0 (OAS3).

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition, Developer Edition y Contact Manager Edition.

Cómo: Descargue el archivo de especificación de OpenAPI desde GitHub. Puede utilizar el Editor de Swagger o cualquier editor compatible con OAS3 para ver el archivo de especificaciones.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: API de servicios de la plataforma Einstein

Einstein Vision: EL extremo que devuelve etiquetas se desusó y se sustituyó

El extremo de Einstein Vision que devuelve todos los ejemplos para una etiqueta específica está se desusa a partir del 3 de diciembre de 2020. Este extremo es sustituido por un nuevo externo que tiene un formato diferente.

EN ESTA SECCIÓN:

El extremo de Einstein Vision que devuelve ejemplos está desusado
El extremo de Einstein Vision que devuelve todos los ejemplos para una etiqueta específica está se desusa a partir del 3 de diciembre de 2020. Este extremo es sustituido por un nuevo externo que tiene un formato diferente. Asegúrese de actualizar cualquier llamada al extremo antiguo para utilizar el nuevo extremo.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Introducción a Salesforce Einstein Vision

Salesforce Einstein: Crear bots con mayor rapidez con plantillas, Hacer que el puntuaje de oportunidades sea más relevante con filtros y Personalización de búsqueda está disponible de forma general

El extremo de Einstein Vision que devuelve ejemplos está desusado

El extremo de Einstein Vision que devuelve todos los ejemplos para una etiqueta específica está se desusa a partir del 3 de diciembre de 2020. Este extremo es sustituido por un nuevo externo que tiene un formato diferente. Asegúrese de actualizar cualquier llamada al extremo antiguo para utilizar el nuevo extremo.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition, Developer Edition y Contact Manager Edition.

Cuándo: Este cambio entra en vigor a partir del 3 de diciembre de 2020. El antiguo extremo continúa funcionando para conjuntos de datos creados antes del 3 de diciembre de 2020. Para conjuntos de datos creados tras el 3 de diciembre, debe utilizar el nuevo extremo.

Cómo: El extremo que devuelve todos los ejemplos para una etiqueta específica se desusa. Ese extremo utiliza el Id. de etiqueta como un parámetro de consulta y tiene el siguiente aspecto.

```
https://api.einstein.ai/v2/vision/examples?labelId=<LABEL_ID>
```

El nuevo extremo que devuelve todos los ejemplos para una etiqueta específica tiene un recurso de Id. de conjunto de datos y un recurso de Id. de etiqueta y tiene el siguiente aspecto.

```
https://api.einstein.ai/v2/vision/examples/{datasetId}/label/{labelId}
```

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Obtener todas los ejemplos para etiqueta

Einstein Language: Crear modelos de intención de Einstein en más idiomas

Intención de Einstein ahora admite estos idiomas: Portugués de Brasil (beta), Holandés (beta) y Ruso (beta).

EN ESTA SECCIÓN:

El extremo de Einstein Language que devuelve ejemplos está desusado

El extremo de Einstein Language que devuelve todos los ejemplos para una etiqueta específica está se desusa a partir del 3 de diciembre de 2020. Este extremo es sustituido por un nuevo externo que tiene un formato diferente. Asegúrese de actualizar cualquier llamada al extremo antiguo para utilizar el nuevo extremo.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Introducción al lenguaje de Salesforce Einstein

Salesforce Einstein: Crear bots con mayor rapidez con plantillas, Hacer que el puntuaje de oportunidades sea más relevante con filtros y Personalización de búsqueda está disponible de forma general

El extremo de Einstein Language que devuelve ejemplos está desusado

El extremo de Einstein Language que devuelve todos los ejemplos para una etiqueta específica está se desusa a partir del 3 de diciembre de 2020. Este extremo es sustituido por un nuevo externo que tiene un formato diferente. Asegúrese de actualizar cualquier llamada al extremo antiguo para utilizar el nuevo extremo.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition, Developer Edition y Contact Manager Edition.

Cuándo: Este cambio entra en vigor a partir del 3 de diciembre de 2020. El antiguo extremo continúa funcionando para conjuntos de datos creados antes del 3 de diciembre de 2020. Para conjuntos de datos creados tras el 3 de diciembre, debe utilizar el nuevo extremo.

Cómo: El extremo que devuelve todos los ejemplos para una etiqueta específica se desusa. Ese extremo utiliza el Id. de etiqueta como un parámetro de consulta y tiene el siguiente aspecto.

```
https://api.einstein.ai/v2/language/examples?labelId=<LABEL_ID>
```

El nuevo extremo que devuelve todos los ejemplos para una etiqueta específica tiene un recurso de Id. de conjunto de datos y un recurso de Id. de etiqueta y tiene el siguiente aspecto.

```
https://api.einstein.ai/v2/language/examples/{datasetId}/label/{labelId}
```

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Obtener todas los ejemplos para etiqueta

Visualforce: Canales de mensajería Lightning en paquetes de segunda generación y direcciones URL acortadas

Ahora puede incluir canales de mensajes en paquetes de segunda generación. La actualización de versión que retira nombres de instancia de algunas direcciones URL se activa en Summer '21.

EN ESTA SECCIÓN:

Los paquetes de segunda generación admiten canales de mensajes Lightning

Las páginas de Visualforce utilizan canales de menajes para comunicarse a través del Servicio de mensajes Lightning. Ahora puede incluir canales de mensajes en paquetes de segunda generación.

Acortar sus direcciones URL de Visualforce

Estamos retirando los nombres de instancia de Visualforce y otras direcciones URL a través de una actualización de versión. La actualización Estabilizar direcciones de URL para Visualforce, Experience Builder, Site.com Studio y Archivos de contenido se aplicará en Summer '22.

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

Esta actualización, publicada en Summer '20, estaba programada para activarse automáticamente en Spring '21, pero se pospuso a Winter '22. En páginas de Visualforce, las llamadas de navegación de API se pueden desencadenar de forma consecutiva, lo que puede llevar a comportamientos no deseados. Esta actualización de versión evita este patrón de llamada de navegación de API, desencadenando solo la primera llamada de navegación.

Nuevo atributo en <apex:inputField> sustituye permisos de entidades

El nuevo atributo `ignoreEditPermissionForRendering` en `<apex:inputField>` le permite sustituir permisos de modificación de entidades para usuarios, incluso cuando el permiso subyacente en el objeto no admite modificaciones.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de Visualforce

Los paquetes de segunda generación admiten canales de mensajes Lightning

Las páginas de Visualforce utilizan canales de menajes para comunicarse a través del Servicio de mensajes Lightning. Ahora puede incluir canales de mensajes en paquetes de segunda generación.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de Visualforce: Comunicarse en el DOM con Servicio de mensajes Lightning

Acortar sus direcciones URL de Visualforce

Estamos retirando los nombres de instancia de Visualforce y otras direcciones URL a través de una actualización de versión. La actualización Estabilizar direcciones de URL para Visualforce, Experience Builder, Site.com Studio y Archivos de contenido se aplicará en Summer '22.

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

CONSULTE TAMBIÉN

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

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

Esta actualización, publicada en Summer '20, estaba programada para activarse automáticamente en Spring '21, pero se pospuso a Winter '22. En páginas de Visualforce, las llamadas de navegación de API se pueden desencadenar de forma consecutiva, lo que puede llevar a comportamientos no deseados. Esta actualización de versión evita este patrón de llamada de navegación de API, desencadenando solo la primera llamada de navegación.

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

Cuándo: Salesforce aplicará esta actualización en Winter '22. Para obtener la fecha de actualización de versión más importante, vaya a Estado de confianza, busque su instancia y haga clic en la ficha de mantenimiento.

Por qué: El desencadenamiento de llamadas de navegación de API consecutivas en una página de Visualforce puede llevar a un comportamiento no deseado debido a las llamadas de API que compiten. Para evitar cualquier problema, con esta actualización de versión, solo se aceptará la primera llamada de navegación de API. Esta actualización de versión garantiza un comportamiento predecible y estable en su organización.

Cómo: Cualquier página de Visualforce que utilice este patrón de navegación de API se verá afectada. Revise todas las páginas de Visualforce afectadas. Salesforce proporcionará un patrón de sustitución en el futuro. De manera alternativa, modifique sus páginas para utilizar componentes Lightning en su lugar.

CONSULTE TAMBIÉN

Actualizaciones de versión

Nuevo atributo en `<apex:inputField>` sustituye permisos de entidades

El nuevo atributo `ignoreEditPermissionForRendering` en `<apex:inputField>` le permite sustituir permisos de modificación de entidades para usuarios, incluso cuando el permiso subyacente en el objeto no admite modificaciones.

CONSULTE TAMBIÉN

Sustituir permisos de entidad al utilizar <apex:inputField>

Apex

Evite excepciones de puntero nulas utilizando el operador de navegación segura (`?.`). Realice actualizaciones parciales o completas en un recurso en un servicio web HTTP especificando el método PATCH en la clase `HttpRequest`. Cree, configure y envíe notificaciones directamente desde código Apex utilizando la clase `Messaging.CustomNotification`. Detecte el contexto de tiempo de ejecución de Apex utilizando valores RequestId y Quiddity. Mejore las pruebas de Apex con los nuevos métodos de error de SObject. El método `Database.deleteImmediate()` ahora admite eliminaciones por lotes de hasta 50.000 registros de Big Object a la vez. La anotación `@namespaceAccessible` proporciona compatibilidad mejorada para acceder a Apex en paquetes de segunda generación.

Para obtener más información sobre estas mejoras, consulte la Guía del desarrollador de Apex.

EN ESTA SECCIÓN:

Utilizar el operador de navegación segura para evitar excepciones de puntero nulas

Utilice el operador de navegación segura (`?.`) para sustituir comprobaciones secuenciales explícitas para referencias nulas. Este nuevo operador provoca un cortocircuito en expresiones que intentan operar en un valor nulo y devuelve nulo en vez de lanzar una NullPointerException.

Actualizar recursos con el método PATCH HTTP en llamadas de Apex

Para realizar actualizaciones parciales o completas en un recurso en un servicio web HTTP, especifique el método PATCH en la clase `HttpRequest`. Anteriormente, solo el método PUT era compatible para actualizaciones completas.

Enviar notificaciones personalizadas desde Apex

Utilice la clase `Messaging.CustomNotification` para crear, configurar y enviar notificaciones personalizadas directamente desde código Apex , como un desencadenador.

Detectar el contexto de tiempo de ejecución de Apex con RequestId y Quiddity

Ahora puede detectar contexto de Apex en el tiempo de ejecución y correlacionar múltiples registros desencadenados por la solicitud, utilizando valores Id. de solicitud y Quiddity. Utilice los métodos en la clase `System.Request` para obtener el Id. de solicitud y Quiddity de la solicitud de Salesforce actual.

Mejorar las pruebas de Apex con los nuevos métodos de error de SObject

Realice un seguimiento de errores con los nuevos métodos `SObject.hasErrors()` y `SObject.getErrors()` sin realizar una operación DML para comprobar el resultado para errores. Agregue errores de forma dinámica a campos específicos con nuevos métodos de sobrecarga `SObject.addError()`. Utilice el método `hasErrors()` para saber si una instancia de SObject contiene errores. Utilice el método `getErrors()` para recuperar la lista de errores para una instancia de SObject específica.

Eliminar hasta 50.000 registros de Big Object en un lote

El método `Database.deleteImmediate()` ahora admite eliminaciones por lotes de hasta 50.000 registros de Big Object a la vez. El nuevo límite coincide con el número total de registros que puede recuperar con una consulta SOQL.

Compatibilidad mejorada para Anotación @namespaceAccessible

La anotación `@namespaceAccessible` proporciona compatibilidad mejorada para acceder a interfaces, propiedades y clases abstractas en paquetes de segunda generación.

CONSULTE TAMBIÉN

Apex: Elementos nuevos y modificados

Utilizar el operador de navegación segura para evitar excepciones de puntero nulas

Utilice el operador de navegación segura (`?.`) para sustituir comprobaciones secuenciales explícitas para referencias nulas. Este nuevo operador provoca un cortocircuito en expresiones que intentan operar en un valor nulo y devuelve nulo en vez de lanzar una NullPointerException.

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

Cómo: Si el lado izquierdo de la expresión de cadena se evalúa como nulo, el lado derecho no se evalúa. Utilice el operador de navegación segura (`?.`) en encadenamiento de propiedad, variable y método. La parte de la expresión que se evalúa puede incluir referencias de variable, referencias de método o expresiones de matriz.

Nota: Todos los tipos de Apex pueden ser nulos de forma implícita y pueden contener un valor nulo devuelto desde el operador.

Ejemplo:

- Este ejemplo evalúa en primer lugar `a`, y devuelve nulo si `a` es nulo. De lo contrario, el valor de devolución es `a.b`.

```
a?.b // Evaluates to: a == null? Null : a.b
```

- Este ejemplo devuelve nulo si `a[x]` se evalúa como nulo. Si `a[x]` no se evalúa como nulo y `aMethod()` devuelve nulo, esta expresión lanza una excepción de puntero nula.

```
a[x]?.aMethod().aField // Evaluates to null if a[x] == null
```

- Este ejemplo devuelve nulo si `a[x].aMethod()` se evalúa como nulo.

```
a[x].aMethod()?.aField
```

- Este ejemplo indica que el tipo de la expresión es el mismo, ya se utilice el operador de navegación segura en la expresión o no.

```
Integer x = anObject?.anIntegerField; // The expression is of type Integer because
 the field is of type Integer
```

- Este ejemplo muestra una declaración única sustituyendo un bloque de código que busca nulos.

```
// Previous code checking for nulls
String profileUrl = null;
if (user.getProfileUrl() != null) {
 profileUrl = user.getProfileUrl().toExternalForm();
 }
```

```
// New code using the safe navigation operator
String profileUrl = user.getProfileUrl()?.toExternalForm();
```

- Este ejemplo muestra una consulta de SOQL de una sola fila utilizando el operador de navegación segura.

```
// Previous code checking for nulls
results = [SELECT Name FROM Account WHERE Id = :accId];
if (results.size() == 0) { // Account was deleted
    return null;
}
return results[0].Name;
```

```
// New code using the safe navigation operator
return [SELECT Name FROM Account WHERE Id = :accId]?.Name;
```

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de Apex: Operador de navegación seguro (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Actualizar recursos con el método PATCH HTTP en llamadas de Apex

Para realizar actualizaciones parciales o completas en un recurso en un servicio web HTTP, especifique el método PATCH en la clase `HttpRequest`. Anteriormente, solo el método PUT era compatible para actualizaciones completas.

Dónde: Este cambio se aplica a Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

IdeaExchange: verbo Agregar compatibilidad para HTTP PATCH

Guía del desarrollador de Apex: Clases HTTP (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión).

IETF RFC 5789: Método PATCH para HTTP

Enviar notificaciones personalizadas desde Apex

Utilice la clase `Messaging.CustomNotification` para crear, configurar y enviar notificaciones personalizadas directamente desde código Apex , como un desencadenador.

Dónde: Este cambio se aplica a Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: En vez de realizar llamadas de API desde Apex, utilice `CustomNotification` para enviar notificaciones. Requiere menos líneas de código y evita la complejidad dela autenticación y la llamada de API. Es también más eficiente, lo que es especialmente útil cuando está enviando notificaciones desde desencadenadores enviando cualquier notificación.

Cómo: El uso de la clase `Messaging.CustomNotification` para crear y enviar notificaciones personalizadas desde Apex es sencillo. Cree una nueva instancia de `CustomNotification`, configure algunos detalles de notificación y llame el método `send()`.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Enviar notificaciones personalizadas

Guía del desarrollador de Apex: Clase CustomNotification (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Detectar el contexto de tiempo de ejecución de Apex con RequestId y Quiddity

Ahora puede detectar contexto de Apex en el tiempo de ejecución y correlacionar múltiples registros desencadenados por la solicitud, utilizando valores Id. de solicitud y Quiddity. Utilice los métodos en la clase `System.Request` para obtener el Id. de solicitud y Quiddity de la solicitud de Salesforce actual.

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

Cómo: En primer lugar, utilice el método `Request.getCurrent()` para recuperar el objeto Solicitud que contiene el Id. de solicitud y Quiddity actuales. Para recuperar el Id. de solicitud del objeto Solicitud, utilice el método `Request.getRequestId()`. Para recuperar Quiddity y su código corto, utilice los métodos `Request.getQuiddity()` y `System.getQuiddityShortCode()`.

Los valores Id. de solicitud y Quiddity se pueden utilizar para correlacionar registros de forma efectiva:

- El Id. de solicitud es único universal y se captura en los registros de depuración desencadenados por la solicitud.
- Los valores Id. de solicitud y Quiddity son iguales que en los archivos de registro de eventos del tipo de evento Ejecución de Apex utilizando en Monitoreo de eventos.

Ejemplo: Este ejemplo muestra cómo recuperar y utilizar Id. de solicitud y Quiddity.

```
//Get info about the current request
Request reqInfo = Request.getCurrent();

//Universally unique identifier for this request
//Same as requestId in splunk or REQUEST_ID in event monitoring
String currentRequestId = reqInfo.getRequestId();
```

```
//enum representing how Apex is running. e.g. BULK_API vs LIGHTNING
//Use this with a switch statement,
//instead of checking System.isFuture() || System.isQueueable() || ...
Quiddity currentType = reqInfo.getQuiddity();
```

Mejorar las pruebas de Apex con los nuevos métodos de error de SObject

Realice un seguimiento de errores con los nuevos métodos `SObject.hasErrors()` y `SObject.getErrors()` sin realizar una operación DML para comprobar el resultado para errores. Agregue errores de forma dinámica a campos específicos con nuevos métodos de sobrecarga `SObject.addError()`. Utilice el método `hasErrors()` para saber si una instancia de SObject contiene errores. Utilice el método `getErrors()` para recuperar la lista de errores para una instancia de SObject específica.

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

Cómo: Si el método `SObject.addError()` se llamó en una instancia de SObject, el método `SObject.hasErrors()` devuelve `true`. El método `SObject.getErrors()` devuelve una lista de objetos de `Database.Error` que contienen los errores encontrados.

Este código de ejemplo muestra el uso de los nuevos métodos de error de SObject.

```
//Baseline code sample for using addError, getErrors, together
   Account a = new Account();
   String msg = 'New error method in SObject';
   //The new overload that accepts the field dynamically at runtime
   a.addError('Name', msg);
   List<Database.Error> errors = a.getErrors();
   System.assertEquals(1, errors.size());
   Database.Error error = errors.get(0);
   System.assertEquals(msg, error.getMessage());
   System.assertEquals(StatusCode.FIELD_CUSTOM_VALIDATION_EXCEPTION, error.getStatusCode());

   String[] fields = error.getFields();
   System.assertNotEquals(null, fields);
   System.assertEquals(1, fields.size());
```

Eliminar hasta 50.000 registros de Big Object en un lote

El método `Database.deleteImmediate()` ahora admite eliminaciones por lotes de hasta 50.000 registros de Big Object a la vez. El nuevo límite coincide con el número total de registros que puede recuperar con una consulta SOQL.

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

Compatibilidad mejorada para Anotación `@namespaceAccessible`

La anotación `@namespaceAccessible` proporciona compatibilidad mejorada para acceder a interfaces, propiedades y clases abstractas en paquetes de segunda generación.

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

Cómo: Las mejoras de la anotación `@namespaceAccessible` incluyen:

- La anotación `@namespaceAccessible` ahora admite interfaces, propiedades y clases abstractas.
- Un método o una variable pública o protegida con la anotación `@namespaceAccessible` debe estar en una clase declarada como pública y anotada con `@namespaceAccessible`.
- Una clase interna pública o protegida con la anotación `@namespaceAccessible` debe estar encerrada en una clase externa declarada como pública y anotada con `@namespaceAccessible`.

Las mejoras en la anotación `@namespaceAccessible` son compatibles en la versión de API 50.0 y posterior.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de Apex: Anotación `NamespaceAccessible` (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

API

En versión de API 50.0, utilice el nuevo recurso `/composite/graph`.

EN ESTA SECCIÓN:

Realizar solicitudes compuestas más potentes
Un nuevo recurso REST para solicitudes compuestas está ahora disponible de forma general.

Realizar solicitudes compuestas más potentes

Un nuevo recurso REST para solicitudes compuestas está ahora disponible de forma general.

Dónde: Este lanzamiento se aplica a Professional Edition (con acceso de API activado), Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: Utilizando el poder de la recopilación, el recurso Gráfico compuesto está optimizado para el procesamiento de operaciones CRUD en sObjects. Amplía el poder de solicitudes Compuestas estándar permitiéndole ensamblar una serie completa y más complicada de registros y objetos relacionados. Por ejemplo, los gráficos compuestos garantizan que se completen o se terminen todos los pasos en un conjunto de operaciones concreto. Ya no es necesario comprobar una mezcla de resultados satisfactorios y con error. La carga del recurso Gráfico compuesto aumenta el límite de subsolicitudes a 500 por carga, de 25 por carga de Compuesto estándar. Una sola llamada de API puede ahora hacer mucho más.

Cómo: Utilice el nuevo recurso `/composite/graph`.

Empaquetado: Visualizaciones de antecesores de paquete, las versiones de paquete no deseadas son eliminables, las actualizaciones distribuidas tienen disponibilidad general

Utilice la Salesforce CLI para visualizar el árbol de antecesores de su paquete. Elimine versiones de paquete gestionadas no deseadas y no publicadas desbloqueadas o de segunda generación. Especifique un usuario para recibir notificaciones de email de errores de paquetes. Las actualizaciones distribuidas tienen disponibilidad general para paquetes gestionados desbloqueados y de segunda generación.

EN ESTA SECCIÓN:

Visualizar el árbol de antecesores de paquete utilizando la CLI de Salesforce

Los antecesores de paquetes admiten la flexibilidad de las versiones de ramas, de modo que pueda abandonar una versión de paquete que no desee ampliar. Utilice el comando `displayancestry` de la CLI para crear visualizaciones de su paquete o del árbol de antecesores de su versión de paquete. Puede ver la visualización en la CLI de Salesforce o utilizar el parámetro `dotcode` para generar resultados que se puedan utilizar en software de visualización de gráficas.

Programar y distribuir actualizaciones a paquetes gestionados de segunda generación (Disponible de forma general)

El objeto de API de SOAP de PackagePushRequest está ampliado para permitir la distribución de actualizaciones a paquetes gestionados de segunda generación y desbloqueados. Puede elegir qué organizaciones de Salesforce reciben una actualización de paquete, a qué versión se actualiza el paquete y cuándo desea que se produzca la actualización. Consulte los objetos de API de SOAP PackagePushJob y PackagePushError para realizar un seguimiento del estado de cada trabajo, ver qué actualizaciones se realizaron con éxito y revisar cualquier mensaje de error.

Eliminar paquetes no deseados y versiones de paquetes

Utilice los comandos `force:package:version:delete` y `force:package:delete` de la CLI de Salesforce para eliminar paquetes no publicados que ya no necesita. Los paquetes o las versiones de paquetes eliminados no pueden recuperarse o especificarse como una dependencia, y cualquier nueva instalación del paquete fallará. Las versiones publicadas de paquetes gestionados de segunda generación no pueden eliminarse.

Recibir notificaciones de errores de paquetes

Designe un usuario de organización de Dev Hub activo para recibir las notificaciones por email de gacks de Apex y fallos de instalación, actualización o desinstalación asociados con sus paquetes. Utilice el parámetro `errornotificationusername` cuando cree o actualice un paquete en la CLI de Salesforce.

Aplicación de cobertura de código para paquetes desbloqueados

El cumplimiento de los requisitos de cobertura de código ayuda a validar que el código Apex en sus paquetes desbloqueados tiene cobertura de prueba adecuada. A partir de Winter '21, se requiere un mínimo de cobertura de código del 75% para la promoción de versión de paquete. Las versiones de paquete creadas en Winter '21 y posterior, que no cumplan esta cobertura de código, solo se pueden instalar en organizaciones borrador y sandboxes.

Especificar metadatos no empaquetados para pruebas de creación de versiones de paquete (Piloto)

Si hay escenarios donde requiere que los metadatos no formen parte de su paquete, pero son necesarios para las pruebas de Apex durante la creación de la versión del paquete, puede especificar la ruta que contiene los metadatos no empaquetados en el archivo `sfdx-project.json`. Los metadatos no empaquetados no se incluyen en el paquete y no se instalan en organizaciones suscriptoras.

Asegurarse de que la Autenticación de múltiples factores está configurada para organizaciones de gestión de licencias

Estamos aumentando nuestras medidas de seguridad requiriendo autenticación de múltiples factores (MFA) en todos los inicios de sesión de organizaciones suscriptoras iniciadas desde la Consola de asistencia de suscriptor. Recomendamos activar MFA en su Organización de gestión de licencias (LMO), incluso si no inicia sesión en organizaciones suscriptoras empleando la consola.

Las organizaciones de empaquetado de ramas ya no están disponibles

Estamos interrumpiendo el piloto para organizaciones de empaquetado de ramas, y a partir de Spring '21, ya no se podrán crear organizaciones de ramas. Utilice organizaciones borrador en lugar de organizaciones de empaquetado de ramas.

Visualizar el árbol de antecesores de paquete utilizando la CLI de Salesforce

Los antecesores de paquetes admiten la flexibilidad de las versiones de ramas, de modo que pueda abandonar una versión de paquete que no desee ampliar. Utilice el comando `displayancestry` de la CLI para crear visualizaciones de su paquete o del árbol de antecesores de su versión de paquete. Puede ver la visualización en la CLI de Salesforce o utilizar el parámetro `dotcode` para generar resultados que se puedan utilizar en software de visualización de gráficas.

Dónde: Este cambio se aplica a paquetes gestionados de segunda generación.

Cuándo: Los usuarios necesitan el perfil Administrador del sistema o el permiso Crear y actualizar paquetes de segunda generación.

Cómo: Utilice `sfdx force:package:version:displayancestry` para visualizar rápidamente los antecesores de su paquete y comprender las posibles rutas de actualización del paquete.

```
$ sfdx force:package:version:displayancestry --package 0Hoxx0000004V0OCAU
└─ 0.1.0.1
   ├─ 0.2.0.1
   └─ 0.2.0.2
      ├─ 0.3.0.1
      ├─ 0.3.0.2
      ├─ 0.3.0.3
      │  └─ 0.4.0.1
      ├─ 1.0.0.1
      │  └─ 1.1.0.1
      └─ 1.0.0.2
```

```
$ sfdx force:package:version:displayancestry --package 04txx0000004k94AAA
0.2.0.2 -> 0.1.0.1 (root)

└─ 0.2.0.2
   ├─ 0.3.0.1
   ├─ 0.3.0.2
   ├─ 0.3.0.3
   │  └─ 0.4.0.1
   ├─ 1.0.0.1
   │  └─ 1.1.0.1
   └─ 1.0.0.2
```

Para generar resultados `dotcode`, especifique `sfdx force:package:version:displayancestry --dotcode`.

Programar y distribuir actualizaciones a paquetes gestionados de segunda generación (Disponible de forma general)

El objeto de API de SOAP de PackagePushRequest está ampliado para permitir la distribución de actualizaciones a paquetes gestionados de segunda generación y desbloqueados. Puede elegir qué organizaciones de Salesforce reciben una actualización de paquete, a qué versión se actualiza el paquete y cuándo desea que se produzca la actualización. Consulte los objetos de API de SOAP PackagePushJob y PackagePushError para realizar un seguimiento del estado de cada trabajo, ver qué actualizaciones se realizaron con éxito y revisar cualquier mensaje de error.

Dónde: Este cambio se aplica a versiones instaladas de paquetes gestionados de segunda generación y desbloqueados.

Quién: Los usuarios necesitan el perfil Administrador del sistema o el permiso Crear y actualizar paquetes de segunda generación.

Por qué: Los propietarios de paquetes gestionados de segunda generación y desbloqueados pueden ahora distribuir actualizaciones de paquete sin sobrecargar a los suscriptores con la actualización. Esta función es crucial si debe distribuir un cambio para una corrección de error.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de Salesforce DX: Distribuir una actualización de paquete

Guía del desarrollador de la API de SOAP: PackagePushRequest

Guía del desarrollador de la API de SOAP: PackagePushJob

Eliminar paquetes no deseados y versiones de paquetes

Utilice los comandos `force:package:version:delete` y `force:package:delete` de la CLI de Salesforce para eliminar paquetes no publicados que ya no necesita. Los paquetes o las versiones de paquetes eliminados no pueden recuperarse o especificarse como una dependencia, y cualquier nueva instalación del paquete fallará. Las versiones publicadas de paquetes gestionados de segunda generación no pueden eliminarse.

Dónde: Este cambio se aplica a paquetes gestionados de segunda generación y paquetes desbloqueados.

Quién: Los usuarios necesitan el permiso Crear y actualizar paquetes de segunda generación y Eliminar paquetes de segunda generación.

Recibir notificaciones de errores de paquetes

Designe un usuario de organización de Dev Hub activo para recibir las notificaciones por email de gacks de Apex y fallos de instalación, actualización o desinstalación asociados con sus paquetes. Utilice el parámetro `errornotificationusername` cuando cree o actualice un paquete en la CLI de Salesforce.

Dónde: Este cambio se aplica a paquetes gestionados de segunda generación y paquetes desbloqueados creados utilizando la CLI de Salesforce o la API de herramientas.

Quién: Los usuarios necesitan el perfil Administrador del sistema o el permiso Crear y actualizar paquetes de segunda generación.

Cómo: En la CLI de Salesforce ejecute `sfdx force:package:create --errornotificationusername` o `sfdx force:package:update --errornotificationusername`. En la API de herramientas, utilice el campo `PackageErrorUsername` del objeto Package2.

Aplicación de cobertura de código para paquetes desbloqueados

El cumplimiento de los requisitos de cobertura de código ayuda a validar que el código Apex en sus paquetes desbloqueados tiene cobertura de prueba adecuada. A partir de Winter '21, se requiere un mínimo de cobertura de código del 75% para la promoción de versión de paquete. Las versiones de paquete creadas en Winter '21 y posterior, que no cumplan esta cobertura de código, solo se pueden instalar en organizaciones borrador y sandboxes.

Dónde: Este cambio se aplica a las versiones de paquetes desbloqueados creadas empleando Salesforce CLI o la API de herramientas.

Cómo: Puede utilizar el parámetro `codecoverage` de la CLI en `force:package:version:create` o el campo `CalculateCodeCoverage` en el paquete Package2VersionCreateRequest cuando cree una versión de paquete.

Las versiones de paquetes desbloqueados que se promocionaron al estado publicado antes de Winter '21 no están sujetas a requisitos de cobertura de código.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de Salesforce DX: Cobertura de código para paquetes desbloqueados

Especificar metadatos no empaquetados para pruebas de creación de versiones de paquete (Piloto)

Si hay escenarios donde requiere que los metadatos no formen parte de su paquete, pero son necesarios para las pruebas de Apex durante la creación de la versión del paquete, puede especificar la ruta que contiene los metadatos no empaquetados en el archivo `sfdx-project.json`. Los metadatos no empaquetados no se incluyen en el paquete y no se instalan en organizaciones suscriptoras.

Dónde: Este cambio se aplica a paquetes gestionados de segunda generación y paquetes desbloqueados creados utilizando la CLI de Salesforce.

Proporcionamos la ruta a metadatos no empaquetados a clientes seleccionados a través de un programa piloto que requiere aceptar condiciones específicas. Para estar nominado para participar en el programa, haga contacto con Salesforce. Los programas piloto están sujetos a cambios, no podemos garantizar la aceptación. La ruta de metadatos no empaquetados no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad de forma general en documentación o en notas de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para la ruta de metadatos no empaquetados en el grupo Paquetes gestionados en la Partner Community

Quién: Los usuarios necesitan el perfil Administrador del sistema o el permiso Crear y actualizar paquetes de segunda generación.

Cómo: Para unirse al piloto, registre un caso en https://partners.salesforce.com/partnerSupport.

Después de que el piloto esté activado en su organización, especifique la ruta a los metadatos no empaquetados en su archivo `sfdx-project.json`.

En este ejemplo, los metadatos en `my-unpackaged-directory` están disponibles para la realización de pruebas durante la creación de la versión del paquete TV_unl.

```
"packageDirectories": [
    {
        "path": "force-app",
        "package": "TV_unl",
        "versionName": "ver 0.1",
        "versionNumber": ""0.1.0.NEXT",
        "default": true,
        "unpackagedMetadata": {
            "path": "my-unpackaged-directory"
        }
    },
    {
        "path": "my-unpackaged-directory",
        "default": false
    }
]
```

Asegurarse de que la Autenticación de múltiples factores está configurada para organizaciones de gestión de licencias

Estamos aumentando nuestras medidas de seguridad requiriendo autenticación de múltiples factores (MFA) en todos los inicios de sesión de organizaciones suscriptoras iniciadas desde la Consola de asistencia de suscriptor. Recomendamos activar MFA en su Organización de gestión de licencias (LMO), incluso si no inicia sesión en organizaciones suscriptoras empleando la consola.

Cuándo: A partir de Summer '21, se requiere la autenticación de múltiples factores para iniciar sesión en organizaciones suscriptoras desde la Consola de asistencia de suscriptor.

Cómo: Para configurar la autenticación de múltiples factores para su LMO, consulte Establecer requisitos de inicio de sesión de autenticación de múltiples factores.

Las organizaciones de empaquetado de ramas ya no están disponibles

Estamos interrumpiendo el piloto para organizaciones de empaquetado de ramas, y a partir de Spring '21, ya no se podrán crear organizaciones de ramas. Utilice organizaciones borrador en lugar de organizaciones de empaquetado de ramas.

Dónde: Este cambio se aplica a organizaciones de empaquetado de ramas utilizadas en el desarrollo de paquetes gestionados de primera generación.

Cuándo: Este cambio entra en vigor en Spring '21.

Cómo: Para obtener más información sobre la creación y uso de organizaciones borrador, consulte Organizaciones borrador.

Organizaciones borrador: Forma de la organización y nuevas funciones

Una organización borrador es un entorno específico y configurable de Salesforce que puede preparar rápidamente para diversos fines. Puede ser su entorno de desarrollo personal, o puede crear una organización borrador sin contenido para realizar pruebas automatizadas. Puede crear organizaciones borrador si activó Dev Hub en su organización de producción o en una organización de Developer Edition o tiene una organización de prueba de Dev Hub. Continuamente agregamos compatibilidad con nuevas funciones.

Para obtener más información, consulte Organizaciones borrador en la Guía del desarrollador de Salesforce DX.

EN ESTA SECCIÓN:

Crear organizaciones borrador con mayor facilidad empleando Forma de organización (Beta)
Las funciones, parámetros, límites y licencias determinan lo que denominamos la forma de una organización. Sabemos que no es fácil construir una definición de organización borrador que refleje las funciones y parámetros de su organización de producción. Con Forma de organización para Organizaciones borrador puede dejar la construcción de su definición de organización a nosotros. Después de capturar la forma de la organización, puede lanzar organizaciones borrador basadas en ella con poco montaje necesario.

Crear organizaciones borrador con más funciones
Proporcionamos más funciones configurables para las organizaciones borrador.

Crear organizaciones borrador con mayor facilidad empleando Forma de organización (Beta)

Las funciones, parámetros, límites y licencias determinan lo que denominamos la forma de una organización. Sabemos que no es fácil construir una definición de organización borrador que refleje las funciones y parámetros de su organización de producción. Con Forma de organización para Organizaciones borrador puede dejar la construcción de su definición de organización a nosotros. Después de capturar la forma de la organización, puede lanzar organizaciones borrador basadas en ella con poco montaje necesario.

Nota: Como una función beta, Forma de organización para Organizaciones borrador es una vista previa y no forma parte de los "Servicios" bajo su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones que no son de Salesforce relacionadas y Contenido se aplican por igual a su uso de esta función. Puede proporcionar comentarios y sugerencias en el grupo de Trailblazer Org Shape for Scratch Orgs.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Developer Edition, Enterprise Edition, Group Edition y Professional Edition.

Cómo: Active Forma de organización para Organizaciones borrador en la organización cuya forma desee capturar (organización de origen).

1. Como administrador, inicie sesión en la organización de origen.
2. En Configuración, ingrese *Forma de organización* en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Forma de organización**.
3. Haga clic en **Activar Forma de organización para Organizaciones borrador (Beta)**.

4. Si su organización de origen es diferente de su organización de Dev Hub, ingrese el Id. de organización de Dev Hub en la lista de organizaciones de Dev Hub admitidas.
5. Cree una forma de la organización borrador para la organización de origen.
6. Cree un archivo de definición de organización borrador que contenga el Id. de organización de origen de 15 caracteres, la única opción que se requiere.

```
{
  "orgName": "Salesforce",
  "sourceOrg": "00DB1230400Ifx5"
}
```

7. Cree una organización borrador.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de Salesforce DX: Crear una organización borrador basándose en una forma de organización (Beta)

Guía de referencia de Salesforce CLI : Comandos de organización

Crear organizaciones borrador con más funciones

Proporcionamos más funciones configurables para las organizaciones borrador.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Developer Edition, Enterprise Edition, Group Edition y Professional Edition.

Cómo: Agregue las funciones a su archivo de definición de la organización borrador.

- FieldServiceDispatcherUser:<valor>
- FieldServiceMobileUser:<valor>
- FieldServiceSchedulingUser:<valor>

Funciones de organizaciones borrador cambiadas

FieldService requiere una cantidad de entre 1 y 25.

```
FieldService:<value>
```

Funciones de organizaciones borrador en desuso

Esta función de organización borrador se desaprobó en Winter '21. Si el archivo de definición de su organización borrador especifica esta función, elimínela del archivo. Recibirá una advertencia en Winter '21; la función quedará desusada en Spring '21.

ContactsToMultipleAccounts (elimine la función y luego agregue el parámetro enableRelateContactsToMultipleAccounts a su archivo de definición de organización borrador).

```
"accountSettings": {
            "enableRelateContactToMultipleAccounts": true
        },
```

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de Salesforce DX: Funciones de organizaciones borrador

Herramientas de desarrollo de plataforma

Construya aplicaciones de forma colaborativa y entregue de forma continuada con Salesforce Developer Experience (DX), la experiencia abierta e integrada que hace sencillo el desarrollo en la plataforma Customer 360. El conjunto de herramientas de Salesforce DX incluye Extensiones de Salesforce para Visual Studio Code y la CLI de Salesforce. Seleccione la herramienta que mejor funcione para su equipo y que cumpla sus necesidades de negocio. Publicamos nuevas versiones de ambas herramientas semanalmente.

Extensiones de Salesforce para Visual Studio Code

Este paquete de extensiones incluye herramientas para desarrollar en la plataforma Customer 360 en el editor de Código VS ligero y ampliable. Lea las notas de la versión semanales para conocer detalles sobre actualizaciones recientes.

Salesforce CLI

Utilice Salesforce CLI para crear entornos para el desarrollo y pruebas, sincronizar código fuente, ejecutar pruebas y controlar el ciclo de vida de su aplicación. Lea las notas de la versión semanales para conocer detalles sobre actualizaciones recientes del complemento principal de `salesforcedx`.

EN ESTA SECCIÓN:

Instalar la versión previa al lanzamiento de Salesforce CLI

Durante la vista previa de sandbox, proporcionamos una versión previa del complemento `salesforcedx` que contiene actualizaciones que funcionan únicamente con las nuevas funciones en la vista previa. Si desea probar estas nuevas funciones, instale la versión previa de `salesforcedx` para acceder a estos nuevos comandos y parámetros.

CONSULTE TAMBIÉN

Extensiones de Salesforce para Visual Studio Code

Referencia de comandos de la CLI de Salesforce

Instalar la versión previa al lanzamiento de Salesforce CLI

Durante la vista previa de sandbox, proporcionamos una versión previa del complemento `salesforcedx` que contiene actualizaciones que funcionan únicamente con las nuevas funciones en la vista previa. Si desea probar estas nuevas funciones, instale la versión previa de `salesforcedx` para acceder a estos nuevos comandos y parámetros.

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

Quién: La mayoría de los usuarios de la CLI de Salesforce permanece en la versión actual del complemento de `salesforcedx`. Instale la versión previa solo si sabe que contiene una función que desea explorar.

Cómo: Ejecute este comando para instalar la versión previa:

```
sfdx plugins:install salesforcedx@pre-release
```

Para comprobar su información de versión, ejecute este comando, y busque `salesforcedx` en el resultado:

```
sfdx plugins --core
```

Cuando acabe la vista previa de sandbox y se actualicen todas las organizaciones de Salesforce a producción, desinstale el complemento de la versión previa. A continuación, ejecute el comando `update` para asegurarse de que tiene la versión publicada del complemento.

```
sfdx plugins:uninstall salesforcedx
sfdx update
sfdx plugins --core
```

Lightning Design System: Ganchos de estilo y otras mejoras de esquemas de componentes

Salesforce Lightning Design System (SLDS) incluye los recursos para crear interfaces de usuario coherentes con los principios, el lenguaje de diseño y las mejores prácticas de Salesforce Lightning. En esta versión implementamos ganchos de estilo de modo que pueda personalizar los estilos de los componentes para su marca.

Actualizamos frecuentemente los esquemas de componentes y solucionamos problemas. Para los cambios más recientes, consulte Novedades en documentación de Lightning Design System. Esa página enumera los cambios por la fecha en que completamos el cambio. Esos cambios se implementan en la próxima versión principal de Salesforce. Estos son algunos aspectos destacados para Winter '21.

EN ESTA SECCIÓN:

Personalizar componentes con ganchos de estilo de Lightning Design System (Beta)

Los ganchos de estilo de Lightning Design System le proporcionan un conjunto de propiedades CSS personalizadas de modo que pueda personalizar el aspecto y el comportamiento de un componente. En Winter '21 está disponible un conjunto limitado de propiedades CSS personalizadas para personalizaciones a nivel de componentes.

Se va a desusar la notación BEM con guiones dobles

La notación BEM con guiones dobles (`--`) en Lightning Design System quedará desusada en Summer '21 y se sustituirá por la notación de guión bajo único (_).

Actualizaciones de esquema de componentes de Lightning Design System

Saque más provecho de los esquemas y utilidades de componentes de SLDS con estas mejoras y soluciones de problemas.

Personalizar componentes con ganchos de estilo de Lightning Design System (Beta)

Los ganchos de estilo de Lightning Design System le proporcionan un conjunto de propiedades CSS personalizadas de modo que pueda personalizar el aspecto y el comportamiento de un componente. En Winter '21 está disponible un conjunto limitado de propiedades CSS personalizadas para personalizaciones a nivel de componentes.

Nota: Como función beta, los ganchos de estilo de Lightning Design System es una vista previa. No forma parte de los "Servicios" bajo su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones que no son de Salesforce relacionadas y Contenido se aplican por igual a su uso de esta función. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para los ganchos de estilo de Lightning Design System en el grupo IdeaExchange de Trailblazer Community.

Por qué: Los ganchos de estilo le facilitan personalizar el estilo de los componentes y expresar su marca, especialmente cuando trabaja con componentes web y DOM paralelo. Para consultar una lista de esquemas de componentes que admiten ganchos de estilo, visite el sitio web de Lightning Design System.

Cómo: Los ganchos de estilo son marcadores de posición en una hoja de estilo de Lightning Design System, por ejemplo, `var(--sds-c-badge--color-background, #ecebea)`, que le permite utilizar la propiedad CSS personalizada `--sds-c-badge-color-background` correspondiente con su propio estilo.

Una propiedad CSS personalizada se corresponde con un esquema de componente de Lightning Design System y sus variaciones de diseño. Echemos un vistazo al componente web Lightning que implementa el esquema del botón con la variación de marca, que convierte el color de fondo en un color azul estándar de Salesforce.

```
<template>
    <button class="slds-button slds-button_brand">Submit</button>
</template>
```

Para aplicar un color de fondo diferente a la variación de la marca, especifique la propiedad CSS personalizada correspondiente. En este caso, declare su estilo a través de la propiedad personalizada `--sds-c-button-brand-color-background`. Para dirigirse a todos los elementos de un componente con sus estilos personalizados, utilice el selector `:host`.

Nota: También puede definir el ámbito de sus personalizaciones empleando otros selectores, como un elemento o clase personalizada. Para obtener más información, visite el sitio web de Lightning Design System.

```
:host {
    --sds-c-button-brand-color-background: orange;
    --sds-c-button-brand-color-border: orange;
    /* Other CSS custom properties here */
}
```

Esta declaración CSS convierte sus elementos de botón con el naranja de la clase `slds-button_brand`.

Si está sustituyendo los estilos dirigiéndose a un nombre de clase SLDS en su plantilla, sustitúyalos por propiedades CSS personalizadas en su lugar. Por ejemplo, cambie la siguiente sustitución de estilo por `--sds-c-button-brand-color-background`.

```
/* Replace this CSS rule with
   the --sds-c-button-brand-* custom properties
   as shown in the previous example */

.slds-button_brand {
    background-color: orange;
}
```

Echemos un vistazo a los componentes base a continuación. Los componentes base implementan esquemas de Lightning Design System y variaciones de diseño. Anteriormente no podía personalizar el estilo en un componente base fácilmente. Para personalizar el estilo de un componente base, como `lightning-button`, especifique la propiedad CSS personalizada correspondiente.

```
<template>
  <lightning-button variant="brand"
                    label="Submit"
                    onclick={handleClick}>
  </lightning-button>
</template>
```

```
:host {
    --sds-c-button-brand-color-background: orange;
    --sds-c-button-brand-color-border: orange;
}
```

Sugerencia: Puede mirar cómo implementamos Lightning Design System en muchos de estos componentes base en el repositorio de GitHub Recetas de componentes base. Para consultar ejemplos interactivos de componentes base, consulte la Referencia de componentes.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de componentes web Lightning: Diseñar componentes utilizando conexiones de diseño de Lightning Design System (Beta)

Se va a desusar la notación BEM con guiones dobles

La notación BEM con guiones dobles (`--`) en Lightning Design System quedará desusada en Summer '21 y se sustituirá por la notación de guión bajo único (_).

Por qué: Los guiones dobles no se admiten en archivos XML que incluyen comentarios. Este cambio de notación se anunció por primera vez en Salesforce Lightning Design System (SLDS) versión 2.3.1 el 25 de mayo de 2017.

Cómo: En Summer '21, todas las notaciones BEM con guiones dobles ya no estarán disponibles en SLDS 2.13.0 y versiones posteriores. Para que sus estilos sigan funcionando con SLDS 2.13.0 y versiones posteriores, sustituya `--` por `_` en su CSS. Por ejemplo, sustituya `slds-button--brand` por `slds-button_brand`. Si está utilizando SLDS 2.12.2 y versiones anteriores, sus estilos continúan funcionando ya que no se realizaron cambios en esas versiones.

Si desarrolla utilizando VSCode, utilice la extensión Validador de SLDS para fijar la anotación de BEM en su código. La extensión está disponible como autónoma pero también como parte del Paquete de extensiones de Salesforce.

Actualizaciones de esquema de componentes de Lightning Design System

Saque más provecho de los esquemas y utilidades de componentes de SLDS con estas mejoras y soluciones de problemas.

Cuándo: Mejoramos SLDS con frecuencia. Para los cambios más recientes, consulte Novedades en documentación de Lightning Design System. Esa página enumera los cambios por la fecha en que completamos el cambio. Esos cambios se implementan en la próxima versión principal de Salesforce. Los siguientes cambios están en Winter '21.

Cómo: Ganchos de estilo de Lightning Design System (beta) proporcionan propiedades personalizadas de CSS que están disponibles para los siguientes esquemas de componentes.

- Acordeón
- Alerta
- Avatar
- Insignias
- Exploraciones de rutas
- Botones
- Iconos
- Modales
- Píldoras
- Fichas con ámbito
- Fichas
- Mensaje emergente
- Sugerencias de herramientas

Mejore su interfaz de usuario con estas actualizaciones recientes en los esquemas de componentes SLDS.

Acordeón

Se actualizaron los elementos de encabezado de `h3 class="site-text-heading_medium slds-m-top_none"` a `h2 class="site-text-heading_large"`.

Insignias

Se solucionaron alturas incoherentes entre las variantes cuando no hay un borde presente.

Cuadro combinado

Se sacó el texto de asistencia para el cuadro de lista de las píldoras desde las píldoras individuales para evitar la repetición para usuarios con lectores de pantalla.

Selector de fecha y hora

`.slds-form_compound` queda ahora desusado y se sustituyó por `.slds-form-element_compound`, que se utiliza en el principal de `.slds-form-element`.

Elemento de formulario

Este formulario compuesto ahora se cierra cuando la anchura de su contenedor principal es más pequeño que la anchura combinada de los elementos de formulario. Esto evita que los valores de entrada queden ilegibles en los elementos de formularios compuestos cuando se reduce la anchura del contenedor.

Navegación global

Se ajustó el color del asterisco indicador de ficha no guardada para cumplir con las reglas de contraste de color de accesibilidad.

Generador de listas

Se sacó el texto de asistencia para el cuadro de lista de las píldoras desde las píldoras individuales para evitar la repetición para usuarios con lectores de pantalla.

Consulta

Se sacó el texto de asistencia para el cuadro de lista de las píldoras desde las píldoras individuales para evitar la repetición para usuarios con lectores de pantalla.

Ruta

La clase `.slds-path__scroller` ya no utiliza `role="application"`.

Píldoras

Se sacó el texto de asistencia para el cuadro de lista de las píldoras desde las píldoras individuales para evitar la repetición para usuarios con lectores de pantalla.

Se solucionaron incoherencias de formato para estilos de toque.

Se clarificó la documentación sobre el uso de la píldora vinculada.

Se agregó un ejemplo de Cuadro de lista de píldoras en grupo.

Indicador de progreso

Se solucionó un problema donde los iconos de botones de elementos en curso estaban mal alineados para dispositivos móviles/toque.

Anillo de progreso

Se agregaron instrucciones de control de tamaño para garantizar la relación correcta.

Grupo de botones de opción

Se agregó `aria-describedby="error_01"` a las entradas para mejorar la accesibilidad en el estado de error.

Sugerencias de herramientas

Se actualizaron los ejemplos de esquemas desde vínculos de anclaje a botones más correctos semánticamente.

Árbol

Se agregó `aria-disabled` a elementos `treeitem` que están desactivados y se actualizó el color del texto para representar un estado desactivado.

Se desusó `.slds-is-disabled` en favor de `.slds-is-hidden` para ocultar el icono de paréntesis angular. Para representar un estado deshabilitado, utilice `aria-disabled` en su lugar.

Socios de AppExchange: Resumen de actividad de lista por región en Marketplace Analytics y Modo de simulación en AppExchange App Analytics

Vea qué ubicaciones dirigen la actividad utilizando Resumen de actividad de Marketplace Analytics por región. Pruebe sus integraciones personalizadas con modo de simulación de App Analytics.

EN ESTA SECCIÓN:

Ver qué ubicaciones dirigen la actividad de lista con Resumen de actividad de Marketplace Analytics por región

Utilice Resumen por región de Marketplace Analytics para ver cómo contribuyen las fuentes de tráfico interno y externo a la actividad en su listado de AppExchange. Visualice la actividad de instalación, evento de prospecto, visita, activación de mosaico y vista de mosaico de su listado por país o por estado de EE.UU. o territorio.

Pruebe sus integraciones personalizadas utilizando el modo de simulación de AppExchange App Analytics

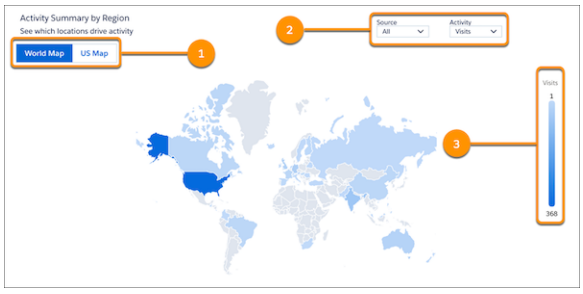
Para probar sus integraciones personalizadas en un entorno no de producción, active el modo de simulación de AppExchange App Analytics y reciba datos de muestra.

Ver qué ubicaciones dirigen la actividad de lista con Resumen de actividad de Marketplace Analytics por región

Utilice Resumen por región de Marketplace Analytics para ver cómo contribuyen las fuentes de tráfico interno y externo a la actividad en su listado de AppExchange. Visualice la actividad de instalación, evento de prospecto, visita, activación de mosaico y vista de mosaico de su listado por país o por estado de EE.UU. o territorio.

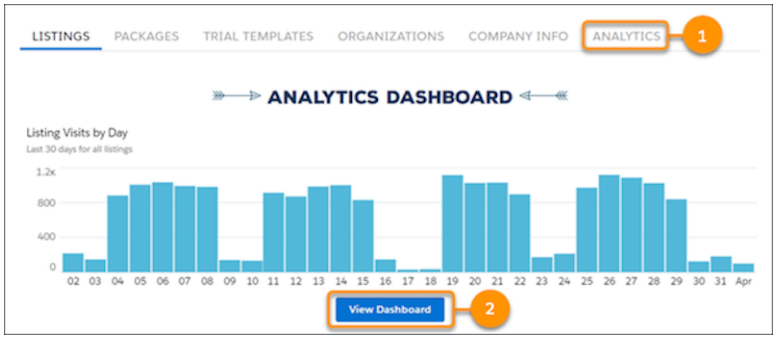
Quién: Para utilizar Marketplace Analytics, necesita el permiso Gestionar listados en la Comunidad de socios de Salesforce.

Por qué: Para aumentar visitas, instalaciones y compras, aplique los recursos de marketing y desarrollo de su compañía de forma más efectiva.



Visualice datos por país en el Mapa del mundo o por estado de EE.UU. o territorio en el Mapa de EE.UU. (1). Para cambiar actividades o fuentes de tráfico, ajuste los filtros locales (2). El gradiente muestra el rango de valores para la actividad que seleccione (3).

Cómo: En la Comunidad de socios de Salesforce, abra la Consola de publicación y haga clic en Analytics (1) o Ver tablero (2).



CONSULTE TAMBIÉN

- Configuración de API de metadatos
- AppExchange App Analytics

Pruebe sus integraciones personalizadas utilizando el modo de simulación de AppExchange App Analytics

Para probar sus integraciones personalizadas en un entorno no de producción, active el modo de simulación de AppExchange App Analytics y reciba datos de muestra.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Developer Edition.

Cómo: Para activar el modo de simulación de AppExchange App Analytics, agregue la preferencia de organización de API de metadatos AppAnalyticsSettings `enableSimulationMode` a su código.

Captura de datos de cambio: Enriquecimiento de eventos (Beta) y Más cobertura para objetos

Enriquezca sus mensajes de eventos con campos y reciba notificaciones de cambios para más objetos.

EN ESTA SECCIÓN:

Enriquecer mensajes de eventos de cambio con campos adicionales (Beta)

Seleccione campos para siempre incluir en eventos de cambio, incluso cuando no cambian, para ayudar en el procesamiento o la replicación de los datos. Puede seleccionar cualquier campo cuyo tipo es compatible, incluyendo campos de Id. externo. Por ejemplo, utilice el enriquecimiento cuando su aplicación necesite un campo de Id. externo para registros coincidentes en un sistema externo. El enriquecimiento es compatible en suscriptores basados en CometD.

Recibir notificaciones de eventos de cambios para más objetos

Con Captura de datos de cambio, ahora puede recibir notificaciones de cambios de registro para objetos de préstamos hipotecarios (parte de Financial Services Cloud) y objetos de garantía de activos y condiciones de garantía (parte de Field Service).

Enriquecer mensajes de eventos de cambio con campos adicionales (Beta)

Seleccione campos para siempre incluir en eventos de cambio, incluso cuando no cambian, para ayudar en el procesamiento o la replicación de los datos. Puede seleccionar cualquier campo cuyo tipo es compatible, incluyendo campos de Id. externo. Por ejemplo, utilice el enriquecimiento cuando su aplicación necesite un campo de Id. externo para registros coincidentes en un sistema externo. El enriquecimiento es compatible en suscriptores basados en CometD.

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

Nota: Como una función beta, Enriquecimiento de Captura de datos de cambio es una vista previa y no forma parte de los "Servicios" bajo su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones que no son de Salesforce relacionadas y Contenido se aplican por igual a su uso de esta función. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para el enriquecimiento de la función Captura de datos de cambio en la Trailblazer Community. Para obtener información sobre cómo activar esta función en su organización, haga contacto con Salesforce.

Cómo: Usted define los campos de enriquecimiento en un canal y un miembro de ese canal. El canal puede ser un canal personalizado o el canal ChangeEvents. Los eventos de cambio enriquecidos se entregan solo en el canal configurado para el enriquecimiento. Para agregar campos de enriquecimiento a un canal y miembro de canal, utilice el objeto PlatformEventChannelMember en API de herramientas o API de metadatos.

Este ejemplo utiliza API de herramientas para enriquecer el miembro AccountChangeEvent en el canal personalizado `SalesEvents__chn`. El evento de cambio se enriquece con dos campos: un campo personalizado (`External_Account_ID__c`) y un campo estándar (`Industry`). La URI de la solicitud POST asociada es: `/services/data/v50.0/tooling/sobjects/PlatformEventChannelMember`

Cuerpo de solicitud:

```
{
  "FullName": "SalesEvents_AccountChangeEvent",
  "Metadata": {
    "enrichedFields": [
      {
        "name": "External_Account_ID__c"
      },
      {
        "name": "Industry"
      }
    ],
    "eventChannel": "SalesEvents__chn",
    "selectedEntity": "AccountChangeEvent"
  }
}
```

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de Captura de datos de cambio: Enriquecer eventos de cambio con campos adicionales cuando se suscribe con CometD (Beta)

Recibir notificaciones de eventos de cambios para más objetos

Con Captura de datos de cambio, ahora puede recibir notificaciones de cambios de registro para objetos de préstamos hipotecarios (parte de Financial Services Cloud) y objetos de garantía de activos y condiciones de garantía (parte de Field Service).

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. Algunos objetos requieren la activación de permisos y ajustes de función específicos.

Cómo: Captura de datos de cambios está disponible para todos los objetos personalizados que se definieron en su organización de Salesforce y para un subconjunto de objetos estándar. Seleccione los objetos para los que desea recibir notificaciones en la página Captura de datos de cambios en Configuración o cree un canal personalizado.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de Captura de datos de cambio: Compatibilidad de objeto de evento de cambio

Eventos de plataforma: Gestión de suscripciones y Monitoreo de uso

Gestione sus suscripciones de desencadenador de Apex desde la interfaz de usuario, monitoree mediciones de uso y realice un seguimiento del estado de publicación de eventos (beta).

EN ESTA SECCIÓN:

Gestionar sus suscripciones de desencadenamiento de eventos de plataforma desde la interfaz de usuario

Ahora puede suspender y reanudar suscripciones de desencadenadores de Apex a un evento de plataforma personalizado a través de la interfaz de usuario. Reanude una suscripción suspendida donde se dejó, desde el mensaje de evento disponible más temprano, sin perder ningún evento publicado durante la suspensión.

Monitorear el uso de entrega y publicación de eventos

Para obtener los datos de uso para la publicación de eventos y la entrega del cliente CometD, consulte el objeto PlatformEventUsageMetric. Los datos de uso están disponibles durante las últimas 24 horas, finalizando en la última hora, y para uso diario histórico. PlatformEventUsageMetric contiene mediciones de uso separadas para eventos de plataforma de alto volumen y eventos de captura de datos de cambios.

Realizar llamadas de Apex después de publicar mensajes de eventos de plataforma

Ahora puede realizar llamadas de Apex después de publicar mensajes de eventos para eventos configurados con el comportamiento Publicar inmediatamente. Anteriormente, después de publicar dichos eventos, no podía realizar llamadas desde el código de Apex. Los eventos publicados inmediatamente tienen un nuevo límite, que está separado del límite de instrucciones DML de Apex.

Obtener el estado de operaciones de publicación de evento de plataforma de gran volumen (Beta)

Los eventos de plataforma de alto volumen se publican de forma asíncrona. Con eventos de estado de publicación puede realizar el seguimiento del estado de las operaciones de publicación y realizar las acciones necesarias. Active eventos de estado en el evento de plataforma de alto volumen en el que esté interesado en seguir. Luego suscríbase al evento de plataforma estándar PublishStatusEvent.

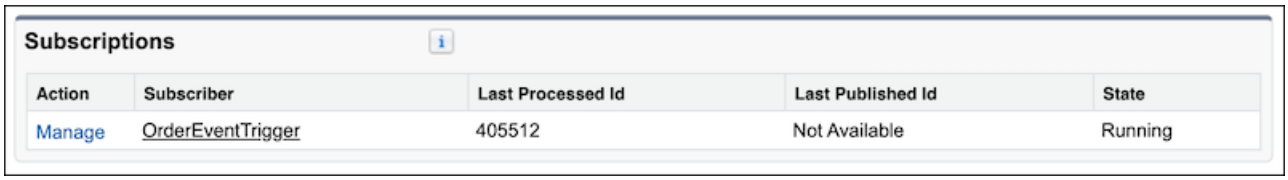
Gestionar sus suscripciones de desencadenamiento de eventos de plataforma desde la interfaz de usuario

Ahora puede suspender y reanudar suscripciones de desencadenadores de Apex a un evento de plataforma personalizado a través de la interfaz de usuario. Reanude una suscripción suspendida donde se dejó, desde el mensaje de evento disponible más temprano, sin perder ningún evento publicado durante la suspensión.

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

Por qué: Reanude una suscripción de desencadenador suspendida donde se dejó. Para omitir mensajes de eventos que están provocando errores o que ya no se necesitan, reanude la suscripción desde la sugerencia, empezando desde nuevos mensajes de eventos. Anteriormente solo podría desactivar un desencadenador para suspender la suscripción. Cuando se vuelve a activar, la suscripción se reanuda desde la sugerencia, omitiendo todos los mensajes de eventos no procesados.

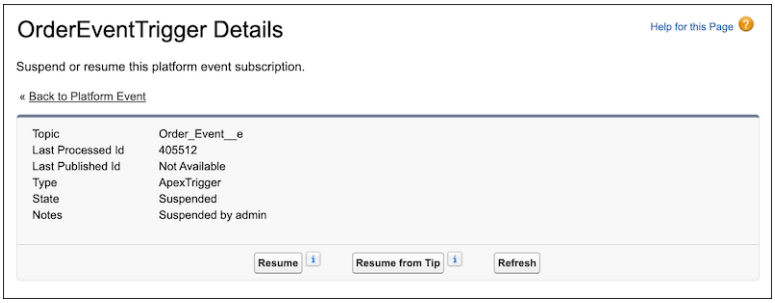
Cómo: Para acceder a la página de detalle de evento de plataforma, en Configuración, ingrese `Eventos de plataforma` en el cuadro Búsqueda rápida, haga clic en **Eventos de plataforma**, y luego haga clic en el evento de plataforma. Para gestionar una suscripción de desencadenador, haga clic en **Gestionar** junto al desencadenador de Apex enumerado bajo Suscripciones en la página de detalle de evento de plataforma.



En la página de detalle de suscripción, puede gestionar la suscripción.



Después de suspender una suscripción, puede reanudarla.



Nota: La gestión de suscripciones no está disponible para flujos y procesos, pero se siguen enumerando en la lista relacionada Suscripciones.

Monitorear el uso de entrega y publicación de eventos

Para obtener los datos de uso para la publicación de eventos y la entrega del cliente CometD, consulte el objeto PlatformEventUsageMetric. Los datos de uso están disponibles durante las últimas 24 horas, finalizando en la última hora, y para uso diario histórico. PlatformEventUsageMetric contiene mediciones de uso separadas para eventos de plataforma de alto volumen y eventos de captura de datos de cambios.

Dónde: Este cambio se aplica a Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cuándo: El almacenamiento de datos de uso comienza tras la implementación de Winter '21. Como resultado, los datos de uso anteriores a la versión no están disponibles. Recomendamos que espere 1 día después del lanzamiento de Winter '21 para empezar a consultar datos de uso. Los datos de uso para las primeras 24 horas después del lanzamiento son incompletos debido a los datos insuficientes almacenados para cubrir el periodo inicial de 24 horas. Por ejemplo, 1 días tras la versión, puede obtener 1 día de datos de uso. Y 2 días tras la versión, puede obtener 2 día de datos de uso, etc. Los datos de uso se almacenan durante al menos 45 días.

Por qué: Utilice PlatformEventUsageMetric para obtener visibilidad sobre su uso de eventos y tendencias de uso. Los datos de uso le dan una idea de lo cerca que se encuentra de sus asignaciones y cuándo necesita más asignaciones. Las mediciones de uso almacenadas en PlatformEventUsageMetric están separadas de los valores de límites de la API de REST. Utilice los límites de la API de REST para realizar un seguimiento de su uso de entrega y modificación mensuales frente a sus asignaciones. El uso de entrega de cliente CometD mensual que limita las devoluciones de API es común para eventos de plataforma y captura de datos de cambios. PlatformEventUsageMetric desglosa el uso de eventos de plataforma y captura de datos de cambios de modo que pueda supervisar su uso de forma separada.

Cómo: Las fechas se almacenan en Coordinated Universal Time (UTC), de modo que puede convertir su hora local a UTC para la consulta. Esta consulta selecciona mediciones de uso durante las últimas 24 horas, finalizando en la última hora. Por ejemplo, en base a la fecha y hora actuales del 4 de agosto de 2020 11:23 en UTC, la última hora es las 11:00. La consulta devuelve el uso para el número de eventos de plataforma entregados a clientes CometD para el 3 de agosto de 2020 a las 11:00 al 4 de agosto de 2020 a las 11:00.

```
SELECT Name, StartDate, EndDate, Value FROM PlatformEventUsageMetric
WHERE Name='PLATFORM_EVENTS_DELIVERED'
AND StartDate=2020-08-03T11:00:00.000Z AND EndDate=2020-08-04T11:00:00.000Z
```

La consulta devuelve este resultado para el uso de las últimas 24 horas.

Nombre	Fecha de inicio	Fecha de finalización	Valor
PLATFORM_EVENTS_DELIVERED	2020-08-03T11:00:00.000+0000	2020-08-04T11:00:00.000+0000	575

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de eventos de plataforma: Monitorear el uso de entrega y publicación de eventos de plataforma

Realizar llamadas de Apex después de publicar mensajes de eventos de plataforma

Ahora puede realizar llamadas de Apex después de publicar mensajes de eventos para eventos configurados con el comportamiento Publicar inmediatamente. Anteriormente, después de publicar dichos eventos, no podía realizar llamadas desde el código de Apex. Los eventos publicados inmediatamente tienen un nuevo límite, que está separado del límite de instrucciones DML de Apex.

Dónde: Este cambio se aplica a Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: Los eventos configurados con el comportamiento Publicar inmediatamente se publican cuando la llamada se ejecuta y no dependen de la realización satisfactoria de la transacción. Estos eventos se utilizan para fines de seguimiento y registro. Con este cambio, no se consideran parte de las operaciones DML de la transacción, y por ello ya no impiden que se realicen las llamadas de Apex después de la publicación. Cuentan en un nuevo límite de publicación separado de 150 llamadas `EventBus.publish()`. Este cambio no se aplica a eventos configurados con el comportamiento Publicar tras confirmar, cuya publicación se considera parte de las operaciones DML de la transacción. La publicación de estos eventos sigue contando en el límite de instrucciones DML de Apex. Puede seguir realizando llamadas de Apex después de publicar.

Para realizar el seguimiento del uso del límite de llamadas `EventBus.publish()` para publicación inmediata, utilice los métodos de Apex `Limits.getPublishImmediateDML()` y `Limits.getLimitPublishImmediateDML()`.

Nota: Esta función no cambia la manera de realizar llamadas de Apex desde desencadenadores de Apex, que requieren la anotación `@future(callout=true)`.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de eventos de plataforma: Campos de eventos de plataforma

Guía del desarrollador de Apex: Límites y reguladores de ejecución

Guía del desarrollador de Apex: Invocación de llamadas utilizando Apex

Obtener el estado de operaciones de publicación de evento de plataforma de gran volumen (Beta)

Los eventos de plataforma de alto volumen se publican de forma asíncrona. Con eventos de estado de publicación puede realizar el seguimiento del estado de las operaciones de publicación y realizar las acciones necesarias. Active eventos de estado en el evento de plataforma de alto volumen en el que esté interesado en seguir. Luego suscríbase al evento de plataforma estándar PublishStatusEvent.

Nota: Como una función beta, Eventos de estado de publicación es una vista previa y no forma parte de los "Servicios" bajo su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones que no son de Salesforce relacionadas y Contenido se aplican por igual a su uso de esta función. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para Eventos de estado de publicación en Trailblazer Community. Para obtener información sobre cómo activar esta función en su organización, haga contacto con Salesforce.

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

Por qué: Puede obtener una confirmación de la operación de publicación en cola sin esta función, pero no sabe si la operación se realiza con éxito al final. Un estado de éxito en el SaveResult devuelto inmediatamente significa que la operación de publicación está en cola en Salesforce. La operación se realiza más tarde cuando los recursos del sistema están disponibles. Se devuelven algunos fallos en el SaveResult, como errores de validación y límites, pero no los errores asíncronos. En raras ocasiones, las operaciones de publicación en cola pueden fallar debido a un error del sistema. El beneficio de los eventos de estado es que puede averiguar el eventual estado de operaciones de publicación en cola y realizar acciones apropiadas.

Cómo: Para activar la recepción de eventos de estado de publicación para su evento de plataforma de alto volumen, en Configuración, haga clic en **Realizar seguimiento de estado de publicación** en la página de definición del evento. O bien en API de metadatos, establezca el campo `enablePublishStatusTracking` en CustomObject como `true`.

Los resultados de publicación de eventos se agrupan por lotes en un PublishStatusEvent y se agrupan por el estado y el tema, que el nombre de API de evento. Un PublishStatusEvent no corresponde necesariamente a una solicitud de publicación. Contiene los resultados de una o más solicitudes que son para el mismo evento de plataforma y tienen el mismo estado de publicación. Cada PublishStatusEvent incluye una matriz de objetos secundarios de PublishStatusDetail con información acerca de cada operación de publicación de evento.

Este ejemplo muestra la carga para un estado de publicación fallida y contiene información para dos eventos. El campo `EventUuid` fes un identificador único universal (UUID) que identifica el mensaje de evento y correlaciona el resultado de publicación de cada evento con la llamada de publicación original.

```
{
  "schema": "tklL37cct1eXnqi_yPIS7w",
  "payload": {
    "Status": "FAILURE",
```

```
    "AdditionalInfo": null,
    "CreatedById": "005xx000001X83aAAC",
    "CreatedDate": "2020-08-06T20:20:23.573Z",
    "PublishStatusDetails": [
      {
        "Replay": null,
        "EventUuid": "e981b488-81f3-4fcc-bd6f-f7033c9d7ac3",
        "FailureReason":
          "The platform event message could not be published. Try again later.",
        "StatusCode": "PLATFORM_EVENT_PUBLISH_FAILED"
      },
      {
        "Replay": null,
        "EventUuid": "ed5773c8-6848-4eee-99cf-2d3703cc0da3",
        "FailureReason":
          "The platform event message could not be published. Try again later.",
        "StatusCode": "PLATFORM_EVENT_PUBLISH_FAILED"
      }
    ],
    "Topic": "Order_Event__e"
  }
}
```

Utilice el valor de campo `EventUuid` para comparar el estado con el evento publicado. Si publicó el evento en Apex, puede obtener el UUID llamando a `EventBus.getOperationId(saveResult)`. Si publicó el evento utilizando las API de Salesforce, el SaveResult devuelto contiene el UUID en el campo `message` Error. Este ejemplo contiene el resultado de guardado de un evento insertado utilizando una solicitud POST de API de REST.

```
{
  "id" : "e01xx0000000001AAA",
  "success" : true,
  "errors" : [ {
    "statusCode" : "OPERATION_ENQUEUED",
    "message" : "e981b488-81f3-4fcc-bd6f-f7033c9d7ac3",
    "fields" : [ ]
  } ]
}
```

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de eventos de plataforma: Obtener el estado de operaciones de publicación de evento de plataforma de gran volumen (Beta)

Elementos nuevos y modificados para desarrolladores

Aquí es donde puede encontrar objetos nuevos y modificados, llamadas, clases, componentes, comandos y mucho más que le ayudan a personalizar funciones de Salesforce.

EN ESTA SECCIÓN:

Componentes Lightning: Elementos nuevos y modificados

Cree una interfaz de usuario fácilmente con estos recursos nuevos y modificados.

Apex: Elementos nuevos y modificados

Estas clases, enumeraciones e interfaces son nuevas o tienen cambios.

ConnectApi (Connect en Apex): Clases y enumeraciones nuevas y modificadas

Cree experiencias personalizadas en Salesforce utilizando Connect en Apex. Copie productos desde un carrito a una lista de deses y trabaje con carritos actuales. Obtenga cuentas gestionadas de forma externa. Envíe invitaciones de encuesta por email.

API: Elementos nuevos y modificados

Acceda a más objetos de datos y tipos de metadatos en la versión de API 50.0.

Componentes Lightning: Elementos nuevos y modificados

Cree una interfaz de usuario fácilmente con estos recursos nuevos y modificados.

EN ESTA SECCIÓN:

Componentes web Lightning nuevos y modificados

Cree una interfaz de usuario fácilmente con estos componentes nuevos y modificados.

Componentes nuevos y modificados para componentes web Lightning

Los nuevos módulos le permiten hacer más con componentes web Lightning.

Componentes nuevos y modificados de Aura

Cree una interfaz de usuario fácilmente con estos componentes nuevos y modificados.

Componentes web Lightning nuevos y modificados

Cree una interfaz de usuario fácilmente con estos componentes nuevos y modificados.

Nuevos componentes

Los siguientes componentes son nuevos y requieren la versión de API 50.0 y posterior.

lightning-rich-text-toolbar-button (Beta)

Agrega un botón personalizado a la barra de herramientas del componente `lightning-input-rich-text`. Este componente debe estar anidado en `lightning-rich-text-toolbar-button-group`. Para más información, consulte Agregar botones personalizados al componente base lightning-input-rich-text (Beta) en la página 552.

lightning-rich-text-toolbar-button-group (Beta)

Un contenedor para botones personalizados en la barra de herramientas del componente `lightning-input-rich-text`. Para más información, consulte Agregar botones personalizados al componente base lightning-input-rich-text (Beta) en la página 552.

Componentes web Lightning cambiados

Se han modificado los siguientes componentes.

lightning-click-to-dial

El siguiente método es nuevo.

- `click()`: Marca el número de teléfono pasando los parámetros y el Id. de registro al sistema telefónico si están proporcionados. Solo se puede hacer clic en un número de teléfono activado.

lightning-combobox

La siguiente propiedad es nueva para el atributo `options`.

- `description`: Define texto descriptivo para un elemento de lista. El texto descriptivo se muestra debajo de la etiqueta del elemento de lista. Al agregar descripciones, especifique una descripción para cada elemento en una lista. Si faltan descripciones en algunos elementos, el texto de los elementos puede estar mal alineado.

  Este es un ejemplo utilizando la propiedad `description` en el JavaScript de un componente:

```
options = [
        {value: 'new', label: 'New', description: 'A new item'},
        {value: 'in-progress', label: 'In Progress', description: 'Currently working
 on this item'},
        {value: 'finished', label: 'Finished', description: 'Done working on this
item'}
    ];
```

lightning-datatable

Las columnas con el tipo de datos `text` ahora no muestran ningún contenido si pasa un valor de objeto.

lightning-input

El tipo de entrada `email` cambió.

- La codificación UTF-8 es compatible para ingresar una dirección de email internacional.

lightning-input-address

Los siguientes atributos son nuevos.

- `address-lookup-placeholder`: El marcador para el campo de búsqueda de dirección, que es visible solo cuando utiliza `show-address-lookup`.
- `street-placeholder`: El marcador para el campo de calle.
- `city-placeholder`: El marcador para el campo de ciudad.
- `province-placeholder`: El marcador para el campo de provincia.
- `country-placeholder`: El marcador para el campo de país.
- `postal-code-placeholder`: El marcador para el campo de código postal.

lightning-input-field

Se modificaron los siguientes tipos de campo.

- El tipo de campo de lista de selección se muestra en un estado de desactivado y solo lectura si no proporciona un campo de control.
- El tipo de campo de email admite codificación UTF-8 para el ingreso de una dirección de email internacional.
- El tipo de campo de nombre admite el campo `suffix`. Para obtener más información acerca de la activación de este campo en su organización, consulte Campos de usuario en Ayuda de Salesforce.

lightning-input-rich-text

Puede agregar botones personalizados a la barra de herramientas utilizando los componentes `lightning-rich-text-toolbar-button-group` y `lightning-rich-text-toolbar-button`. Para más información, consulte Agregar botones personalizados al componente base lightning-input-rich-text (Beta) en la página 552.

El método `setRangeText()` (beta) es nuevo.

> **Nota:** Como una función beta, `setRangeText()` es una vista previa y no forma parte de los "Servicios" bajo su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo

referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones que no son de Salesforce relacionadas y Contenido se aplican por igual a su uso de esta función. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para `setRangeText()` en el grupo Desarrollo de componentes Lightning en la Trailblazer Community.

- `setRangeText()`: Inserta texto en un rango especificado de valores de índice, sustituyendo contenido o insertando nuevo contenido. Este método sigue la API del método `HTMLInputElement.setRangeText()`, y le permite insertar texto con formato cuando lo utiliza con el método `setFormat()`.

El método `setFormat()` cambió. Puede establecer de forma programática estos formatos adicionales: `bold`, `italic`, `underline`, `strike`, `code`, `code-block`, `link`, `color`, `background` y `header`. Anteriormente, solo `align`, `font` y `size` eran compatibles.

Aplique formatos a texto seleccionado llamando al método con pares de clave-valor como parámetros. Por ejemplo:

```
setFormat({bold: true, italic: true, link: "google.com", color: "green", header: 2})
```

lightning-pill-container

Cuando la píldora contiene un valor `href`, el icono opcional o avatar ya no está anidado en la etiqueta de hipervínculo. Hacer clic en el icono o avatar no navega al hipervínculo. El comportamiento es coherente con un componente `lightning:pill` representado sin `lightning:pillContainer`.

La variante `bare` ya no representa píldora en un elemento de lista desordenada. Sin embargo, las variantes `standard` y `bare` son visualmente lo mismo. La variante `bare` proporciona un botón eliminar con capacidad de enfoque en cada píldora. Toque para centrarse en la píldora y toque de nuevo para centrarse en el botón eliminar.

lightning-textarea

El método `setRangeText()` (beta) es nuevo.

> Nota: Como una función beta, `setRangeText()` es una vista previa y no forma parte de los "Servicios" bajo su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones que no son de Salesforce relacionadas y Contenido se aplican por igual a su uso de esta función. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para `setRangeText()` en el grupo Desarrollo de componentes Lightning en la Trailblazer Community.

- `setRangeText()`: Inserta texto en un rango especificado de valores de índice, sustituyendo contenido o insertando nuevo contenido. Este método sigue la API del método `HTMLInputElement.setRangeText()`.

CONSULTE TAMBIÉN

Referencia de componente

Componentes nuevos y modificados para componentes web Lightning

Los nuevos módulos le permiten hacer más con componentes web Lightning.

Nuevo módulo

El siguiente módulo está ahora disponible.

`lightning/uiAppsApi`
Estos módulos incluyen un adaptador de red, `getNavItems`. Utilice este adaptador de red para obtener los elementos de navegación (fichas) a los que el usuario tiene acceso.

Módulos cambiados

Los siguientes módulos tienen un nuevo adaptador de red o una nueva función de JavaScript.

`lightning/uiObjectInfoApi`
El adaptador de red `getObjectInfos` es nuevo. Utilice `getObjectInfos` para obtener metadatos para múltiples objetos. La respuesta incluye metadatos describiendo campos, relaciones secundarias, tipo de registro y tema para cada objeto.

```
import { LightningElement, wire } from 'lwc';
import { getObjectInfos } from 'lightning/uiObjectInfoApi';
import ACCOUNT_OBJECT from '@salesforce/schema/Account';
import OPPORTUNITY_OBJECT from '@salesforce/schema/Opportunity';

export default class GetObjectInfosExample extends LightningElement {
    @wire(getObjectInfos, { objectApiNames: [ ACCOUNT_OBJECT, OPPORTUNITY_OBJECT ] })
    propertyOrFunction;
}
```

`lightning/uiRecordApi`
La función `getRecordNotifyChange()` es nueva. Llame `getRecordNotifyChange()` para actualizar el caché de Servicio de datos Lightning tras actualizar un registro fuera de sus mecanismos, como a través de Apex imperativo, Visualforce o cuando llama la PI de interfaz de usuario a través de un marco de trabajo externo. Servicio de datos Lightning obtiene actualizaciones de registro para los Id. de registro que especifica y actualiza su caché de Servicio de datos Lightning Data, proporcionando a sus redes los datos de registro más recientes.

```
import { LightningElement, wire } from 'lwc';
import { getRecord, getRecordNotifyChange } from 'lightning/uiRecordApi';
import apexUpdateRecord from '@salesforce/apex/Controller.apexUpdateRecord';

export default class NotifyRecordChangeExample extends LightningElement {
    @api recordId;

    // Wire a record.
    @wire(getRecord, { recordId: '$recordId', fields: ... })
    record;

    async handler() {
      // Update the record via Apex.
      await apexUpdateRecord(this.recordId);
      // Notify LDS that you've changed the record outside its mechanisms.
      getRecordNotifyChange([{recordId: this.recordId}]);
    }
}
```

Componentes nuevos y modificados de Aura

Cree una interfaz de usuario fácilmente con estos componentes nuevos y modificados.

Componentes Aura modificados

Se han modificado los siguientes componentes.

lightning:clickToDial

El siguiente método es nuevo.

- `click()`: Marca el número de teléfono pasando los parámetros y el Id. de registro al sistema telefónico si están proporcionados. Solo se puede hacer clic en un número de teléfono activado.

lightning:combobox

La siguiente propiedad es nueva para el atributo `options`.

- `description`: Define texto descriptivo para un elemento de lista. El texto descriptivo se muestra debajo de la etiqueta del elemento de lista. Al agregar descripciones, especifique una descripción para cada elemento en una lista. Si faltan descripciones en algunos elementos, el texto de los elementos puede estar mal alineado.

  Este es un ejemplo utilizando la propiedad `description` en el JavaScript de un componente:

```
options = [
        {value: 'new', label: 'New', description: 'A new item'},
        {value: 'in-progress', label: 'In Progress', description: 'Currently working
 on this item'},
        {value: 'finished', label: 'Finished', description: 'Done working on this
item'}
    ];
```

lightning:datatable

Las columnas con el tipo de datos `text` ahora no muestran ningún contenido si pasa un valor de objeto.

lightning:input

El tipo de entrada `email` cambió.

- La codificación UTF-8 es compatible para ingresar una dirección de email internacional.

lightning:inputAddress

Los siguientes atributos son nuevos.

- `addressLookupPlaceholder`: El marcador para el campo de búsqueda de dirección, que es visible solo cuando utiliza `showAddressLookup`.
- `streetPlaceholder`: El marcador para el campo de calle.
- `cityPlaceholder`: El marcador para el campo de ciudad.
- `provincePlaceholder`: El marcador para el campo de provincia.
- `countryPlaceholder`: El marcador para el campo de país.
- `postalCodePlaceholder`: El marcador para el campo de código postal.

lightning:inputField

Se modificaron los siguientes tipos de campo.

- El tipo de campo de lista de selección se muestra en un estado de desactivado y solo lectura si no proporciona un campo de control.
- El tipo de campo de email admite codificación UTF-8 para el ingreso de una dirección de email internacional.
- El tipo de campo de nombre admite el campo `suffix`. Para obtener más información acerca de la activación de este campo en su organización, consulte Campos de usuario en Ayuda de Salesforce.

lightning:inputRichText

El método `setRangeText()` (beta) es nuevo.

Nota: Como una función beta, `setRangeText()` es una vista previa y no forma parte de los "Servicios" bajo su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones que no son de Salesforce relacionadas y Contenido se aplican por igual a su uso de esta función. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para `setRangeText()` en el grupo Desarrollo de componentes Lightning en la Trailblazer Community.

- `setRangeText()`: Inserta texto en un rango especificado de valores de índice, sustituyendo contenido o insertando nuevo contenido. Este método sigue la API del método `HTMLInputElement.setRangeText()`, y le permite insertar texto con formato cuando lo utiliza con el método `setFormat()`.

El método `setFormat()` cambió. Puede establecer de forma programática estos formatos adicionales: `bold`, `italic`, `underline`, `strike`, `code`, `code-block`, `link`, `color`, `background` y `header`. Anteriormente, solo `align`, `font` y `size` eran compatibles.

Aplique formatos a texto seleccionado llamando al método con pares de clave-valor como parámetros. Por ejemplo:

```
setFormat({bold: true, italic: true, link: "google.com", color: "green", header: 2})
```

lightning:pillContainer

Cuando la píldora contiene un valor `href`, el icono opcional o avatar ya no está anidado en la etiqueta de hipervínculo. Hacer clic en el icono o avatar no navega al hipervínculo. El comportamiento es coherente con un componente `lightning:pill` representado sin `lightning:pillContainer`.

La variante `bare` ya no representa píldora en un elemento de lista desordenada. Sin embargo, las variantes `standard` y `bare` son visualmente lo mismo. La variante `bare` proporciona un botón eliminar con capacidad de enfoque en cada píldora. Toque para centrarse en la píldora y toque de nuevo para centrarse en el botón eliminar.

lightning:textarea

El método `setRangeText()` (beta) es nuevo.

Nota: Como una función beta, `setRangeText()` es una vista previa y no forma parte de los "Servicios" bajo su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones que no son de Salesforce relacionadas y Contenido se aplican por igual a su uso de esta función. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para `setRangeText()` en el grupo Desarrollo de componentes Lightning en la Trailblazer Community.

- `setRangeText()`: Inserta texto en un rango especificado de valores de índice, sustituyendo contenido o insertando nuevo contenido. Este método sigue la API del método `HTMLInputElement.setRangeText()`.

CONSULTE TAMBIÉN

Referencia de componente

Apex: Elementos nuevos y modificados

Estas clases, enumeraciones e interfaces son nuevas o tienen cambios.

Para obtener más información, consulte la Guía del desarrollador de Apex.

EN ESTA SECCIÓN:

Espacio de nombres de caché
El espacio de nombres `Cache` tiene estas clases, métodos, interfaces, enumeraciones o excepciones nuevos o modificados.

Espacio de nombres LxScheduler
El nuevo espacio de nombres `LxScheduler` tiene estas clases y estos métodos, y una interfaz.

Espacio de nombres Sistema
El espacio de nombres `System` tiene estas clases, métodos, interfaces, enumeraciones o excepciones nuevos o modificados.

CONSULTE TAMBIÉN

Apex: Nuevas funciones

Espacio de nombres de caché

El espacio de nombres `Cache` tiene estas clases, métodos, interfaces, enumeraciones o excepciones nuevos o modificados.

Métodos nuevos y modificados en clases existentes

Obtenga el tamaño medio de elementos entre todas las claves recuperadas de la memoria de caché.
Utilice el nuevo método `getAvgGetSize()` en las clases `Cache.Org`, `Cache.Partition` y las clases `Cache.Session`.

Obtenga el tamaño máximo de elementos entre todas las claves recuperadas de la memoria de caché.
Utilice el nuevo método `getMaxGetSize()` en las clases `Cache.Org`, `Cache.Partition` y las clases `Cache.Session`.

DESUSADO: Los métodos `getAvgValueSize()` y `getMaxValueSize()` en `Cache.Org`, `Cache.Partition`, y `Cache.Session`
Los métodos `getAvgValueSize()` y los métodos `getMaxValueSize()` en las clases `Cache.Org`, `Cache.Partition` y `Cache.Session` no son compatibles en la versión 50.0 y posterior.

Espacio de nombres LxScheduler

El nuevo espacio de nombres `LxScheduler` tiene estas clases y estos métodos, y una interfaz.

Nuevas clases

Obtenga una lista de parámetros que se pasan a la interfaz `LxScheduler.ServiceResourceScheduleHandler`
Utilice estos métodos en la nueva clase `LxScheduler.ServiceAppointmentRequestInfo`. Utilice el método `getPrimaryResourceId` para obtener el Id. del recurso de servicio principal. Utilice el método `getServiceResources` para obtener una lista de recursos de servicio para los espacios de tiempo que ya están reservados. Utilice el método `getWorkTypeId` para obtener el Id. del tipo de trabajo de la cita.

Obtener información sobre un Recurso de servicio
Utilice estos métodos en la nueva clase `LxScheduler.ServiceResourceInfo`. Utilice el método `getResourceType` para obtener el tipo del recurso de servicio, como Técnico o Activo. Utilice el método `getServiceResourceId` para obtener el Id. del recurso de servicio. Utilice el método `getTerritoryIds` para obtener una lista de territorios de servicio solicitados para el recurso de servicio. Utilice el método `getUserName` para obtener el nombre de usuario del recurso de servicio.

Pase resultados de su clase de Apex personalizada a los métodos de la interfaz `LxScheduler.ServiceResourceScheduleHandler`
Utilice la clase `LxScheduler.ServiceResourceSchedule`.

Pase la lista de espacios de tiempo no disponibles para recursos de servicio solicitados a la clase `LxScheduler.ServiceResourceSchedule`
Utilice la clase `LxScheduler.UnavailableTimeslot`.

Nueva interfaz

Permitir una implementación de clase para comprobar los eventos de calendario externo de recursos de servicio y devolver los espacios de tiempo donde están reservados recursos de servicio
Utilice la nueva interfaz `LxScheduler.ServiceResourceScheduleHandler`.

Espacio de nombres Sistema

El espacio de nombres `System` tiene estas clases, métodos, interfaces, enumeraciones o excepciones nuevos o modificados.

Nuevas clases

Detecte contexto de Apex en tiempo de ejecución con Id. de solicitud y Quiddity
Utilice estos nuevos métodos en la clase `System.Request`. Utilice el método `getCurrent()` para recuperar el objeto Solicitud que contiene el identificador exclusivo para la solicitud de Salesforce actual y el valor Quiddity. Utilice el método `getRequestId()` para obtener el Id. de solicitud actual. Utilice el método `getQuiddity()` para obtener el valor Quiddity.

Métodos nuevos y modificados en clases existentes

Mejorar la seguridad con un nuevo comportamiento de hilos para email para registro de caso
Utilice el método `getCaseIdFromEmailHeaders` en la clase `System.Cases` para comparar mensajes de email entrantes con su información de encabezado. El método `Cases.getCaseIdFromEmailThreadId()` está desusado.

Comprobar el uso del límite de publicaciones inmediatas de eventos de plataforma
Utilice el nuevo método `getPublishImmediateDML` en la clase `System.Limits` para obtener el número de llamadas de `EventBus.publish` realizadas para eventos de plataforma configurados para publicarse de inmediato. Además, utilice el nuevo método `getLimitPublishImmediateDML` en la clase `System.Limits` para obtener el límite máximo de llamadas de `EventBus.publish`.

Agregar errores de forma dinámica a un campo de SObject
Utilice los métodos de sobrecarga de `addError` en la clase `System.SObject`:

- `addError(String fieldName, String message[, Boolean doNotEscape])`
- `addError(Schema.SObjectField field, String message[, Boolean doNotEscape])`

Saber si una instancia de SObject contiene errores
Utilice el método `hasErrors` en la clase `System.SObject`.

Obtener los detalles de error para una instancia de SObject
Utilice el método `getErrors` en la clase `System.SObject`.

Obtener descripción de metadatos para una lista especificada de tipos de SObject
Utilice el método de sobrecarga de `describeSObjects` en la clase `System.Schema`. La opción de descripción predeterminada para este método es `SObjectDescribeOptions.DEFERRED`, que indica relaciones secundarias de carga lenta.

Obtener el código corto para el valor Quiddity de la solicitud de Salesforce actual
Utilice el método `getQuiddityShortCode` en la clase `System.System`.

Nuevas enumeraciones

Utilizar algoritmos de firma digital de curva elíptica (ECDSA) con métodos criptográficos
Utilice los nuevos valores ECDSA-SHA256, ECDSA-SHA384 y ECDSA-SHA512 en el parámetro algorithmName en `Crypto.sign`, `Crypto.signWithCertificate`, `Crypto.signXML()` y `Crypto.verify()` (métodos) en la clase `System.Crypto`.

Especificar un valor quiddity utilizado por los métodos en la clase `System.Request`
Utilice la nueva enumeración `System.Quiddity`.

ConnectApi (Connect en Apex): Clases y enumeraciones nuevas y modificadas

Cree experiencias personalizadas en Salesforce utilizando Connect en Apex. Copie productos desde un carrito a una lista de deses y trabaje con carritos actuales. Obtenga cuentas gestionadas de forma externa. Envíe invitaciones de encuesta por email.

Muchas acciones de recursos de la API de REST de Connect se exponen como métodos estáticos en clases de Apex en el espacio de nombres `ConnectApi`. Estos métodos usan otras clases de `ConnectApi` para recibir y devolver información. Hacemos referencia al espacio de nombres `ConnectApi` como *Connect in Apex*.

EN ESTA SECCIÓN:

Clases de Connect en Apex nuevas y modificadas
Las clases que se indican a continuación son nuevas o tienen cambios.

Clases de entrada de Connect en Apex nuevas y modificadas
Estas clases de entrada son nuevas o tienen cambios.

Clases de salida de Connect en Apex nuevas y modificadas
Las clases de salida que se indican a continuación son nuevas o han cambiado.

Enumeraciones de Connect en Apex nuevas y modificadas
Estas enumeraciones son nuevas o tienen cambios.

CONSULTE TAMBIÉN

- API de REST de Connect
- *Guía del desarrollador de Apex*: Espacio de nombres de ConnectApi
- *Guía del desarrollador de la API de REST de Connect:*

Clases de Connect en Apex nuevas y modificadas

Las clases que se indican a continuación son nuevas o tienen cambios.

B2B Commerce en Lightning

Estos métodos nuevos y modificados se incluyen en la clase `ConnectApi.CommerceCart`.

Copiar los productos desde un carrito a una lista de deseos

- `copyCartToWishlist(webstoreId, effectiveAccountId, activeCartOrId, cartToWishlistInput)`

Establecer la visibilidad para mensajes de carrito

- `setCartMessagesVisibility(webstoreId, activeCartOrId, effectiveAccountId, messageVisibility)`

Todos los métodos con el parámetro `activeCartOrId` admiten ahora el valor `current`

El valor `current` indica un carrito con un estado que no es `Closed` o `PendingDelete`.

- `addItemsToCart(webstoreId, effectiveAccountId, activeCartOrId, cartItems)`
- `addItemToCart(webstoreId, effectiveAccountId, activeCartOrId, cartItemInput)`
- `copyCartToWishlist(webstoreId, effectiveAccountId, activeCartOrId, cartToWishlistInput)`
- `deleteCart(webstoreId, effectiveAccountId, activeCartOrId)`
- `deleteCartItem(webstoreId, effectiveAccountId, activeCartOrId, cartItemId)`
- `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)`
- `getCartSummary(webstoreId, effectiveAccountId, activeCartOrId)`
- `getOrCreateActiveCartSummary(webstoreId, effectiveAccountId, activeCartOrId)`
- `setCartMessagesVisibility(webstoreId, activeCartOrId, effectiveAccountId, messageVisibility)`
- `updateCartItem(webstoreId, effectiveAccountId, activeCartOrId, cartItemId, cartItem)`

Estos nuevos métodos están en la clase `ConnectApi.CommerceWishlist`.

Actualizar el nombre de una lista de deseos

- `updateWishlist(webstoreId, wishlistId, wishlistUpdateInput)`
- `updateWishlist(webstoreId, effectiveAccountId, wishlistId, wishlistUpdateInput)`

Contenido gestionado de CMS

Los nuevos métodos están en la clase `ConnectApi.ManagedContent`.

Obtener todas las versiones de contenido gestionado para un canal con URL absolutas

- `getAllContent(channelId, pageParam, pageSize, language, managedContentType, includeMetadata, startDate, endDate, showAbsoluteUrl)`

Obtener todas las versiones de contenido gestionado para una comunidad con URL absolutas

- `getAllManagedContent(communityId, pageParam, pageSize, language, managedContentType, showAbsoluteUrl)`

Obtener versiones de contenido gestionado para un canal con URL absolutas utilizando una lista de Id. de contenido gestionado

- `getContentByIds(channelId, managedContentIds, pageParam, pageSize, language, managedContentType, includeMetadata, startDate, endDate, showAbsoluteUrl)`

Obtener versiones de contenido gestionado para una comunidad con URL absolutas utilizando una lista de Id. de contenido gestionado

- `getManagedContentByIds(communityId, managedContentIds, pageParam, pageSize, language, managedContentType, showAbsoluteUrl)`

Obtener versiones de contenido gestionado con URL absolutas utilizando una lista de nombres de tema de contenido

- `getManagedContentByTopics(communityId, topics, pageParam, pageSize, language, managedContentType, showAbsoluteUrl)`

Obtener versiones de contenido gestionado con URL absolutas utilizando una lista de Id.d e contenido gestionado y nombres de tema de contenido

- `getManagedContentByTopicsAndIds(communityId, managedContentIds, topics, pageParam, pageSize, language, managedContentType, showAbsoluteUrl)`

Pagos de comercio

Estos nuevos métodos están en la clase `ConnectApi.Payments`.

Reembolsar un pago

`refund(ReferencedRefundInput, paymentId)`

Capturar un pago

`capture(AuthCaptureInput, authorizationId)`

Cuenta gestionada externa

Este nuevo método está en la clase `ConnectApi.ExternalManagedAccount`.

Obtener cuentas gestionadas de forma externa disponibles en el usuario de contexto entre todas las comunidades

- `getCommunitiesExternalManagedAccounts(communityId)`

Encuestas de Salesforce

Este nuevo método está en la clase `ConnectApi.Surveys`.

Enviar invitaciones de encuesta por email

- `sendSurveyInvitationEmail(surveyID, SurveyEmailInput)`

Clases de entrada de Connect en Apex nuevas y modificadas

Estas clases de entrada son nuevas o tienen cambios.

B2B Commerce en Lightning

`ConnectApi.CartMessagesVisibilityInput`

Esta nueva clase de entrada tiene esta propiedad.

- `visibility`—Especifica si establecer mensajes de carrito como visible (`true`) o no (`false`).

`ConnectApi.CartToWishlistInput`

Esta nueva clase de entrada tiene esta propiedad.

- `wishlistId`—Id. de la lista de desos en la que copiar productos de carrito.

`ConnectApi.WishlistUpdateInput`

Esta nueva clase de entrada tiene esta propiedad.

- `name`—Nombre de lista de deseos para actualizar.

Pagos de comercio

`ConnectApi.AuditParamsRequest`

Esta nueva clase de entrada abstracta es una súperclase de `ConnectApi.BaseRequest` y tiene estas propiedades.

- `email`—Email del cliente que inició la solicitud.
- `ipAddress`—Dirección IP del cliente que realizó la solicitud.
- `macAddress`—Dirección Mac del cliente que realizó la solicitud.
- `phone`—Número de teléfono del cliente que inició la solicitud.

`ConnectApi.CaptureRequest`

Esta nueva clase de entrada es una subclase de `ConnectApi.BaseRequest` y tiene estas propiedades.

- `accountId`—Id. de la cuenta que debe vincularse a la solicitud de captura.
- `amount`—Importe que se debe capturar desde la autorización previa.
- `clientContext`—Proporciona contexto para las API de pago. Utilizado para una persona que llama para un pago para volver a establecer el contexto.
- `comments`—Comentarios para captura de pago.
- `effectiveDate`—La fecha en que el pago entra en vigor.
- `paymentGroup`—Detalles de grupo de pago asociado con la solicitud de pago.

`ConnectApi.BaseRequest`

Esta nueva clase de entrada es una subclase de `ConnectApi.AuditParamsRequest` y una súperclase de `ConnectApi.CaptureRequest` y `ConnectApi.RefundRequest`. Tiene las siguientes propiedades.

- `additionalData`—Información adicional acerca de la llamada de pasarela. Variará basándose en el tipo de pasarela de pago.
- `idempotencyKey`—Clave de idempotencia utilizada para la solicitud de pago. Se puede proporcionar en la carga o el encabezado, pero no en ambos lugares a la vez.

`ConnectApi.PaymentGroupRequest`

Esta nueva clase de entrada tiene estas propiedades:

- `createPaymentGroup`—Indicador para indicar si se debe crear el grupo de pago.
- `currencyIsoCode`—Código de divisa ISO 4217 de tres letras asociado con el registro de grupo de pago.
- `id`—Si Id. tiene un valor, la captura de pago está utilizando un PaymentGroup activo. Si Id. es `null` y otras propiedades tienen valores, la captura de pago creará un grupo de pago. Si existe un Id. de grupo de pago, las propiedades `currencyIsoCode` y `sourceObjectId` deben ser `null`, y `createPaymentGroup` puede ser ausente o falso.
- `sourceObjectId`—Id. de objeto de pedido para la vinculación de un pedido a un grupo de pago. Proporcione un OrderId existente.

`ConnectApi.ReferencedRefundRequest`

Esta nueva clase de entrada es una subclase de `ConnectApi.RefundRequest` y tiene estas propiedades.

- `accountId`—Id. de la cuenta que se debe vincular a la solicitud de reembolso a la que se hace referencia.
- `amount`—Importe que se debe reembolsar.
- `clientContext`—Proporciona contexto para las API de pago. Utilizado para una persona que llama para un pago para volver a establecer el contexto.
- `comments`—Comentarios para el reembolso.
- `effectiveDate`—Fecha en que el reembolso entra en vigor.
- `paymentGroup`—Detalles de grupo de pago asociado con la solicitud de reembolso.

`ConnectApi.RefundRequest`
Esta nueva clase de salida abstracta es una subclase de `ConnectApi.BaseRequest` y una súperclase de `ConnectApi.ReferencedRefundRequest`. No tiene ninguna propiedad adicional.

Gestión de pedidos de Salesforce

`ConnectApi.OrderSummaryInputRepresentation`
Esta clase de entrada tiene estas nuevas propiedades:

- `name`—OrderNumber para asignar a OrderSummary.
- `status`—Estado para asignar a OrderSummary.

Encuestas de Salesforce

`ConnectApi.AssociateRecordsWithRecipientInput`
Esta nueva clase de entrada tiene estas propiedades:

- `associateRecordIds`—Id. de los registros asociados.
- `recipientId`—Id. de participante con cuya invitación se debe asociar el registro.

`ConnectApi.RecipientEngagementContextInput`
Esta nueva clase de entrada tiene estas propiedades:

- `recipientEngagementContext`—Mapa de parámetros adicionales asociados con la invitación generada para el destinatario.
- `recipientId`—Id. del destinatario.

`ConnectApi.SurveyInvitationEmailInput`
Esta nueva clase de entrada tiene estas propiedades:

- `allowGuestUserResponse`—Permite a los participantes que no tienen una cuenta de Salesforce responder.
- `allowParticipantsAccessTheirResponse`—Permite a los participantes ver sus respuestas tras enviar la encuesta.
- `associateRecordsWithRecipients`—Asigna a cada destinatario otro registro que se debe asociar con la invitación de encuesta del destinatario.
- `body`—Contenido del email. Especifique el cuerpo de email en caso de que no especifique una plantilla de email.
- `collectAnonymousResponse`—Permite a los participantes responder de forma anónima.
- `communityId`—Id. de la comunidad que se utiliza para abrir la encuesta para usuarios fuera de su organización.
- `emailTemplateId`—Id. de la plantilla de email utilizada para enviar la invitación de encuesta.
- `fromEmailAddress`—Id. de email del usuario o la dirección de email de toda la organización asociada con el perfil del usuario.
- `invitationExpirationDate`—Fecha en que caduca la invitación de encuesta.
- `invitationOwner`—Id. del propietario de los registros de invitación de encuesta.

- `isPersonalInvitation`—Crea una invitación exclusiva para cada participante. Cuando un participante responde utilizando una invitación personal, el registro de respuesta se asocia con el registro de Salesforce del participante.
- `recipientEngagementContexts`—Asigna a cada usuario el contexto que se basa en la que se envía la invitación de encuesta por email.
- `recipients`—Lista de hasta 300 Id. de prospectos, contactos o usuarios a los que se envía la invitación de encuesta por email.
- `shareInvitationsWith`—Id. del usuario cuyos registros de invitación de encuesta se deben compartir. Los registros de invitación se comparten con acceso de Lectura.
- `subject`—Asunto del email. Especifique el asunto en caso de que no especifique una plantilla de email.
- `surveyQuestionIds`—Id. de la pregunta incrustada en el email.

Clases de salida de Connect en Apex nuevas y modificadas

Las clases de salida que se indican a continuación son nuevas o han cambiado.

B2B Commerce con Lightning

`ConnectApi.CartItem`

Esta clase de salida tiene estas propiedades:

- `totalAdjustmentAmount`—Importe de ajuste total para el artículo.
- `unitAdjustedPrice`—Precio unitario, incluyendo ajustes, para el artículo.
- `unitAdjustmentAmount`—Ajustes realizados en el precio unitario para el artículo.

`ConnectApi.CartMessagesSummary`

Esta clase de salida tiene una nueva propiedad.

- `totalLineItemsWithErrors`—En `ConnectApi.CartItemResult`, ya sea `null` si el artículo de carrito no tiene errores o `1` si el artículo de carrito tiene errores. En `ConnectApi.CartSummary`, el número total de partidas de producto que contiene errores.

`ConnectApi.CartMessagesVisibilityResult`

Esta nueva clase de salida tiene esta propiedad.

- `visibility`—Especifica si los mensajes del carrito se establecen como visibles (`true`) o no (`false`).

`ConnectApi.CartProductAttribute` (Piloto)

> Nota: Proporcionamos atributos y variaciones de producto a clientes seleccionados a través de un programa piloto que requiere aceptar unas condiciones específicas. Los atributos y las variaciones de producto están sujetos a cambios y no están disponibles de forma general a menos que o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general.

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- `label`—Etiqueta o nombre de visualización del atributo
- `sequence`—Secuencia del atributo en el conjunto de atributos.
- `value`—Mostrar valor del atributo.

`ConnectApi.CartProductSummary`

Esta clase de salida tiene una nueva propiedad.

- `variationAttributes` (piloto) —Atributos de variación asociados con el producto.

`ConnectApi.CartSummary`
Este clase de salida tiene estas propiedades nuevas y modificadas.

- `purchaseOrderNumber`—Pedido de compra para el carrito.
- `status`—Esta propiedad ahora admite el valor `pendingDelete`.

`ConnectApi.CartToWishlistResult`
Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- `productsAddedCount`—Número d productos copiados del carrito a la lista de deseos.
- `wishlistId`—Id. de la lista de deseos a la que se copiaron productos del carrito.

`ConnectApi.ProductAttributeInfo` (Piloto)
Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- `allowableValues`—Valores permitidos para el atributo.
- `apiName`—Nombre de API del atributo.
- `availableValues`—Valores de atributo disponibles para producto.
- `fieldEnumOrId`—Id. de campo para campos personalizados o valor de enumeración para campos estándar.
- `label`: Etiqueta del atributo.
- `objectName`—Nombre del objeto que contiene el campo.
- `sequence`—Secuencia del atributo en el conjunto de atributos.

`ConnectApi.ProductAttributeSelectionInfo` (Piloto)
Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- `apiName`—Nombre de API del atributo.
- `label`: Etiqueta del atributo.
- `sequence`—Secuencia del atributo en el conjunto de atributos.
- `value`—Mostrar valor del atributo.

`ConnectApi.ProductAttributeSet` (Piloto)
Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- `attributes`—Mapa de los atributos que son miembros del conjunto de atributos.
- `developerName`—Nombre del conjunto de atributos.
- `id`—Id. del registro de atributo de producto que representa el conjunto de atributos de producto.

`ConnectApi.ProductAttributeSetInfo` (Piloto)
Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- `attributeInfo`—Mapa del nombre de API del campo de atributo en los metadatos de atributo.
- `description`—Descripción del conjunto de atributos.
- `developerName`—Nombre de desarrollador del conjunto de atributos.
- `id`—Id. del conjunto de atributos.
- `masterLabel`—Etiqueta principal del conjunto de atributos.
- `sequence`—Secuencia del conjunto de atributos en relación con el producto.

`ConnectApi.ProductAttributesToProductEntry` (Piloto)
Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- `canonicalKey`—Valores de API de atributo concatenados utilizando (_) basándose en el número de secuencia de los atributos en el conjunto de atributos.

- `productId`—Id. de producto de variación para la selección de atributos.
- `selectedAttributes`—Lista ordenada de metadatos y valores de atributo que se pueden utilizar para formar una clave que se asigna a Id. de producto.

`ConnectApi.ProductDetail`
Esta clase de salida tiene estas propiedades:

- `attributeSetInfo` (piloto)—Mapa del nombre de desarrollador del conjunto de atributos en sus metadatos.
- `productClass` (piloto)—Clase de producto. Los valores son:
  - `Simple`
  - `Variation`
  - `VariationParent`
- `variationAttributeSet` (piloto)—Conjunto de atributos de variación asociado con el producto.
- `variationInfo` (piloto)—Valores disponibles y permitidos para atributos de variación y un mapa para resolver Id. de producto de variación desde combinaciones de valores de atributo.
- `variationParentId` (piloto)—Id. del principal de variación.

`ConnectApi.ProductVariationInfo` (Piloto)
Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- `attributesToProductMappings`—Mapa de combinaciones de valores de atributo en Id. de producto de variación.
- `variantAttributeInfo`—Mapa de nombre de API de campo en información de atributos de producto.

Contenido gestionado de CMS

`ConnectApi.ManagedContentChannel`
Este clase de salida tiene estas propiedades nuevas y modificadas.

- `channelType`—Esta propiedad ahora admite el valor `PublicUnauthenticated`.
- `domainId`—Id. del dominio asignado al canal.
- `domainName`—Nombre del dominio asignado al canal.
- `isDomainLocked`—Especifica si el dominio está bloqueado y no se puede cambiar (`true`) o no (`false`).

`ConnectApi.ManagedContentVersion`
Esta clase de salida tiene una nueva propiedad.

- `unauthenticatedUrl`—URL de entrega no autenticada.

Pagos de comercio

`ConnectApi.AbstractGatewayCommonResponse`
Esta nueva clase de salida abstracta es una súperclase de `ConnectApi.AbstractGatewayResponse` y tiene estas propiedades.

- `gatewayAvsCode`—Utilizado para verificar la dirección asignada a un método de pago cuando la plataforma de pagos solicita tokenización desde la pasarela de pago.
- `gatewayDate`—La fecha en que se produjo la notificación. Algunas pasarelas no envían este valor.
- `gatewayMessage`—Mensajes de error que la pasarela devolvió para la solicitud de notificación. Longitud máxima de 255 caracteres.
- `gatewayResultCode`—Código de resultado específico de pasarela. Puede asignar el código de resultado a un código de resultado específico de Salesforce. Longitud máxima de 64 caracteres.

- `gatewayResultCodeDescription`—Una descripción del código de resultado específico de la pasarela que devolvió una pasarela de pago. Longitud máxima de 1,000 caracteres.
- `salesforceResultCode`—El código de resultado de Salesforce para el código de resultado de pasarela.

`ConnectApi.AbstractGatewayResponse`

Esta nueva clase de salida abstracta es una subclase de `ConnectApi.AbstractGatewayCommonResponse` y una súperclase de `ConnectApi.CaptureGatewayResponse` y `ConnectApi.RefundGatewayResponse`. Tiene las siguientes propiedades.

- `gatewayReferenceDetails`—Proporciona información acerca de la comunicación de la pasarela.
- `gatewayReferenceNumber`—Id. de transacción exclusivo creado por la pasarela de pago.

`ConnectApi.CaptureGatewayResponse`

Esta nueva clase de salida es una subclase de `ConnectApi.AbstractGatewayResponse` y no tiene propiedades adicionales.

`ConnectApi.CaptureResponse`

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- `error`—Representación de respuesta de error para una captura de autorización.
- `gatewayResponse`—Respuesta de registro de pasarela con detalles acerca de registros de pasarela creados durante el proceso de la solicitud de captura.
- `payment`—Objeto de respuesta de pago para la solicitud de captura. Contiene la información relacionada con un objeto de pago creado durante el procesamiento de la solicitud.
- `paymentGatewayLogs`—Conjunto de registro de pasarela para una captura de autorización.
- `paymentGroup`—Grupo de pago asociado con la solicitud de captura.

`ConnectApi.GatewayLogResponse`

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- `createdDate`—Fecha indicando cuándo se creó el registro de pasarela.
- `gatewayResultCode`—La pasarela envía códigos de resultado para mostrar el estado de una transacción a medida que se transmite a la institución financiera y luego se devuelve al cliente.
- `id`—Id. del registro de pasarela.
- `interactionStatus`—Estado de interacción de la pasarela. Los valores compatibles actuales son SUCCESS, FAILED o TIMEOUT.

`ConnectApi.PaymentGroupResponse`

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- `currencyIsoCode`—Código de divisa ISO 4217 de tres letras asociado con el registro de grupo de pago.
- `id`—Id. del registro de grupo de pago.
- `sourceObjectId`—Id. de objeto de origen del registro de grupo de pago. Solo admite OrderId.

`ConnectApi.PaymentResponse`

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- `accountId`—Id. de la cuenta relacionada con el registro de pago.
- `amount`—Importe total de la transacción de pago realizada en la solicitud de pago.
- `currencyIsoCode`—Código de divisa ISO 4217 de tres letras asociado con la salida de pago.
- `effectiveDate`—Fecha en que el pago entra en vigor.
- `id`—Id. del registro de pago.
- `paymentNumber`—Número del registro de pago creado como resultado del procesamiento de la solicitud.

- `requestDate`—Fecha cuando se produjo la transacción de pago.
- `status`—Estado del nuevo registro de entidad de pago.

`ConnectApi.ReferencedRefundResponse`
Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- `error`—Representación de respuesta de error para el reembolso.
- `gatewayResponse`—Respuesta de pasarela recibida para la solicitud de reembolso procesada.
- `paymentGatewayLogs`—Representación de conjunto de registro de pasarela para el reembolso.
- `paymentGroup`—Grupo de pago asociado con el reembolso.
- `refund`—Representación de respuesta de reembolso.

`ConnectApi.RefundGatewayResponse`
Esta nueva clase de salida es una subclase de `ConnectApi.AbstractGatewayResponse` y no tiene propiedades adicionales.

`ConnectApi.RefundResponse`
Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- `accountId`—Id. de la cuenta relacionada con el registro de reembolso.
- `amount`—Importe total de la transacción de reembolso realizada en la solicitud de pago.
- `currencyIsoCode`—Código de divisa ISO 4217 de tres letras asociado con el registro de grupo de pago.
- `effectiveDate`—Fecha en que el reembolso entra en vigor.
- `id`—Id. del registro de reembolso.
- `refundNumber`—Número del registro de reembolso que se creó como resultado del procesamiento de la solicitud.
- `requestDate`—Fecha cuando se produjo el reembolso.
- `status`— Indica los resultados de procesamiento de la transacción de reembolso en la pasarela.

Temas gestionados

`ConnectApi.TopicImages`
Esta clase de salida tiene estas propiedades modificadas.

- `coverImageUrl`—Las imágenes de tema destacados y de navegación cargadas en versión 50.0 están almacenadas como archivos de activos. Las imágenes cargadas en versión 49.0 y anteriores se almacenan como documentos. Este cambio de almacenamiento da como resultado un cambio de URL.
- `featuredImageUrl`—Las imágenes de tema destacados y de navegación cargadas en versión 50.0 están almacenadas como archivos de activos. Las imágenes cargadas en versión 49.0 y anteriores se almacenan como documentos. Este cambio de almacenamiento da como resultado un cambio de URL.

Personalización

`ConnectApi.FormulaScope`
Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- `contextValues`—Mapa de valores de contexto para el ámbito.
- `fields`—Lista de campos del ámbito.
- `formula`—Fórmula del ámbito.

`ConnectApi.Target`
Este clase de salida tiene estas propiedades nuevas y modificadas.

- `formulaScope`—Ámbito de fórmula del destino.

- `scope`—Esta propiedad no se devuelve en versión 50.0 y posterior. En su lugar, `formulaScope` devuelve esta información.

Encuestas de Salesforce

`ConnectApi.SurveyInvitationEmailOutput`
Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- `errorcode`—Código de error para la llamada fallida.
- `errorMessage`—Detalles explicando por qué falló la llamada.
- `status`—Estado de la llamada. Los posibles valores son: En cola, Fallida.

Enumeraciones de Connect en Apex nuevas y modificadas

Estas enumeraciones son nuevas o tienen cambios.

Para obtener información sobre estas enumeraciones, consulte la sección de enumeraciones de ConnectApi en la *Guía del desarrollador de Apex*.

`ConnectApi.CartStatus`
Esta enumeración incluye este nuevo valor.

- `PendingDelete`—El carrito está pendiente de eliminación, por ejemplo, un usuario eliminó el carrito pero el trabajo no se completó aún.

`ConnectApi.ManagedContentChannelType`
Esta enumeración incluye este nuevo valor.

- `PublicUnauthenticated`

`ConnectApi.ProductClass` (Piloto)
Esta nueva enumeración incluye estos valores.

- `Simple`
- `Variation`
- `VariationParent`

`ConnectApi.SurveyEmailStatus`
Esta nueva enumeración incluye estos valores.

- `Failed`
- `Queued`

API: Elementos nuevos y modificados

Acceda a más objetos de datos y tipos de metadatos en la versión de API 50.0.

EN ESTA SECCIÓN:

Objetos nuevos y modificados
Acceda a más datos mediante estos objetos estándar nuevos y modificados.

Eventos de plataforma estándar nuevos y modificados
Reciba notificaciones en tiempo real de Salesforce suscribiéndose a los canales de estos eventos de plataforma estándar nuevos y modificados.

API de REST

La API de REST incluye recursos modificados.

API de SOAP

API de SOAP incluye encabezados modificados y cambios en algunos tipos de datos.

API de REST de Connect

Integre aplicaciones móviles, sitios de intranet y aplicaciones web de terceros con Salesforce con la API de REST de Connect. Copie productos desde un carrito a una lista de deses y trabaje con carritos actuales. Obtenga cuentas gestionadas de forma externa. Obtenga el cuerpo de un texto rápido. Envíe invitaciones de encuesta por email.

API de REST de Einstein Analytics

Cree, actualice y recupere solicitudes de instalación automática para aplicaciones incrustadas utilizando la API de REST de Einstein Analytics. Consulte conjuntos de datos replicados por categoría y cree nuevos conjuntos de datos de Salesforce. Obtenga datos de nodo detallados para trabajos de flujo de datos individuales.

API de la interfaz de usuario

Trabaje con listas relacionadas, utilice recursos ligeros para obtener valores predeterminados para crear y duplicar registros y disfrute utilizando más objetos con API de la interfaz de usuario.

API masiva 2.0

Estas llamadas cambiaron en la versión de API 50.0.

Objetos nuevos y modificados de la API de herramientas

La API de herramientas incluye objetos nuevos y modificados.

API de metadatos

La API de metadatos incluye tipos y campos nuevos y cambiados.

Objetos nuevos y modificados

Acceda a más datos mediante estos objetos estándar nuevos y modificados.

Salesforce en general

ELIMINADO: Se eliminó el objeto `DeleteEvent`

Eliminamos el objeto `DeleteEvent` de la API de búsqueda y ya no es compatible con SOSL. Este objeto se utilizó para buscar la Papelera en Lightning Experience. Para obtener más información, consulte Función de búsqueda eliminada de la papelera en la página 109.

Agregar un color de tema personalizado a directrices en aplicación

Utilice los campos `themeColor` y `themeSaturation` desde el objeto PromptVersion.

Obtener información acerca de objetos asociados

Utilice las propiedades `associateEntityType` y `associateParentEntity`.

Einstein Analytics

Ver descargas de datos de Einstein Analytics en sus archivos de registro de eventos

Utilice los nuevos campos de tipo WAVE_DOWNLOAD_EVENT en el objeto EventLogFile.

DESUSADO: El campo se desusó en el objeto Tipo de evento de desempeño de Wave.

El campo `QUERY_ID` se desusó del objeto Tipo de evento de desempeño de Wave en la API versión 50.0.

Comercio

Obtener el estado de suspensión de un resumen de pedidos
Utilice el nuevo campo `IsSuspended` en el objeto OrderSummary existente.

Obtener el conteo de excepción de proceso activo en un resumen de pedidos
Utilice el nuevo campo `ActiveProcessExceptionCount` en el objeto OrderSummary existente.

Identificar, solucionar y resolver fallos de procesamiento de pedidos
Utilice el nuevo objeto ProcessException.

Desencadenar acciones cuando se crean objetos ProcessException
Utilice el nuevo objeto ProcessExceptionEvent.

Obtener información sobre reglas para el uso compartido de un objeto ProcessException con usuarios que no sean el propietario
Utilice el nuevo objeto ProcessExceptionSharingRule.

Obtener información acerca de la lista de niveles de acceso a un registro ProcessException
Utilice el nuevo objeto ProcessExceptionShare.

Gestionar el procesamiento de extremo a extremo para una orden de devolución
Utilice los nuevos campos `OrderSummaryId`, `StatusCategory`, `ExpirationDate`, `TaxLocaleType` y `LifeCycleType` en el objeto ReturnOrder existente.

Obtener importes de impuestos y ajuste de precio, entrega y producto para una orden de devolución
Utilice los nuevos campos `TotalProductAmount`, `TotalProductTaxAmount`, `TotalDeliveryAmount`, `TotalDeliveryTaxAmount`, `TotalProductAdjustAmount`, `TotalProductAdjustTaxAmount`, `TotalDeliveryAdjustAmount`, `TotalDeliveryAdjustTaxAmount`, `TotalAmount`, `TotalTaxAmount`, `TotalProductAmtWithTax`, `TotalDeliveryAmtWithTax`, `TotalProductAdjustAmtWithTax`, `TotalDeliveryAdjustAmtWithTax` y `GrandTotalAmount` en el objeto ReturnOrder existente.

Gestionar el procesamiento de extremo a extremo para una partida de orden de devolución
Utilice los nuevos campos `OrderItemSummaryId`, `ChangeOrderItemId`, `Type`, `TypeCode`, `QuantityExpected`, `QuantityReceived`, `QuantityRejected`, `ReasonForRejection`, `UnitPrice` y `GrossUnitPrice` en el objeto ReturnOrderLineItem existente.

Obtener importes de impuestos y ajuste de precio para una partida de orden de devolución
Utilice los nuevos campos `TotalLineAmount`, `TotalLineTaxAmount`, `TotalAdjustmentTaxAmount`, `TotalAdjustmentAmount`, `TotalLineAmountWithTax`, `TotalAdjustmentAmountWithTax`, `TotalPrice`, `TotalTaxAmount` y `TotalAmount` en el objeto ReturnOrderLineItem existente.

Obtener ajustes de precio en una partida de orden de devolución
Utilice el nuevo objeto ReturnOrderItemAdjustment.

Obtener importes de impuestos en una partida de orden de devolución
Utilice el nuevo objeto ReturnOrderItemTax.

CommercePayments

Permitir a los integradores y proveedores de pagos elegir un pago activo para recibir datos de pago de un pedido
Utilice el nuevo objeto GtwyProvPaymentMethodType.

Comunidades

Almacenar imágenes de temas de navegación y destacados como archivos de activos

Utilice los nuevos valores `LargeLogoAssetId` y `MediumLogoAssetId` del campo `AssetCategory` del objeto CustomBrandAsset.

Incluir imágenes de elemento del mosaico de menú de navegación, el color de fondo del botón de inicio de sesión y la URL de imagen que aparece como el fondo en la página de inicio de sesión de la comunidad en su marca

Utilice los nuevos valores `LogoAssetId`, `LoginPrimaryColor` y `LoginBackgroundImageUrl` del campo `AssetCategory` del objeto CustomBrandAsset.

Estos valores se documentaron de forma incorrecta anteriormente o faltan en la documentación.

Obtener el descuento o recargo y el conteo por unidad de cantidad

Utilice los nuevos campos `UnitAdjustedPrice` y `UnitAdjustmentAmount` en el objeto CartItem.

Obtener información relacionada con la variación acerca de un producto

Utilice los nuevos campos `ProductClass` y `Type` en el objeto Product2.

Obtener el conteo de error total en partidas de carrito

Utilice el nuevo campo `TotalLineItemsWithErrors` en el objeto WebCart.

Establecer valores de tiempo de vida para su paso por caja de B2B

Utilice los nuevos campos `CheckoutTimeToLive` y `CheckoutValidAfterDate` en el objeto WebStore.

Realizar seguimiento de cambios en jerarquías de cuentas externas

Utilice el nuevo objeto `ExternalAccountHierarchyHistory`.

Permitir a usuarios externos gestionar y comprar en nombre de otros usuarios de cuentas externas

Utilice los nuevos campos `AccessManageUser` y `AccessBuyFor` en el objeto DelegatedAccount.

ELIMINADO: Eliminamos el atributo `search()` del objeto Wishlist

Las búsquedas en establecimientos B2B ya no devuelven resultados desde listas.

Crear relaciones entre `ManagedContentInfo` y `ProductMedia` en Salesforce CMS

Utilice el nuevo objeto `ManagedContentInfo`.

Estos valores se documentaron de forma incorrecta anteriormente o faltan en la documentación.

Personalización

Especificar la versión de API de una definición de flujo

Utilice el campo `ApiVersion` en el objeto FlowVersionView.

Especifique la versión de API para la ejecución de un flujo.

Utilice el campo `ApiVersionRuntime` en el objeto FlowVersionView. Para más información, consulte Adoptar cambios de comportamiento del tiempo de ejecución para procesos y flujos individuales a su conveniencia en la página 473.

Comprender la opción obligatoria Licencia de permisos personalizados

Si utiliza paquetes gestionados de Salesforce, el campo `IsLicensed` en el objeto CustomPermission indica si el permiso personalizado requiere licencias de Salesforce.

Obtener más información acerca de fichas

En el objeto TabDefinition, utilice los campos `IsAvailableInDesktop` y `IsAvailableInMobile` para determinar en qué factor de forma está su ficha. El campo `MobileUrl` contiene la URL que se puede utilizar para iniciar esta ficha en la aplicación móvil Salesforce. Introducidas en la versión de API 45.0, estos campos se agregaron a la *Guía del desarrollador de API de SOAP*.

Consultar credenciales con tokens web de JSON

Utilice los siguientes campos en el objeto NamedCredential. Introducidos en la versión de API 46.0, estos seis campos se agregaron a la *Guía del desarrollador de API de SOAP*.

- `AuthTokenEndpointUrl`
- `JwtAudience`
- `JwtFormulaSubject`
- `JwtIssuer`
- `JwtTextSubject`
- `JwtValidityPeriodSeconds`

Gestionar los idiomas disponibles para la traducción
Utilice el nuevo objeto Traducción para consultar y actualizar los idiomas disponibles para la traducción.

Obtener información acerca de las etiquetas utilizadas para flujos de pantalla en su reporte personalizado
Utilice el nuevo campo FlowLabel en el objeto FlowInterviewLog, y el campo ElementLabel en el objeto FlowInterviewLogEntry.

DESUSADO: Permiso de usuario para visualizar el uso de flujo y datos de evento de flujo
El campo `PermissionsViewFlowUsageAndFlowEventData` se desusó del objeto Perfil.

Desarrollo

CAMBIO DE COMPORTAMIENTO: El tipo de campo `DownloadSize` en el objeto `AppAnalyticsQueryRequest` cambió de `int` a `long`
El rango de posibles valores para `DownloadSize` supera el máximo admitido por `int`. Actualice sus integraciones personalizadas de AppExchange App Analytics que utilizan `DownloadSize` para permitir valores de tipo `long`.

Monitorear el uso de entrega y publicación de eventos de plataforma
Consulte el nuevo objeto PlatformEventUsageMetric para obtener datos de uso de eventos de plataforma y captura de datos de cambios. Los datos de uso están disponibles para valores diarios y de las últimas 24 horas.

ELIMINADO: El campo `HeaderFields` en el objeto AppAnalyticsQueryRequest se eliminó
Eliminamos este campo de la versión Winter '21 a medida que realizamos mejoras.

Capture la forma (funciones, ajustes, límites y licencias) de una organización. Luego utilícela para crear organizaciones borrador que se le parecen.
Utilice el objeto `ShapeRepresentation`. Solo puede tener un registro en estado Activo en una organización.

Especifique una organización cuya forma (funciones, ajustes, límites y licencias) desea utilizar para crear organizaciones borrador.
Utilice el nuevo campo `SourceOrg` en el objeto `ScratchOrgInfo`. La organización de origen debe ser una organización de producción.

Lightning Scheduler

Asociar una clase de Apex personalizada con una política de programación para comprobar calendarios externos para disponibilidad de recursos de servicio
Utilice el nuevo campo `ExtCalEventHandlerId` en el objeto AppointmentSchedulingPolicy.

Definir espacios de tiempo de citas que duran más de una hora
Utilice los nuevos valores en el campo `AppointmentStartTimeInterval` en el objeto AppointmentSchedulingPolicy.

Ventas

En la vista de lista de oportunidades y vista Kanban, muestre los importes y las fechas de cierre que cambiaron recientemente
En el objeto Oportunidad, utilice los nuevos campos `LastAmountChangedHistoryId` y `LastCloseDateChangedHistoryId`.

En el objeto OpportunityHistory, utilice los nuevos campos `PrevAmount` y `PrevCloseDate`.

Obtenga información acerca de factores de modelo de puntuaje de oportunidades basados en múltiples campos.

En el objeto SalesAIScoreModelFactor, utilice los nuevos campos `SecondarySourceFieldValue` y `SecondarySourceFieldValueText`.

Realizar seguimiento de más información acerca de plantillas de email

En el objeto EmailTemplate, utilice los nuevos campos `HasSalesforceFiles` y `IsBuilderContent`.

Consulte cuándo se marcó una tarea como Cerrada.

Utilice el campo `CompletedDateTime` en el objeto `Tarea`. Introducido en la versión de API 49.0, este campo se agregó a la *Referencia de objetos para Salesforce y la plataforma Lightning*.

Obtenga más información acerca de cuándo está programado un Email de lista.

Utilice el campo `ScheduledDate` en el objeto `ListEmail`. Este campo ahora se puede crear y actualizar.

Obtener información sobre qué cadencias de ventas están en pausa

Utilice los nuevos valores de lista de selección `En pausa` en los campos `Estado` en los objetos ActionCadenceStepTracker y ActionCadenceTracker. También utilice el nuevo campo `WasEverPaused` en el objeto ActionCadenceStepTracker.

Ver qué usuario completó una cadencia de ventas, incluso si se asignó la cadencia de ventas a múltiples usuarios

Utilice el nuevo campo `CompletedById` en el objeto ActionCadenceStepTracker.

Ver qué rastreadores de pasos de cadencia de ventas se actualizan por Salesforce, de modo que pueda filtrarlos desde sus listas

Utilice el nuevo valor de lista de selección `Processing` en el campo `Estado` en el objeto ActionCadenceTracker. Por ejemplo, si cambia la propiedad de varios rastreadores de cadenas de acción a la vez, Salesforce tarda unos momentos en realizar las actualizaciones.

Encontrar fácilmente los rastreadores de pasos de cadencia de ventas activos

Utilice el nuevo campo `IsTrackerActive` en el objeto ActionCadenceTracker. `IsTrackerActive` es `true` si el rastreador de pasos de cadencia de ventas tienen el estado `Running`, `Paused`, Processing o `Initializing`.

Obtenga aún más información acerca de los mensajes de email enviados por sus pasos de cadencia de ventas, de modo que pueda planificar mejor su estrategia de High Velocity Sales

Utilice los siguientes campos en el objeto ActionCadenceStep:

- `AllEmailsHardBouncedCount`
- `UniqueEmailsOpenedCount`
- `UniqueEmailsRepliedCount`
- `UniqueEmailsLinkClickedCount`
- `AllEmailsLinkClickedCount`
- `AllEmailsRepliedCount`
- `AllEmailsSoftBouncedCount`
- `AllEmailsOutOfOfficeCount`

Cree y modifique registros de Contenido de email.

Utilice el nuevo objeto `EmailContent` disponible para organizaciones de Pardot.

Identifique el EmailContentID para Emails de lista.

Utilice el campo `EmailContentID` en el objeto `ListEmail`. Este campo está disponible únicamente para organizaciones de Pardot.

Encuestas de Salesforce

El campo Nombre no es modificable

El campo `Name` del objeto Survey es de solo lectura.

Crear encuestas de plantillas

Utilice el nuevo campo `IsTemplate` en el objeto SurveyVersion.

Asociar registros de Public Sector Cloud con respuestas e invitaciones de encuesta

Utilice el nuevo valor de lista de selección `IndividualApplication` en el campo `SubjectEntityType` en el objeto SurveySubject.

Seguridad e identidad

Almacenar el Id. de plantillas de email de verificación de dirección de email modificada

En el objeto Red, utilice los campos `ChgEmailVerNewEmailTemplateId` y `ChgEmailVerOldEmailTemplateId`.

Realizar seguimiento de cambios en el objeto UserDevice para mantener su organización protegida

Utilice el nuevo objeto UserDeviceHistory para realizar seguimiento de los cambios en el objeto UserDevice.

Almacenar información de identificación de dispositivo para gestionar el acceso de sus usuarios

En el objeto UserDevice, utilice el campo `UserProvidedDeviceIdentifier` para almacenar un identificador para el dispositivo del usuario, como el número Identidad internacional de equipo móvil (IMEI) o el número de serie del dispositivo.

Registrar nuevos estados de aprobación para el dispositivo móvil de un usuario

En los objetos UserDevice y UserDeviceApplication, utilice los nuevos valores `Approved` y `Pending Approval` en el campo `Status`.

ELIMINADO: Los valores se eliminaron de los objetos UserDevice y UserDeviceHistory

Los valores `Active` y `New` ya no están disponibles en el campo `Status`.

Ya no se le requiere especificar cómo y cuándo se captura el consentimiento para múltiples objetos

Utilice el nuevo valor `Nillable` en los campos `ConsentCapturedSource` y `ConsentCapturedDateTime` en los objetos AuthorizationFormConsent y CommSubscriptionConsent. También puede utilizar el nuevo valor `Nillable` en los campos `CaptureDate`, `CaptureContactPointType` y `CaptureSource` en los objetos ContactPointConsent, ContactPointTypeConsent y PartyConsent.

Ya no se le requiere especificar el tipo de herramienta utilizada para capturar el consentimiento para un objeto

Utilice el nuevo valor `Nillable` en el campo `ConsentCapturedSourceType` en el objeto AuthorizationFormConsent.

Realice un seguimiento de políticas que anonimizan o transfieren datos personales desde su organización a petición de su cliente

Utilice el nuevo objeto DsarPolicy, que admite políticas de Solicitud de acceso de asunto de datos creadas en el paquete gestionado Centro de privacidad.

Obtener un registro de solicitudes de cliente para anonimizar o transferir sus datos personales.

Utilice el nuevo objeto DsarPolicyLog, que admite políticas de Solicitud de acceso de asunto de datos (DSAR) creadas en el paquete gestionado Centro de privacidad.

Servicio

Determinar el modelo de capacidad que se utilizó para consultar la capacidad del agente para un elemento de trabajo enrutado

Utilice el nuevo campo `CapacityModel` en el objeto AgentWork existente.

Determinar si el cambio del propietario de un elemento de trabajo desencadenó la asignación directa del elemento de trabajo al agente

Utilice el campo `IsOwnerChangeInitiated` en los objetos AgentWork y PendingServiceRouting existentes.

Determinar si un elemento de trabajo debe permanecer con el usuario preferido incluso cuando el usuario no está disponible.

Utilice el nuevo campo `IsPreferredUserRequired` en los objetos AgentWork y PendingServiceRouting existentes.

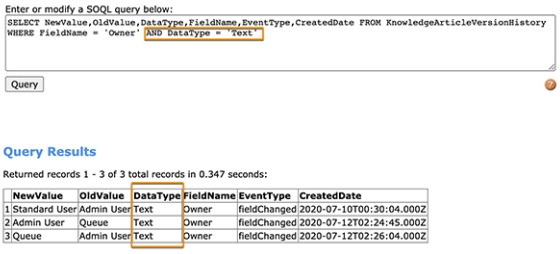
Determinar si el cambio del estado de un elemento de trabajo desencadenó la asignación directa del elemento de trabajo al agente

Utilice el campo `IsStatusChangeInitiated` en los objetos AgentWork y PendingServiceRouting existentes.

Filtrar campos de historial de Knowledge por tipo de datos

En el objeto KnowledgeArticleVersionHistory, utilice el nuevo campo `DataType` para filtrar y ordenar campos en el historial de un artículo.

Por ejemplo, cuando cambia la propiedad de un artículo, se generan dos registros. Uno muestra el cambio de etiqueta de usuario (texto), como de "Usuario estándar" a "Usuario administrador". El otro registro muestra el EntityID para los campos modificados. Puede utilizar `DataType` para mostrar, por ejemplo, solo registros de texto.



Registrar la zona horaria local en hojas de horarios de trabajadores

Utilice el nuevo campo `LocationTimeZone` en el objeto TimeSheetEntry existente.

Agregar un título corto para describir gastos

Utilice el nuevo campo `Title` en el objeto Expense existente.

Incluir gastos en reportes de gastos

Utilice el nuevo objeto ExpenseReportEntry para incluir un gasto en un reporte de gastos.

Resumir gastos en reportes de gastos

Utilice el nuevo objeto ExpenseReport para mostrar un importe de gasto total.

Realizar un seguimiento de cómo los usuarios aceptan recomendaciones de Clasificación de casos de Einstein

En el objeto AIInsightFeedback existente, el significado de los valores del campo AIInsightFeedbackType cambió.

- `Explicit`: Indicaba anteriormente que las recomendaciones de Einstein se guardaron en un registro. Ahora significa que el usuario aplicó y guardó las recomendaciones desde el componente donde aparecieron, como el componente Lightning Recomendaciones de campos de Einstein.
- `Implicit`: Anteriormente no en uso. Ahora significa que se siguieron las recomendaciones de Einstein, pero el usuario realizó las actualizaciones desde un componente externo como la ficha de detalles de caso.

Identificar el campo para el que Clasificación de casos de Einstein está realizando predicciones

Utilice el nuevo campo `PredictionField` en el objeto AIRecordInsight para identificar el campo para sus perspectivas.

Gestionar múltiples programaciones de mantenimiento para activos

Utilice el objeto MaintananceWorkRule para definir múltiples programaciones de mantenimiento que se ejecutan en diferentes frecuencias para un activo. El campo `MaintennanceWorkRuleID` en los objetos WorkOrder y WorkOrderLineItem luego identifica la regla de mantenimiento que generó el elemento de trabajo.

Registrar garantías de activo y producto

Utilice el objeto WarrantyTerm para definir el trabajo, las partes y los gastos, junto con cualquier opción de cambio, proporcionados para rectificar problemas con productos. Utilice el objeto ProductWarrantyTerm para asignar condiciones de garantía a un producto o una familia de productos y crear garantías estándar. Utilice el objeto AssetWarrantyTerm para agregar detalles de garantías adicionales o ampliadas junto con exclusiones y evitar condiciones para productos instalados o vendidos. Utilice el campo `AssetWarrantyId` en los objetos WorkOrder y WorkOrderLineItem para identificar condiciones de garantía de activos asociadas con un elemento de trabajo.

Agregar noticias en tiempo real de comentarios a una llamada de voz

Utilice el nuevo objeto VoiceCallFeed.

CAMBIO DE COMPORTAMIENTO: Cambios de propiedad en grabación de llamadas de voz

El campo `VoiceCallId` es ahora un campo obligatorio en el objeto VoiceCallRecording. La propiedad `nillable` de este campo se eliminó.

ELIMINADO: Objetos asociados para el uso compartido de Grabación de llamadas de voz se eliminaron

Los objetos asociados VoiceCallRecordingOwnerSharingRule y VoiceCallRecordingShare del objeto VoiceCallRecording se eliminaron. El objeto principal VoiceCall ahora controla el uso compartido de este objeto. Eso significa, si el usuario tiene acceso al registro principal, el usuario puede acceder al registro VoiceCallRecording.

Realizar el seguimiento de las mediciones de participación de usuario para una cadena de Quip en un documento o una plantilla de Quip

Utilice los nuevos objetos CollabUserEngagementMetric y CollabUserEngmtRecordLink.

ELIMINADO: El campo IsOptedOut en MessagingEndUser se eliminó

Utilice los campos `MessagingConsentStatus` y `IsFullyOptedIn` en el objeto MessagingEndUser en su lugar.

Gestión de colas

Permitir a patrones unirse a una lista de espera digital y mantener fichas en la ubicación de sus instalaciones con Gestión de colas

Utilice los nuevos objetos LocationWaitlist, LocationWaitlistedParty y LocWaitlistMsgTemplate.

Eventos de plataforma estándar nuevos y modificados

Reciba notificaciones en tiempo real de Salesforce suscribiéndose a los canales de estos eventos de plataforma estándar nuevos y modificados.

Salesforce en general

Recibir notificaciones cuando se crea, se actualiza o se elimina una cita de servicio en Lightning Scheduler

Suscríbase al nuevo AppointmentSchedulingEvent para recibir notificaciones relacionadas con citas de servicio nuevas, modificadas o eliminadas en Lightning Scheduler. Este evento es parte de Lightning Scheduler.

Servicio

Comprender fallos de actualización automática de Clasificación de casos de Einstein

Utilice el nuevo campo Código de error en el evento AIUpdateRecordEvent existente para solucionar problemas de fallos de actualización automática de Clasificación de casos de Einstein. Los valores son:

- `none`: No se produjo ningún error.
- `entity_locked`: El caso está bloqueado para la modificación por un proceso de aprobación.
- `no_access`: El usuario de Einstein seleccionado o usuario de proceso automático no tiene permiso para actualizar el caso.

- `validation_rule`: La actualización infringe una regla de validación de casos.
- `other`: Se produjo un error diferente.

Comercio

Recibir notificaciones acerca de errores que se producen durante el procesamiento de un resumen de pedidos

Suscríbase al nuevo ProcessExceptionEvent para recibir notificaciones relacionadas con fallos de procesamiento de resumen de pedidos.

Seguridad e identidad: Monitoreo de eventos en tiempo real

Redactar políticas de seguridad de transacciones que realizan un seguimiento de anomalías en cómo los usuarios realizan llamadas de API.

Utilice el nuevo objeto ApiAnomalyEventStore en una política de seguridad y ApiAnomalyEvent para notificaciones en tiempo real.

Redactar políticas de seguridad de transacciones que realizan un seguimiento cuando un usuario descarga los resultados de una solicitud de API masiva

Utilice el nuevo objeto BulkApiResultEventStore en una política de seguridad y BulkApiResultEvent para notificaciones en tiempo real.

Redactar políticas de ReportEvent con una condición que busca encabezados de columna agrupados

Utilice el nuevo campo ReportEvent y ReportEventStream `GroupedColumnHeaders` para filtrar los encabezados de columna agrupados de un reporte.

Redactar políticas de ReportEvent con una condición que busca entidades de campo mostradas

Utilice el nuevo campo ReportEvent y ReportEventStream `DisplayedFieldEntities` para filtrar los campos mostrados en un reporte.

API de REST

La API de REST incluye recursos modificados.

Disfrutar de una mejor gestión de errores y mensajes de error al utilizar Recopilaciones de SObject en la familia Compuesto de recursos

Cuando la información para un objeto en un trabajo Recopilaciones de SObject contiene errores (como nombres de campo con faltas ortográficas), el mensaje de error del recurso `/composite/sobjects` ahora identifica el objeto. Además, si `allOrNone` es `false`, la API continúa procesando las partes con capacidad de análisis restantes del trabajo. (Si `allOrNone` es `true`, la API revierte toda la operación.)

API de SOAP

API de SOAP incluye encabezados modificados y cambios en algunos tipos de datos.

Cambio en tipo de datos en WSDL

Algunos tipos de datos cambiaron de entero a largo.

Dónde: Este cambio se aplica a Developer Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Professional Edition con acceso de API activado y Unlimited Edition.

Por qué: Para acomodar números demasiado largos para almacenar en el tipo de datos entero, algunos elementos ahora utilizan el tipo largo. Esto afecta tanto a los WSDL corporativos como de socios.

Llamadas nuevas, cambiadas y desusadas

Encabezados modificados

Este encabezado se modificó en la versión 50.0 de la API.

`OwnerChangeOptions`

Se agregaron tres nuevos campos de enumeración en **OwnerChangeOption**:

- Utilice **TransferArticleOwnedPublishedVersion** para cambiar la versión publicada del borrador actual del propietario del artículo a un nuevo propietario, además del borrador actual.
- Utilice **TransferArticleOwnedArchivedVersions** para cambiar versiones archivadas del borrador actual del propietario del artículo a un nuevo propietario, además del borrador actual.
- Utilice **TransferArticleAllVersions** para cambiar todas las versiones publicadas y archivadas, propiedad de cualquiera, del borrador actual a un nuevo propietario, además del borrador actual.

En cada caso, el cambio de propiedad se aplica al idioma del borrador actual.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de la API de SOAP: OwnerChangeOptions (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

API de REST de Connect

Integre aplicaciones móviles, sitios de intranet y aplicaciones web de terceros con Salesforce con la API de REST de Connect. Copie productos desde un carrito a una lista de deses y trabaje con carritos actuales. Obtenga cuentas gestionadas de forma externa. Obtenga el cuerpo de un texto rápido. Envíe invitaciones de encuesta por email.

EN ESTA SECCIÓN:

Recursos nuevos y modificados de la API de REST de Connect

Estos recursos son nuevos o tienen cambios.

Cuerpos de solicitud nuevos y modificados de la API de REST de Connect

A continuación se describen los cuerpos de solicitud nuevos o que incluyen cambios.

Cuerpos de respuesta nuevos y modificados de la API de REST de Connect

A continuación se describen los cuerpos de respuesta nuevos o que incluyen cambios.

CONSULTE TAMBIÉN

ConnectApi (Connect en Apex): Clases y enumeraciones nuevas y modificadas

Guía del desarrollador de la API de REST de Connect:

Guía del desarrollador de Apex: Espacio de nombres de ConnectApi

Recursos nuevos y modificados de la API de REST de Connect

Estos recursos son nuevos o tienen cambios.

B2B Commerce en Lightning

Copiar los productos desde un carrito a una lista de deseos

Realice una solicitud POST al nuevo recurso `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/carts/`***`cartStateOrId`***`/actions/add-cart-to-wishlist` con el nuevo cuerpo de solicitud Ingreso de lista de deseos de carrito.

Establecer visibilidad de mensajes de carrito

Realice una solicitud POST al nuevo recurso `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/carts/`***`cartStateOrId`***`/messages/actions/set-visibility` con el nuevo cuerpo de solicitud Ingreso de visibilidad de mensajes de carrito.

Los recursos de carrito que incluyen Id. de carrito y los carritos activos ahora admiten carritos actuales

Los recursos de carrito con el parámetro de consulta ***`cartStateOrId`*** ahora admiten el valor `current`, que indica un carrito con un estado que no está cerrado o pendiente de eliminación.

- `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/carts/`***`cartStateOrId`***
- `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/carts/`***`cartStateOrId`***`/actions/add-cart-to-wishlist`
- `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/carts/`***`cartStateOrId`***`/cart-items`
- `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/carts/`***`cartStateOrId`***`/cart-items/batch`
- `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/carts/`***`cartStateOrId`***`/cart-items/`***`cartItemId`***
- `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/carts/`***`cartStateOrId`***`/messages/actions/set-visibility`

Excluir información de variación y atributo al obtener un producto (piloto)

> Nota: Proporcionamos atributos y variaciones de producto a clientes seleccionados a través de un programa piloto que requiere aceptar unas condiciones específicas. Los atributos y las variaciones de producto están sujetos a cambios y no están disponibles de forma general a menos que o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general.

Realice una solicitud GET al recurso `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/products/`***`productId`*** con los nuevos parámetros `excludeAttributeSetInfo` o `excludeVariationInfo`.

Actualizar el nombre de una lista de deseos

Realice una solicitud PATCH al nuevo recurso `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/wishlists/`***`wishlistId`*** con el cuerpo de solicitud Ingreso de lista de deseos.

Contenido gestionado de CMS

Obtener versiones de contenido gestionado publicadas para una comunidad con URL absolutas

Realice una solicitud GET al recurso `/connect/communities/`***`communityId`***`/managed-content/delivery` con el nuevo parámetro de solicitud `showAbsoluteUrl` como `true`.

Obtener versiones de contenido gestionado publicadas para un canal con URL absolutas

Realice una solicitud GET al recurso `/connect/cms/delivery/channels/`***`channelId`***`/contents/query` con el nuevo parámetro de solicitud `showAbsoluteUrl` establecido como `true`.

Comunidades

Obtener cuentas gestionadas de forma externa disponibles en el usuario de contexto entre todas las comunidades

Realice una solicitud GET al nuevo recurso `/connect/communities/`***`communityId`***`/external-managed-accounts`.

Gestión de ciclo de vida de activos de cliente

Utilice estos recursos para crear, cambiar o cancelar activos gestionados por ciclo de vida para representantes de cuentas y ventas para ver en Lightning Experience. Para obtener más información, consulte Comprender lo que sus clientes compraron utilizando Gestión del ciclo de vida de activos de clientes.

Generar un activo gestionado por ciclo de vida

Realice una solicitud POST al recurso `/asset/management/assets/assetId/actions/generate` con el nuevo cuerpo de solicitud Generar entrada de activo.

Cambiar un activo gestionado por ciclo de vida

Realice una solicitud POST al recurso `/asset/management/assets/assetId/actions/change` con el nuevo cuerpo de solicitud Cambiar entrada de activo.

Cancelar un activo gestionado por ciclo de vida

Realice una solicitud POST al recurso `/asset/management/assets/assetId/actions/cancel` con el nuevo cuerpo de solicitud Cancelar entrada de activo.

Archivos

Retirada de compatibilidad para interpretaciones de Adobe Flash

El recurso `/connect/files/fileId/rendition` ya no crea o devuelve interpretaciones de Adobe Flash. Utilice el recurso `/connect/files/fileId/previews/previewFormat` para obtener una representación de SVG.

Notificaciones

Obtener una notificación con el cuerpo completo y título mostrados

Realice una solicitud GET al recurso `/connect/notifications/notificationId` con el nuevo parámetro `trimMessages` establecido como `false`.

Obtener notificaciones con el cuerpo completo y título mostrados

Realice una solicitud GET al recurso `/connect/notifications` con el nuevo parámetro `trimMessages` establecido como `false`.

Conexión privada

Obtener topologías de red entrante con ámbito para un tipo de conexión

Realice una solicitud GET al recurso `/network-connection/inbound/connection-types/connectionType/topologies` con el nuevo parámetro `scope` establecido como `Region`.

Obtener topologías de red saliente con ámbito para un tipo de conexión

Realice una solicitud GET al recurso `/network-connection/outbound/connection-types/connectionType/topologies` con el nuevo parámetro `scope` establecido como `Region`.

Texto rápido

Obtener el cuerpo de un texto rápido

Realice una solicitud GET al nuevo recurso `/connect/quicktextbody`.

Encuestas de Salesforce

Enviar invitaciones de encuesta por email
Realice una solicitud POST al nuevo recurso `/connect/surveys/`***`surveyId`***`/send-invitation-emails` con el nuevo cuerpo de solicitud Ingreso de email de encuesta.

Cuerpos de solicitud nuevos y modificados de la API de REST de Connect

A continuación se describen los cuerpos de solicitud nuevos o que incluyen cambios.

B2B Commerce en Lightning

Entrada de visibilidad de mensajes del carrito
Este nuevo cuerpo de solicitud tiene esta propiedad.

- `visibility`—Especifica si establecer mensajes de carrito como visible (`true`) o no (`false`).

Ingreso de lista de deseos de carrito
Este nuevo cuerpo de solicitud tiene esta propiedad.

- `wishlistId`—Id. de la lista de desos en la que copiar productos de carrito.

Ingreso de refinamiento de valores distintos
Este cuerpo de solicitud tiene una nueva propiedad.

- `attributeType`—Tipo de atributo de búsqueda. Los valores son:
  - `Personalizado`
  - `ProductAttribute` (piloto)
  - `Standard`

Ingreso de atributo clasificable
Este cuerpo de solicitud tiene esta propiedad modificada.

- `type`—Esta propiedad ahora admite el valor `ProductAttribute` (piloto).

Ingreso de actualización de lista de deseos
Este nuevo cuerpo de solicitud tiene esta propiedad.

- `name`—Nombre de lista de deseos para actualizar.

Gestión de ciclo de vida de activos de cliente

Entrada de acción de activo
Este nuevo cuerpo de solicitud tiene estas propiedades.

- `actionDate`—Fecha cuando se produjo el cambio.
- `amount`—El cambio en importe resultado de la acción de activo.
- `category`—Categoría de acción de activo para la creación de reportes.
- `mrrChange`—El cambio en ingresos mensuales recurrentes resultado de la acción de activo.
- `quantityChange`—El cambio en cantidad resultado de la acción de activo.

Entrada de origen de acción de activo
Este nuevo cuerpo de solicitud tiene estas propiedades.

- `actualTax`—Impuestos actuales.
- `adjustmentAmount`—Importe de ajuste.

- `endDate`—Fecha de finalización.
- `estimatedTax`—Impuestos estimados.
- `externalReference`—Origen de datos para un objeto externo que causó la acción de activo.
- `externalReferenceDataSource`—Origen de datos para un objeto externo que causó la acción de activo.
- `productAmount`—Importe de producto.
- `quantity`—Cantidad.
- `referenceEntityItem`—Id. del objeto de Salesforce que causó la acción de activo. Objetos de Salesforce compatibles: Partida de orden de trabajo y producto de pedido.
- `startDate`—Fecha de inicio.
- `transactionDate`—Fecha de la transacción relacionada con la acción del activo.

Entrada de periodo de estado de activo

Este nuevo cuerpo de solicitud tiene estas propiedades.

- `amount`—Importe de ingresos asignados para la hora definida por el periodo de estado de activo.
- `endDate`—Fecha de finalización de servicio para el periodo de estado de activo.
- `mrr`—Ingresos recurrentes mensuales para la hora definida por el periodo de estado de activo.
- `quantity`—Cantidad del activo durante el periodo de estado de activo.
- `startDate`—Fecha de inicio de servicio para el periodo de estado de activo.

Cancelar entrada de activo

Este nuevo cuerpo de solicitud tiene estas propiedades.

- `assetAction`—Acción de activo que causó la cancelación.
- `assetActionSources`—Lista de orígenes de acciones de activos.
- `assetId`—Id. del activo por cancelar.
- `assetStatePeriod`—Periodo de estado de activo más reciente para el activo cancelado.

Cambiar entrada de activo

Este nuevo cuerpo de solicitud tiene estas propiedades.

- `assetAction`—Acción que causó el cambio en el activo.
- `assetActionSources`—Lista de orígenes de acciones de activos.
- `assetId`—Activo que se cambió como resultado de la acción.
- `assetStatePeriod`—Lista de periodos de estado de activo afectados por la llamada de activo de cambio.

Generar entrada de activo

Este nuevo cuerpo de solicitud tiene estas propiedades.

- `accountId`—Cuenta principal del activo.
- `assetAction`—Acción de activo que rea el activo.
- `assetActionSources`—Lista de orígenes de acciones de activos.
- `assetName`—Nombre del nuevo activo.
- `assetStatePeriods`—Lista de periodos de estado de activo afectados por la llamada de activo de generación.
- `currencyIsoCode`—Código de divisa ISO 4217 de tres letras asociado con el registro de activo gestionado por el ciclo de vida.
- `productId`—Id. del producto principal para el activo.

Gestión de pedidos de Salesforce

Entrada de resumen de pedido

Este cuerpo de solicitud tiene estas propiedades nuevas.

- `name`—OrderNumber para asignar a OrderSummary.
- `status`—Estado para asignar a OrderSummary.

Encuestas de Salesforce

Ingreso de email de encuesta

Este nuevo cuerpo de solicitud tiene estas propiedades.

- `allowGuestUserResponse`—Permite a los participantes que no tienen una cuenta de Salesforce responder.
- `allowParticipantsAccessTheirResponse`—Permite a los participantes ver sus respuestas tras enviar la encuesta.
- `associateRecordsWithRecipients`—Asigna a cada destinatario otro registro que se debe asociar con la invitación de encuesta del destinatario.
- `body`—Contenido del email. Especifique el cuerpo de email en caso de que no especifique una plantilla de email.
- `collectAnonymousResponse`—Permite a los participantes responder de forma anónima.
- `communityId`—Id. de la comunidad que se utiliza para abrir la encuesta para usuarios fuera de su organización.
- `emailTemplateId`—Id. de la plantilla de email utilizada para enviar la invitación de encuesta.
- `fromEmailAddress`—Id. de email del usuario o la dirección de email de toda la organización asociada con el perfil del usuario.
- `invitationExpirationDate`—Fecha en que caduca la invitación de encuesta.
- `invitationOwner`—Id. del propietario de los registros de invitación de encuesta.
- `isPersonalInvitation`—Crea una invitación exclusiva para cada participante. Cuando un participante responde utilizando una invitación personal, el registro de respuesta se asocia con el registro de Salesforce del participante.
- `recipientEngagementContexts`—Asigna a cada usuario el contexto que se basa en la que se envía la invitación de encuesta por email.
- `recipients`—Lista de hasta 300 Id. de prospectos, contactos o usuarios a los que se envía la invitación de encuesta por email.
- `shareInvitationsWith`—Id. del usuario cuyos registros de invitación de encuesta se deben compartir. Los registros de invitación se comparten con acceso de Lectura.
- `subject`—Asunto del email. Especifique el asunto en caso de que no especifique una plantilla de email.
- `surveyQuestionIds`—Id. de la pregunta incrustada en el email.

Ingreso de asuntos de encuesta de destinatario de encuesta

Este nuevo cuerpo de solicitud tiene estas propiedades.

- `associateRecordIds`—Id. de los registros asociados.
- `recipientId`—Id. de participante con cuya invitación se debe asociar el registro.

Ingreso de contexto de participación de destinatario de encuesta

Este nuevo cuerpo de solicitud tiene estas propiedades.

- `recipientEngagementContext`—Mapa de parámetros adicionales asociados con la invitación generada para el destinatario.
- `recipientId`—Id. del destinatario.

Cuerpos de respuesta nuevos y modificados de la API de REST de Connect

A continuación se describen los cuerpos de respuesta nuevos o que incluyen cambios.

B2B Commerce en Lightning

Artículo de carrito

Este cuerpo de respuesta tiene las nuevas propiedades que se indican a continuación.

- `totalAdjustmentAmount`—Importe de ajuste total para el artículo.
- `unitAdjustedPrice`—Precio unitario, incluyendo ajustes, para el artículo.
- `unitAdjustmentAmount`—Ajustes realizados en el precio unitario para el artículo.

Resumen de mensajes del carrito

Este cuerpo de respuesta tiene una nueva propiedad.

- `totalLineItemsWithErrors`—En el resultado de artículo de carrito, ya sea `null` si el artículo de carrito no tienen errores o `1` si el artículo de carrito tiene errores. En el Resumen de carrito, el número total de partidas de producto que contiene errores.

Resultado de visibilidad de mensajes del carrito

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene la propiedad que se describe a continuación.

- `visibility`—Especifica si los mensajes del carrito se establecen como visibles (`true`) o no (`false`).

Atributo de producto de carrito (Piloto)

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- `label`—Etiqueta o nombre de visualización del atributo
- `sequence`—Secuencia del atributo en el conjunto de atributos.
- `value`—Mostrar valor del atributo.

Resumen de producto del carrito

Este cuerpo de respuesta tiene una nueva propiedad.

- `variationAttributes` (piloto) —Atributos de variación asociados con el producto.

Resumen de carrito

Este cuerpo de respuesta tiene estas propiedades nuevas y modificadas.

- `purchaseOrderNumber`—Pedido de compra para el carrito.
- `status`—Esta propiedad ahora admite el valor `pendingDelete`.

Resultado de lista de deseos de carrito

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- `productsAddedCount`—Número d productos copiados del carrito a la lista de deseos.
- `wishlistId`—Id. de la lista de deseos a la que se copiaron productos del carrito.

Faceta de búsqueda de valor distinto

Este cuerpo de respuesta tiene esta propiedad modificada.

- `attributeType`—Esta propiedad ahora admite el valor `ProductAttribute` (piloto).

Atributo clasificable

Este cuerpo de respuesta tiene esta propiedad modificada.

- `type`—Esta propiedad ahora admite el valor `ProductAttribute` (piloto).

Información de atributo de producto (Piloto)

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- `allowableValues`—Valores permitidos para el atributo.
- `apiName`—Nombre de API del atributo.
- `availableValues`—Valores de atributo disponibles para producto.
- `fieldEnumOrId`—Id. de campo para campos personalizados o valor de enumeración para campos estándar.
- `label`: Etiqueta del atributo.
- `objectName`—Nombre del objeto que contiene el campo.
- `sequence`—Secuencia del atributo en el conjunto de atributos.

Información de selección del atributo de producto (Piloto)

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- `apiName`—Nombre de API del atributo.
- `label`: Etiqueta del atributo.
- `sequence`—Secuencia del atributo en el conjunto de atributos.
- `value`—Mostrar valor del atributo.

Conjunto de atributos de producto (Piloto)

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- `attributes`—Mapa de los atributos que son miembros del conjunto de atributos.
- `developerName`—Nombre del conjunto de atributos.
- `id`—Id. del registro de atributo de producto que representa el conjunto de atributos de producto.

Información de conjunto de atributos de producto (Piloto)

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- `attributeInfo`—Mapa del nombre de API del campo de atributo en los metadatos de atributo.
- `description`—Descripción del conjunto de atributos.
- `developerName`—Nombre de desarrollador del conjunto de atributos.
- `id`—Id. del conjunto de atributos.
- `masterLabel`—Etiqueta principal del conjunto de atributos.
- `sequence`—Secuencia del conjunto de atributos en relación con el producto.

Resumen de conjunto de atributos de producto (Piloto)

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- `apiName`—Nombre de API del conjunto de atributos.
- `attributes`—Lista de atributos en el conjunto de atributos.
- `label`—Etiqueta de visualización del conjunto de atributos.

Resumen de atributos de producto (Piloto)

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- `apiName`—Nombre de API del atributo.
- `label`—Etiqueta de visualización del atributo.
- `sequence`—Secuencia del atributo en el conjunto de atributos.
- `value`—Mostrar valor del atributo.

Atributos de producto en Entrada de producto (Piloto)

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- `canonicalKey`—Valores de API de atributo concatenados utilizando (_) basándose en el número de secuencia de los atributos en el conjunto de atributos.
- `productId`—Id. de producto de variación para la selección de atributos.
- `selectedAttributes`—Lista ordenada de metadatos y valores de atributo que se pueden utilizar para formar una clave que se asigna a Id. de producto.

Detalle de producto

Este cuerpo de respuesta tiene las nuevas propiedades que se indican a continuación.

- `attributeSetInfo` (piloto)—Mapa del nombre de desarrollador del conjunto de atributos en sus metadatos.
- `productClass` (piloto)—Clase de producto. Los valores son:
  - `Simple`
  - `Variation`
  - `VariationParent`
- `variationAttributeSet` (piloto)—Conjunto de atributos de variación asociado con el producto.
- `variationInfo` (piloto)—Valores disponibles y permitidos para atributos de variación y un mapa para resolver Id. de producto de variación desde combinaciones de valores de atributo.
- `variationParentId` (piloto)—Id. del principal de variación.

Resumen de productos

Este cuerpo de respuesta tiene las nuevas propiedades que se indican a continuación.

- `productClass` (piloto)—Clase de producto. Los valores son:
  - `Simple`
  - `Variation`
  - `VariationParent`
- `variationAttributeSet` (piloto)—Conjunto de atributos de variación que está asociado con el producto.

Información de variación de producto (Piloto)

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- `attributesToProductMappings`—Mapa de combinaciones de valores de atributo en Id. de producto de variación.
- `variantAttributeInfo`—Mapa de nombre de API de campo en información de atributos de producto.

Atributo detectable

Este cuerpo de respuesta tiene esta propiedad modificada.

- `type`—Esta propiedad ahora admite el valor `ProductAttribute` (piloto).

Contenido gestionado de CMS

Canal de contenido gestionado

Este cuerpo de respuesta tiene estas propiedades nuevas y modificadas.

- `channelType`—Esta propiedad ahora admite el valor `PublicUnauthenticated`.
- `domainId`—Id. del dominio asignado al canal.
- `domainName`—Nombre del dominio asignado al canal.
- `isDomainLocked`—Especifica si el dominio está bloqueado y no se puede cambiar (`true`) o no (`false`).

Versión de contenido gestionado
Este cuerpo de respuesta tiene una nueva propiedad.

- `unauthenticatedUrl`—URL de entrega no autenticada.

Gestión de ciclo de vida de activos de cliente

Salida de acción de activo
Este nuevo cuerpo de respuesta tiene la propiedad que se describe a continuación.

- `id`—Id. de la acción de activo.

Salida de origen de acción de activo
Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- `id`—Id. del origen de acción de activo.
- `referenceId`—Id. de la entidad de Salesforce o entidad externa que causó la acción de activo.

Salida de activo
Este nuevo cuerpo de respuesta tiene la propiedad que se describe a continuación.

- `id`—Id. del activo.

Salida de periodo de estado de activo
Este nuevo cuerpo de respuesta tiene la propiedad que se describe a continuación.

- `id`—Id. del periodo de estado de activo.

Salida de resultado de activo
Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- `asset`—Id. del activo en que se llamó la API.
- `assetAction`—Id. de la acción de activo creada como un resultado de la llamada de API.
- `assetActionSources`— Orígenes de acciones de activos.
- `assetStatePeriods`—Periodos de estado de activo.

Temas gestionados

Imágenes de tema
Este cuerpo de respuesta tiene estas propiedades modificadas.

- `coverImageUrl`—Las imágenes de tema destacados y de navegación cargadas en versión 50.0 están almacenadas como archivos de activos. Las imágenes cargadas en versión 49.0 y anteriores se almacenan como documentos. Este cambio de almacenamiento da como resultado un cambio de URL.
- `featuredImageUrl`—Las imágenes de tema destacados y de navegación cargadas en versión 50.0 están almacenadas como archivos de activos. Las imágenes cargadas en versión 49.0 y anteriores se almacenan como documentos. Este cambio de almacenamiento da como resultado un cambio de URL.

Notificaciones

Notificación
Este cuerpo de respuesta tiene una nueva propiedad.

- `targetPageRef`—Referencia de página para destino de notificación.

Personalización

Ámbito de fórmula

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- `contextValues`—Mapa de valores de contexto para el ámbito.
- `fields`—Lista de campos del ámbito.
- `formula`—Fórmula del ámbito.

Destino

Este cuerpo de respuesta tiene estas propiedades nuevas y modificadas.

- `formulaScope`—Ámbito de fórmula del destino.
- `scope`—Esta propiedad no se devuelve en versión 50.0 y posterior. En su lugar, `formulaScope` devuelve esta información.

Texto rápido

Cuerpo de vista previa de texto rápido

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- `contextType`—Contexto del texto rápido. El valor es `Preview`
- `parts`—Partes del cuerpo de texto rápido.

Parte del cuerpo de vista previa de texto rápido

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- `type`—Tipo de la parte del cuerpo de texto rápido. Los valores son:
- `value`—Valor de la parte del cuerpo de texto rápido.

Cuerpo de tiempo de ejecución del texto rápido

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- `contextType`—Contexto del texto rápido. El valor es `Runtime`.
- `quickTextBody`—Cuerpo del texto rápido.

Encuestas de Salesforce

Email de encuesta

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- `errorcode`—Código de error para la llamada fallida.
- `errorMessage`—Detalles explicando por qué falló la llamada.
- `status`—Estado de la llamada. Los posibles valores son: En cola, Fallida.

API de REST de Einstein Analytics

Cree, actualice y recupere solicitudes de instalación automática para aplicaciones incrustadas utilizando la API de REST de Einstein Analytics. Consulte conjuntos de datos replicados por categoría y cree nuevos conjuntos de datos de Salesforce. Obtenga datos de nodo detallados para trabajos de flujo de datos individuales.

EN ESTA SECCIÓN:

Recursos nuevos y modificados de la API de REST de Einstein Analytics

Estos recursos son nuevos o tienen cambios.

Cuerpos de solicitud nuevos y modificados de la API de REST de Einstein Analytics
A continuación se describen los cuerpos de solicitud nuevos o que incluyen cambios.
Cuerpos de respuesta nuevos y modificados de la API de REST de Einstein Analytics
A continuación se describen los cuerpos de respuesta nuevos o que incluyen cambios.

Recursos nuevos y modificados de la API de REST de Einstein Analytics

Estos recursos son nuevos o tienen cambios.

Obtener solicitudes de instalación automática
Realice una solicitud GET al nuevo recurso `/wave/auto-install-requests`. Se pueden utilizar múltiples parámetros de solicitud para filtrar los resultados.

Eliminar todas las solicitudes de instalación automática para una carpeta o plantilla
Realice una solicitud DELETE al nuevo recurso `/wave/auto-install-requests` con los parámetros de solicitud `folderId` o `templateApiName`.

Crear una solicitud de instalación automática
Realice una solicitud POST al nuevo recurso `/wave/auto-install-requests` con el cuerpo de solicitud AutoInstallInput.

Obtener una solicitud de instalación automática
Realice una solicitud GET al nuevo recurso `/wave/auto-install-requests/`*`autoInstallRequestId`*.

Eliminar una solicitud de instalación automática
Realice una solicitud DELETE nuevo recurso `/wave/auto-install-requests/`*`autoInstallRequestId`*.

Actualizar una solicitud de instalación automática
Realice una solicitud PATCH al nuevo recurso `/wave/auto-install-requests/`*`autoInstallRequestId`* con el cuerpo de solicitud AutoInstallInput.

Obtener los nodos de un trabajo de flujo de datos
Realice una solicitud GET al nuevo recurso de nodos `/wave/dataflowjobs/dataflowjobid`.

Obtener un nodo de un trabajo de flujo de datos
Realice una solicitud GET al nuevo recurso `/wave/dataflowjobs/dataflowjobid/nodes/`*`nodeId`*.

Crear un conjunto de datos de Salesforce
Realice una solicitud POST al recurso `/wave/datasets`.

Obtener un conjunto de datos de Salesforce por tipo de conjunto de datos
Realice una solicitud GET al recurso `/wave/datasets` con el nuevo parámetro de solicitud `datasetTypes`.

Obtener un conjunto de datos conectado pro categoría
Realice una solicitud GET al recurso `/wave/replicatedDatasets` con el nuevo parámetro de solicitud `category`.

Cuerpos de solicitud nuevos y modificados de la API de REST de Einstein Analytics

A continuación se describen los cuerpos de solicitud nuevos o que incluyen cambios.

Entrada de configuración de aplicación de instalación automática (AutoInstallAppConfigurationInputRepresentation)

El nuevo cuerpo de solicitud tiene estas propiedades.

- `autoShareWithLicensedUsers` - Indica si la aplicación Einstein Analytics se comparte automáticamente con usuarios con el conjunto de permisos AnalyticsViewOnlyEmbeddedApp asignado (`true`) o no (`false`).
- `autoShareWithOriginator` - Indica si la aplicación Einstein Analytics se comparte automáticamente con el usuario que inició la solicitud de instalación automática (`true`) o no (`false`).

- `deleteAppOnConstructionFailure` - Indica si la aplicación Einstein Analytics se elimina cuando se produce un fallo en la solicitud WaveAppCreate (`true`) o no (`false`).
- `failOnDuplicateName` - Indica si la creación de la aplicación Einstein Analytics falla cuando existe otro activo con el mismo nombre de desarrollador (`true`) o no (`false`).
- `values` - Un mapa de valores de variable de plantilla de aplicación utilizado para crear o actualizar la aplicación Einstein Analytics.

Entrada de configuración de instalación automática (AutoInstallConfigurationInputRepresentation)

El nuevo cuerpo de solicitud tiene estas propiedades.

- `appConfiguration` - La configuración utilizada para crear o actualizar la aplicación Einstein Analytics.
- `parentRequestIds` - Un conjunto de Id. de solicitud de instalación automática principal del que depende esta solicitud.

Entrada de inserción de solicitud de instalación automática (AutoInstallRequestInsertInputRepresentation)

El nuevo cuerpo de solicitud tiene estas propiedades.

- `configuration` - La configuración de la solicitud de instalación automática.
- `folderId` - El Id. de carpeta de la aplicación Einstein Analytics.
- `requestName` - El nombre de la solicitud de instalación automática.
- `requestType` - El tipo de solicitud de instalación automática. Los valores válidos son: `OrgCompatibilityCheck`, `StartDataflow`, `WaveAppCreate`, `WaveAppDelete`, `WaveAppUpdate` y `WaveEnable`.
- `templateApiName` - El Id. o el nombre de API de la plantilla de Einstein Analytics.

Entrada de actualización de solicitud de instalación automática (AutoInstallRequestUpdateInputRepresentation)

El nuevo cuerpo de solicitud tiene esta propiedad.

- `requestLog` - El registro de solicitud de la solicitud de instalación automática. Utilice este atributo para comentar por qué se canceló una solicitud de instalación automática.

Entrada de solicitud de instalación automática base (BaseAutoInstallRequestInputRepresentation)

El nuevo cuerpo de solicitud tiene esta propiedad.

- `requestStatus` - El estado actual de la solicitud de instalación automática. Los valores válidos son: `AppInProgress`, `Cancelled`, `Enqueued`, `Failed`, `InProgress`, `New` y `Success`.

Entrada de parámetros de widget de componente (ComponentWidgetParametersInputRepresentation)

El cuerpo de solicitud tiene una nueva propiedad.

- `pageName` - La página predeterminada del componente.

Entrada de conector de datos (DataConnectorInputRepresentation)

El cuerpo de solicitud tiene una nueva propiedad.

- `targetConnector` - El conector de destino asociado con el conector de origen actual.

Entrada de conjunto de datos (DatasetInputRepresentation)

El cuerpo de solicitud tiene estas nuevas propiedades.

- `datasetType` - El tipo del conjunto de datos. Los valores válidos son: `Default`, `Live` y `Trended`.
- `liveConnection` - Los detalles de conexión para un conjunto de datos en vivo.

Heredar entrada de parámetros de widget (InheritWidgetParametersInputRepresentation)

El nuevo cuerpo de solicitud tiene esta propiedad.

- `step` - El nombre del paso para el widget.

Entrada de paso de lente (LensStepInputRepresentation)

El nuevo cuerpo de solicitud tiene esta propiedad.

- `source` - El origen del activo de lente para el paso.

Entrada de conexión en vivo (LiveConnectionInputRepresentation)

El nuevo cuerpo de solicitud tiene estas propiedades.

- `connectionName` - El nombre del desarrollador de la conexión.
- `sourceObjectName` - El nombre del objeto de origen para la conexión.

Entrada de parámetros de widget de tabla (TableWidgetParametersInputRepresentation)

El cuerpo de solicitud tiene estas nuevas propiedades.

- `collapsible` - Indica si la tabla es contraíble (`true`) o no (`false`).
- `numberOfFrozenColumns` - El número de columnas inmovilizadas para la tabla.

Cuerpos de respuesta nuevos y modificados de la API de REST de Einstein Analytics

A continuación se describen los cuerpos de respuesta nuevos o que incluyen cambios.

Configuración de aplicación de instalación automática (AutoInstallAppConfigurationRepresentation)

El nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `autoShareWithLicensedUsers` - Indica si la aplicación Einstein Analytics se comparte automáticamente con usuarios con el conjunto de permisos AnalyticsViewOnlyEmbeddedApp asignado (`true`) o no (`false`).
- `autoShareWithOriginator` - Indica si la aplicación Einstein Analytics se comparte automáticamente con el usuario que inició la solicitud de instalación automática (`true`) o no (`false`).
- `deleteAppOnConstructionFailure` - Indica si la aplicación Einstein Analytics se elimina cuando se produce un fallo en la solicitud WaveAppCreate (`true`) o no (`false`).
- `failOnDuplicateName` - Indica si la creación de la aplicación Einstein Analytics falla cuando existe otro activo con el mismo nombre de desarrollador (`true`) o no (`false`).
- `values` - Un mapa de valores de variable de plantilla de aplicación utilizado para crear o actualizar la aplicación Einstein Analytics.

Configuración de instalación automática (AutoInstallConfigurationRepresentation)

El nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `appConfiguration` - La configuración utilizada para crear o actualizar la aplicación Einstein Analytics.
- `parentRequestIds` - Un conjunto de Id. de solicitud de instalación automática principal del que depende esta solicitud.

Representación de conjunto de solicitudes de instalación automática (AutoInstallRequestCollectionRepresentation)

El nuevo cuerpo de respuesta tiene esta propiedad.

- `requests` - La lista de solicitudes de instalación automática.

Representación de solicitud de instalación automática (AutoInstallRequestRepresentation)

El nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `appFromRequest` - La aplicación Einstein Analytics asociada con esta solicitud de instalación automática.
- `configuration` - Los atributos de configuración para esta solicitud de instalación automática.
- `createdBy` - El usuario que creó esta solicitud de instalación automática.
- `createdDate` - La fecha/hora en que se creó esta solicitud de instalación automática.

- `failedReason` - La razón por la que esta solicitud de instalación automática falló, si procede. Los valores válidos son: `AppConstructionFailure`, `AppCreateFailure`, `AppUpdateFailure`, `CancelFailed`, `DeleteFailed`, `DependencyCancelled`, `DependencyFailure`, `FailedOther`, `FailedToEnqueue`, `OrganizationIncompatible`, `RequestCancelled`, `RetriesExhausted` y `WaveDisabled`
- `folderId` - El Id. de 18 caracteres de la aplicación Einstein Analytics para esta solicitud de instalación automática.
- `folderLabel` - La etiqueta de carpeta de la aplicación Einstein Analytics para esta solicitud de instalación automática.
- `id` - El Id. de 18 caracteres de esta solicitud de instalación automática.
- `lastModifiedBy` - El usuario que modificó por última vez esta solicitud de instalación automática.
- `lastModifiedDate` - La fecha/hora en que se modificó esta solicitud de instalación automática por última vez.
- `parentRequests` - Un conjunto de solicitudes de instalación automática de las que depende esta solicitud.
- `requestLog` - El registro de solicitud para esta solicitud de instalación automática.
- `requestName` - El nombre de esta solicitud de instalación automática.
- `requestStatus` - El estado actual de esta solicitud de instalación automática. Los valores válidos son: `AppInProgress`, `Cancelled`, `Enqueued`, `Failed`, `InProgress`, `New` y `Success`.
- `requestTemplate` - La plantilla de Einstein Analytics utilizada para crear o actualizar la aplicación Einstein Analytics.
- `requestType` - El tipo de solicitud de instalación automática. Los valores válidos son: `OrgCompatibilityCheck`, `StartDataflow`, `WaveAppCreate`, `WaveAppDelete`, `WaveAppUpdate` y `WaveEnable`.
- `templateApiName` - El Id. o el nombre de API de la plantilla de Einstein Analytics.
- `templateVersion` - La versión de la plantilla de Einstein Analytics.
- `url` - La URL para la solicitud de instalación automática.

Parámetros de widget de componente (ComponentWidgetParametersRepresentation)

El cuerpo de respuesta tiene una nueva propiedad.

- `pageName` - La página predeterminada del componente.

Conector de datos (DataConnectorRepresentation)

El cuerpo de respuesta tiene una nueva propiedad.

- `targetConnector` - El conector de destino asociado con el conector de origen actual.

Flujo de datos (DataflowRepresentation)

El cuerpo de respuesta tiene una nueva propiedad.

- `definition` - La representación de los nodos de flujo de datos.

Trabajo de flujo de datos (DataflowJobRepresentation)

El cuerpo de respuesta tiene las nuevas propiedades que se indican a continuación.

- `nodesUrl` - La URL de nodos de trabajo de flujo de datos.
- `syncDataflows` - Los flujos de datos a sincronizar cuando se desencadena este trabajo de flujo de datos.

Representación del conjunto de nodo de trabajo del flujo de trabajo (DataflowJobNodeCollectionRepresentation)

El nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `nodes` - El conjunto de nodos del trabajo de flujo de trabajo.
- `url` - La URL para el conjunto de nodos de trabajo de flujo de datos.

Representación de nodo de trabajo del flujo de datos (DataflowJobNodeRepresentation)

El nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `duration` - El tiempo de ejecución en segundos para el nodo de trabajo del flujo de datos.
- `errorLogUrl` - La URL para el blob de registro de error.
- `inputRows` - El conteo de filas de entrada para el nodo de trabajo del flujo de datos.
- `message` - El mensaje informativo o de error del nodo de trabajo del flujo de datos.
- `nodeType` - El tipo de nodo del nodo de trabajo del flujo de datos. Los valores válidos son: `Append`, `Augment`, `BinDigest`, `ComputeExpression`, `ComputeRelative`, `CsvDigest`, `Dataset`, `DeleteRows`, `Delta`, `Digest`, `Dim2Mea`, `Export`, `Filter`, `Flatten`, `IndexDim`, `Internal`, `Prediction`, `Register`, `SfdcFetch`, `SliceDataset`, `SobjectDigest` y `Update`.
- `outputRows` - El conteo de filas de salida para el nodo de trabajo del flujo de datos.
- `startDate` - La fecha de inicio del nodo de trabajo del flujo de datos.
- `status` - El estado de tiempo de ejecución del nodo de trabajo del flujo de datos. Los valores válidos son: `Aborted`, `Error`, `Pending`, `Running`, `Success` y `Warning`.

Conjunto de datos (DatasetRepresentation)

El cuerpo de respuesta tiene una nueva propiedad.

- `liveConnection` - Los detalles de conexión en vivo para el conjunto de datos.

Heredar parámetros de widget (InheritWidgetParametersRepresentation)

El nuevo cuerpo de respuesta tiene esta propiedad.

- `step` - El nombre del paso para el widget.

Paso de lente (LensStepRepresentation)

El nuevo cuerpo de respuesta tiene esta propiedad.

- `source` - El origen del activo para el paso.

Conexión en vivo (LiveConnectionRepresentation)

El nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `connectionLabel` - La etiqueta de la conexión.
- `connectionName` - El nombre del desarrollador de la conexión.
- `sourceObjectName` - El nombre del objeto de origen para la conexión.

Conteo de filas de nodo (NodeRowCountRepresentation)

El nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `failedCount` - El número de filas fallidas para el nodo.
- `processedCount` - El número de filas procesadas para el nodo.

Cobertura de objeto (ObjectCoverageRepresentation)

El cuerpo de respuesta tiene una nueva propiedad.

- `unsupportedRecords` - Los registros específicos que no son compatibles para herencia de colaboración.

Origen de salida (OutputSourceRepresentation)

El nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `inputRows` - El número de filas de entrada para la operación de sincronización.
- `isSyncOut` - Indica si este objeto representa una conexión de sincronización (`true`) o una conexión de receta (`false`).
- `nextScheduledDate` - El siguiente de ejecución programada para el origen de salida.
- `outputRows` - El número de filas de resultados para la operación de sincronización.

Receta (RecipeRepresentation)

El cuerpo de respuesta tiene las nuevas propiedades que se indican a continuación.

- `sourceRecipe` - La receta a la que se convirtió la receta actual o desde la que se revirtió.
- `validationDetails` - Los detalles de validación para una receta de Preparación de datos.

Detalle de validación de recetas (RecipeValidationDetailRepresentation)

El nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades

- `message` - El mensaje de validación para la receta.
- `nodeName` - El nombre del nodo al que se hace referencia en el detalle de validación.
- `nodeType` - El tipo de nodo al que se hace referencia en el detalle de validación.
- `severity` - La gravedad del fallo de validación. Los valores válidos son: `Error`, `Fatal` y `Warning`.
- `validationAction` - La acción para solucionar el nodo.
- `validationCode` - El código de validación.

Conjunto de datos replicado (ReplicatedDatasetRepresentation)

El cuerpo de respuesta tiene una nueva propiedad.

- `outputSource` - El origen de salida, si una receta o una conexión, configurado para este objeto conectado.

Parámetros d widget de tabla (TableWidgetParametersRepresentation)

El cuerpo de respuesta tiene las nuevas propiedades que se indican a continuación.

- `collapsible` - Indica si la tabla es contraíble (`true`) o no (`false`).
- `numberOfFrozenColumns` - El número de columnas inmovilizadas para la tabla.

Conjunto de registros no compatibles (UnsupportedRecordCollectionRepresentation)

El nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `count` - El conteo de objetos no cubiertos por herencia de colaboración. Este valor no siempre coincide con la longitud de la matriz de valores.
- `values` - El conjunto de objetos no cubiertos por herencia de colaboración. Este conjunto puede ser más corto que el conteo debido a la limitación para la API.

Registro no compatible (UnsupportedRecordRepresentation)

El nuevo cuerpo de respuesta tiene esta propiedad.

- `id` - El Id. de registro.

Dimensión XMD (XmdDimensionRepresentation)

El cuerpo de respuesta tiene una nueva propiedad.

- `defaultAction` - La acción predeterminada para la dimensión.

API de la interfaz de usuario

Trabaje con listas relacionadas, utilice recursos ligeros para obtener valores predeterminados para crear y duplicar registros y disfrute utilizando más objetos con API de la interfaz de usuario.

Utilizar registros ligeros para obtener valores predeterminados para crear y duplicar registros

Para desarrollar una interfaz de usuario que permite a un usuario crear o duplicar un registro, primero realice una solicitud para obtener valores predeterminados. Estos nuevos recursos ligeros no devuelven información de formato y debe especificar los campos que desea devueltos.

```
/ui-api/record-defaults/template/clone/{recordId}
/ui-api/record-defaults/template/create/{objectApiName}
```

Los nuevos recursos son versiones ligeras de estos recursos existentes, que obtienen datos de registro para cada campo y devuelven información de formato y objeto.

```
/ui-api/record-defaults/clone/{recordId}
/ui-api/record-defaults/create/{objectApiName}
```

Recuperar las acciones en un lote de listas relacionadas

Para recuperar las acciones en un lote de listas relacionadas para un registro, utilice este nuevo recurso.

```
/ui-api/actions/record/{recordId}/related-list/batch/{relatedListIds}
```

`relatedListIds` es opcional. Si no lo especifica, la respuesta incluye las acciones para cada lista relacionada en el registro especificado.

Anteriormente, para obtener las acciones en un lote de listas relacionadas, utilizaba este recurso.

```
/ui-api/actions/record/{recordId}/related-list/{relatedListIds}
```

A partir de la versión de API 50.0, este recurso no admite una lista de `relatedListIds`, solo admite un `relatedListId` único.

Recuperar las listas relacionadas para un objeto principal

Para obtener las listas relacionadas para un objeto principal, utilice este nuevo recurso.

```
/ui-api/related-list-info/{parentObjectApiName}
```

Recuperar datos de registro para una lista relacionada

Para obtener datos de registro para una lista relacionada o un lote de listas relacionadas, utilice estos nuevos recursos.

```
/ui-api/related-list-records/{parentRecordId}/{relatedListId}
/ui-api/related-list-records/batch/{parentRecordId}/{relatedListIds}
```

Recuperar o actualizar metadatos de lista relacionada

Para obtener o actualizar metadatos de una lista relacionada, utilice este nuevo recurso.

```
/ui-api/related-list-info/{parentObjectApiName}/{relatedListId}
```

Para obtener metadatos de lista relacionada para un lote de listas relacionadas, utilice este nuevo recurso.

```
/ui-api/related-list-info/batch/${parentObjectApiName}/${relatedListIds}
```

Recuperar el conteo de registros para una lista relacionada

Para obtener el conteo de registros para una lista relacionada o un lote de listas relacionadas, utilice estos nuevos recursos.

```
/ui-api/related-list-count/{parentRecordId}/{relatedListId}
/ui-api/related-list-count/batch/{parentRecordId}/{relatedListIds}
```

Obtener elementos de navegación específicos (Beta)

Utilice el nuevo parámetro `navItemNames` para limitar una respuesta a elementos de navegación específicos para incluir en la respuesta. Los nombres son nombres de TabDefinition.

```
GET /ui-api/nav-items?navItemNames=accounts,tasks,approvals
```

Objetos compatibles

La mayoría de recursos de API de interfaz de usuario admite estos objetos. Los recursos de vistas de lista, los recursos de vistas de lista (MRU) utilizados recientemente y los recursos de lista relacionada admiten un conjunto de objetos más pequeño, indicados en las siguientes secciones.

- ActionPlan
- AiVisitRecommendation
- AiVisitRecommendRequest
- AssessmentIndValue
- AssetWarranty
- DeliveryTask
- Examination
- ExpenseReport
- ExpenseReportEntry
- IndividualApplication
- LoanApplicant
- LoanApplicantAddress
- LoanApplicantDeclaration
- LoanApplicantEmployment
- LoanApplicantIncome
- LoanApplicationAsset
- LoanApplicationFinancial
- LoanApplicationLiability
- LoanApplicationProperty
- LoanApplicationTitleHolder
- LoyaltyBenefit
- LoyaltyBenefitType
- LoyaltyLedger
- LoyaltyTierBenefit
- MessagingChannel
- MessagingEndUser
- MessagingSession
- MsgChannelLanguageKeyword
- OperatingHoursHoliday
- OpportunityParticipant
- OtherComponentTask
- PersonExamination

- PgmRebateTypBnftMapping
- PreliminaryApplicationRef
- ProductAttribute
- ProductAttributeSet
- ProductAttributeSetItem
- ProductAttributeSetProduct
- ProductServiceCampaign
- ProductTransfer
- ProductWarrantyTerm
- ProgramRebateType
- ProgramRebateTypeBenefit
- ProgramRebateTypeFilter
- ProgramRebateTypePayout
- ProgramRebateTypPayoutSrc
- RebateMemberProductAggregate
- RebatePayment
- RebatePayoutAdjustment
- RebateProgram
- RebateProgramMember
- RebateProgramMemberPayout
- RebateProgramPayoutPeriod
- ReceivedDocument
- RegulatoryAuthority
- RegulatoryAuthorizationType
- RegulatoryCodeAssessmentInd
- RegulatoryCodeViolation
- ResidentialLoanApplication
- SetupAssistantStep
- ShiftPattern
- SignatureTask
- SignatureTaskLineItem
- TrainingCourseParticipant
- TransactionJournal
- TrnCourse
- ViolationEnforcementAction
- ViolationType
- WarrantyTerm
- WaveAutoInstallRequest
- WebStoreCatalog

Objetos compatibles para recursos de vistas de lista

- AiVisitRecommendation
- AiVisitRecommendRequest
- AssetWarranty
- DeliveryTask
- Examination
- ExpenseReport
- ExpenseReportEntry
- IndividualApplication
- LoyaltyBenefit
- LoyaltyBenefitType
- LoyaltyLedger
- LoyaltyTierBenefit
- MessagingChannel
- MessagingSession
- OperatingHoursHoliday
- OpportunityParticipant
- PersonExamination
- PgmRebateTypBnftMapping
- PreliminaryApplicationRef
- ProductServiceCampaign
- ProductTransfer
- ProductWarrantyTerm
- ProgramRebateType
- ProgramRebateTypeFilter
- ProgramRebateTypeBenefit
- ProgramRebateTypePayout
- ProgramRebateTypPayoutSrc
- RebateMemberProductAggregate
- RebatePayment
- RebatePayoutAdjustment
- RebateProgram
- RebateProgramMember
- RebateProgramMemberPayout
- RebateProgramPayoutPeriod
- RegulatoryAuthority
- RegulatoryAuthorizationType
- RegulatoryCodeAssessmentInd
- RegulatoryCodeViolation
- ShiftPattern

- SignatureTask
- SignatureTaskLineItem
- TrainingCourseParticipant
- TransactionJournal
- TrnCourse
- ViolationEnforcementAction
- ViolationType
- WarrantyTerm

Objetos compatibles para recursos de vistas de lista MRU

- AiVisitRecommendation
- AiVisitRecommendRequest
- AssetWarranty
- DeliveryTask
- Examination
- ExpenseReport
- ExpenseReportEntry
- IndividualApplication
- LoyaltyBenefit
- LoyaltyBenefitType
- LoyaltyLedger
- LoyaltyTierBenefit
- MessagingChannel
- MessagingSession
- OperatingHoursHoliday
- OpportunityParticipant
- PersonExamination
- PgmRebateTypBnftMapping
- PreliminaryApplicationRef
- ProductServiceCampaign
- ProductTransfer
- ProductWarrantyTerm
- ProgramRebateType
- ProgramRebateTypeBenefit
- ProgramRebateTypeFilter
- ProgramRebateTypePayout
- ProgramRebateTypPayoutSrc
- RebateMemberProductAggregate
- RebatePayment
- RebatePayoutAdjustment
- RebateProgram

- RebateProgramMember
- RebateProgramMemberPayout
- RebateProgramPayoutPeriod
- RegulatoryAuthority
- RegulatoryAuthorizationType
- RegulatoryCodeAssessmentInd
- RegulatoryCodeViolation
- ShiftPattern
- SignatureTask
- SignatureTaskLineItem
- TrainingCourseParticipant
- TransactionJournal
- TrnCourse
- ViolationEnforcementAction
- ViolationType
- WarrantyTerm

Objetos compatibles para recursos de lista relacionada

- ActionPlanTemplateItem
- ActionPlanTemplateItemValue
- ActionPlanTemplateVersion
- AssessmentTask
- Activo
- AuthorizedInsuranceLine
- Reclamación
- ClaimCase
- ClaimItem
- ClaimParticipant
- ContactEncounterParticipant
- Contrato
- ContractContactRole
- ContractLineItem
- CoverageType
- DistributorAuthorization
- Asignación
- EntityMilestone
- Expense
- HealthcareProvider
- Individual
- InsuranceClaimAsset
- InsurancePolicyAsset

- InsurancePolicyCoverage
- InsurancePolicyParticipant
- JobProfile
- LoanApplicant
- LoanApplicantDeclaration
- LoanApplicantEmployment
- LoanApplicantIncome
- LoanApplicationAsset
- LoanApplicationFinancial
- LoanApplicationTitleHolder
- Ubicación
- LoyaltyBenefit
- LoyaltyProgramMember
- LoyaltyProgramPartner
- LoyaltyTier
- LoyaltyTierGroup
- MaintenanceAsset
- MaintenancePlan
- MessagingSession
- ProducerPolicyAssignment
- ProductCoverage
- ProductTransfer
- ProductWarrantyTerm
- ProgramRebateType
- ProgramRebateTypeBenefit
- ProgramRebateTypeFilter
- ProgramRebateTypePayout
- Presupuesto
- QuoteDocument
- QuoteLineItem
- RebateMemberProductAggregate
- RebatePayoutAdjustment
- RebateProgramMember
- RebateProgramMemberPayout
- RebateProgramPayoutPeriod
- RecordsetFilterCriteria
- ResourceAbsence
- ResourcePreference
- RetailVisitKpi
- ReturnOrder

- ReturnOrderLineItem
- SalesAgreementProduct
- SalesAgreementProductSchedule
- ServiceAppointment
- ServiceContract
- ServiceCrewMember
- ServiceResource
- ServiceResourceSkill
- SkillRequirement
- SurveyResponse
- Tenant
- Hoja de horas
- UsageEntitlement
- UsageEntitlementPeriod
- Usuario
- Visitor
- WorkOrder
- WorkOrderLineItem
- WorkPlanSelectionRule
- WorkPlanTemplate
- WorkStep
- WorkStepTemplate

API masiva 2.0

Estas llamadas cambiaron en la versión de API 50.0.

Utilice operaciones de eliminación permanente en API masiva 2.0 para eliminar elementos de forma permanente
Los trabajos de resumen de API masiva 2.0 ahora admiten la operación `hardDelete`.

Especificar un espacio de nombres predeterminado al crear un trabajo

La API masiva 2.0 ahora admite el encabezado `Sforce-Call-Options` para especificar un espacio de nombres predeterminado al crear un trabajo.

Obtener datos desde Big Objects
Los trabajos de consulta de API masiva 2.0 ahora admiten Big Objects de Salesforce.

Devolver columnas en el orden solicitado para consultas de API masiva 2.0
Las consultas de API masiva 2.0 ahora devuelven las columnas de respuesta en el mismo orden que solicitó en vez de por orden alfabético. Debe utilizar la misma versión de API para las solicitudes POST y GET para crear y monitorear una consulta masiva, de lo contrario se devuelve un error 409.

Objetos nuevos y modificados de la API de herramientas

La API de herramientas incluye objetos nuevos y modificados.

Servicio

Crear un componente personalizado para un servicio integrado

Utilice el objeto EmbeddedServiceCustomComponent. Introducido en la versión de API 44.0, este objeto se agregó a la *Guía del desarrollador de API de herramientas*.

Activar una función de flujo para un servicio integrado

Utilice los objetos EmbeddedServiceFlow y EmbeddedServiceFlowConfig. Introducidos en la versión de API 45.0, estos objetos se agregaron a la *Guía del desarrollador de API de herramientas*.

Configurar un menú de canal para un servicio integrado

Utilice los objetos EmbeddedServiceMenuSettings y EmbeddedServiceMenuItem. Introducido en la versión de API 47.0, este objeto se agregó a la *Guía del desarrollador de API de herramientas*.

Comunidades

Obtener metadatos acerca de un conjunto de marca o propiedad de conjunto de marca

Introducido en la API versión 40.0, los objetos BrandingSet y BrandingSetProperty están ahora incluidos en la Guía del desarrollador y Referencia de API de herramientas.

Personalización

Especificar la versión de API para la ejecución de un flujo

Utilice el campo `ApiVersion` en el objeto Flow. Para más información, consulte Adoptar cambios de comportamiento del tiempo de ejecución para procesos y flujos individuales a su conveniencia en la página 473.

Obtener información acerca de una actualización de versión

Utilice el nuevo objeto ReleaseUpdate.

Desarrollo

Gestionar campos enriquecidos para Captura de datos de cambio

Utilice el nuevo objeto `EnrichedField` para consultar, recuperar o eliminar campos enriquecidos. Agregue un campo enriquecido como parte de PlatformEventChannelMember.

Especifique una organización cuya forma (funciones, ajustes, límites y licencias) desea utilizar para crear organizaciones borrador para la validación de metadatos durante la creación de un paquete gestionado de segunda generación o un paquete desbloqueado

Utilice el nuevo campo `SourceOrg` en el objeto Package2VersionCreateRequest. La organización de origen debe ser una organización de producción.

Establecer un usuario para recibir notificaciones acerca de errores acerca de sus paquetes gestionados desbloqueados y gestionados de segunda generación

Utilice el nuevo campo `PackageErrorUsername` en el objeto Package2.

Determinar si un objeto SourceMember representa una nueva entidad o un cambio en una entidad existente

Utilice el nuevo campo `IsNewMember` en el objeto SourceMember.

API de metadatos

La API de metadatos incluye tipos y campos nuevos y cambiados.

Salesforce en general

Mostrar vínculos activables de lista relacionada en la parte superior de páginas de detalles de registro y páginas de detalles de objeto personalizado en Configuración

Utilice el campo `enableRelatedListHovers` en el tipo de metadatos UserInterfaceSettings.

Agregar un color de tema personalizado a directrices en aplicación

Utilice los campos `themeColor` y `themeSaturation` en el tipo de metadatos Prompt.

Lightning Scheduler

Asociar una clase de Apex personalizada con una política de programación para comprobar calendarios externos para disponibilidad de recursos de servicio

Utilice el nuevo campo `extCalEventHandler` en el tipo de metadatos AppointmentSchedulingPolicy.

Definir espacios de tiempo de citas que duran más de una hora

Utilice los nuevos valores en el campo `appointmentStartTimeInterval` en el tipo de metadatos AppointmentSchedulingPolicy.

Salesforce Einstein

Definir si registrar entradas de cliente como parte de datos de plática

Utilice el nuevo campo `logPrivateConversationData` en tipo de metadatos Bot. Introducido en la versión 48.0 de API, este campo se agregó a la Guía del desarrollador de API de metadatos.

Asignar funciones del sistema a un diálogo

Utilice le nuevo subtipo `ConversationSystemDialog` del tipo de metadatos BotVersion. Introducido en la versión de API 48.0, este subtipo se agregó a la Guía del desarrollador de API de metadatos.

Definir el idioma que utilizó el proveedor para un idioma concreto

Utilice el nuevo campo `nlpProviders` en el tipo de metadatos BotVersion existente. Introducido en la versión 49.0 de API, este campo se agregó a la Guía del desarrollador de API de metadatos.

Identificar el comportamiento de bot en escenarios de Reparación de plática

Utilice el nuevo campo `optionalCollect` en el tipo de metadatos BotVariableOperation. Introducido en la versión 48.0 de API, este campo se agregó a la Guía del desarrollador de API de metadatos.

Agregar intentos de reparación a Reparación de plática

Utilice el nuevo campo `retryMessages` en el tipo de metadatos BotVariableOperation existente. Introducido en la versión 48.0 de API, este campo se agregó a la Guía del desarrollador de API de metadatos.

Definir el idioma o servicio de lenguaje natural asignado a una versión de bot

Utilice le nuevo subtipo `ConversationDefinitionNlpProvider` en el tipo de metadatos BotVersion. Introducido en la versión de API 49.0, este subtipo se agregó a la Guía del desarrollador de API de metadatos.

Ventas

Gestionar parámetros de aspectos destacados de cambios de negociaciones para los campos Fecha de cierre e Importe de oportunidad

Utilice los campos `oppAmountDealMotionEnabled` y `oppCloseDateDealMotionEnabled` en el tipo de metadatos OpportunitySettings.

Activar la aplicación móvil Inbox para utilizar Microsoft Intune para gestión de aplicaciones y dispositivos

Utilice el nuevo campo `enableInboxMobileIntune` en el tipo de metadatos EmailIntegrationSettings.

Obtener información acerca de si los cambios de eventos que realiza en Salesforce están sincronizados con Outlook y Gmail.
Utilice el nuevo campo `orgIsSyncingEventsOutbound` en el tipo de metadatos EmailIntegrationSettings.

Servicio

Personalizar su función Chat de servicio integrado
Utilice el nuevo campo `embeddedServiceCustomizations` en los tipos de metadatos EmbeddedServiceFlowConfig y EmbeddedServiceMenuSettings.

Activar la votación para los productos y las funciones de Knowledge
Utilice el nuevo campo `votingEnabled` en el tipo de metadatos KnowledgeSettings.

Activar el servicio de optimización para acceder a datos para Field Service
Utilice el nuevo campo `optimizationServiceAccess` en el tipo de metadatos FieldServiceSettings.

Restringir el acceso a entradas de plática en Live Messaging
Utilice el nuevo campo `enableCheckCEUserPerm` en el tipo de metadatos LiveMessageSettings.

Analytics

Activar descarga y colaboración de imagen segura
Utilice el nuevo campo `enableSecureImageSharing` en el tipo de metadatos AnalyticsSettings.

Activar la función Lista de alerta para activos de Analytics
Utilice el nuevo campo `enableOrgHasWatchlistEnabled` en el tipo de metadatos AnalyticsSettings.

Activar la función Reporte de Lightning Experience para agregar automáticamente campos de tipo de reporte cuando se crean reportes
Utilice el nuevo campo `enableReportCrtAutoAddPref` en el tipo de metadatos AnalyticsSettings.

Activar programación de solicitudes de flujo de datos basada en prioridad
Utilice el nuevo campo `enableRequestPrioritySchdl` en el tipo de metadatos AnalyticsSettings.

Activar año fiscal personalizado para importar definiciones de año fiscal personalizado de Salesforce a Analytics.
Utilice el nuevo campo `enableWaveCustomFiscal` en el tipo de metadatos AnalyticsSettings.

Activar indexado de dimensiones de múltiples valores
Utilice el nuevo campo `enableWaveIndexMVDim` en el tipo de metadatos AnalyticsSettings.

Especificar el número máximo de horas en que una aplicación de Analytics puede ser `InProgress`
Utilice el nuevo campo `maxHoursAppInProgress` en el tipo de metadatos AnalyticsSettings.

Especificar si Fin de año en Analytics es el Fin de año fiscal o el Fin de año de calendario
Utilice el nuevo campo `setWaveIsYearEndFiscalYear` en el tipo de metadatos AnalyticsSettings.

ELIMINADO: Estos campos se eliminan del tipo de metadatos AnalyticsSettings en API versión 50.0

- `analyticsCalendarApp`
- `canEnableLiveMetrics`
- `enableDataBlending`
- `inheritSharingForNonOpptyObjects`
- `inheritSharingForOpptyObject`

Comunidades

Migrar nuevas imágenes de temas de navegación y destacados

Utilice los tipos de metadatos ContentAsset y ManagedTopics. Para imágenes de tema gestionado que se cargaron en API versión 49.0 y anterior, utilice los tipos de metadatos Document y ManagedTopics.

Chatter

Desactivar notificaciones de Preguntas de Chatter

Utilice los nuevos campos `noQnOwnNotifyOnCaseCmt`, `noQnOwnNotifyOnRep`,`noQnSubNotifyOnBestR` y `noQnSubNotifyOnRep` en el tipo de metadatos ChatterEmailsMDSettings.

Personalización

CAMBIO DE COMPORTAMIENTO: El campo `enableSecureGuestAccess` en el tipo SharingSettings siempre es `true`, independientemente del valor que establece

El cambio del valor de `enableSecureGuestAccess` no tiene ningún efecto en Salesforce.

ELIMINADO: El campo `enableDynamicForms` en el tipo RecordPageSettings se eliminó

El campo `enableDynamicForms` se elimina en la versión de API 50.0.

Conectar a Isotope como una fuente de datos externa

Utilice el nuevo valor `ContenHubIsotope` en el campo `tipo` del tipo de metadatos ExternalDataSource.

Comprender la opción obligatoria Licencia de permisos personalizados

Si utiliza paquetes gestionados de Salesforce, el campo `isLicensed`, que es de solo de lectura, en el objeto CustomPermission indica si el permiso personalizado requiere licencias de Salesforce.

Asegurarse de que solo los permisos accesibles en su organización están activados al duplicar perfiles.

Utilice el nuevo campo `restrictedProfileCloning` en el tipo de metadatos UserManagementSettings. Si `false`, todos los permisos activados actualmente en el perfil de origen también se activan para el perfil duplicado, incluso si su organización no puede acceder a ellos.

Lightning Flow

Especificar la versión de API para la ejecución de un flujo

Utilice el campo `apiVersion` en el tipo de metadatos Flujo. Para más información, consulte Adoptar cambios de comportamiento del tiempo de ejecución para procesos y flujos individuales a su conveniencia en la página 473.

Recordar la configuración de vista de texto para el recurso de flujo Plantilla de texto

Utilice el nuevo campo `isViewedAsPlainText` en el subtipo FlowTextTemplate del tipo de metadatos Flujo.

Restringir las reglas de una FlowDecision para evaluar como verdadero únicamente si el registro que desencadena no cumple las condiciones antes de la actualización que desencadena y el $Record ahora cumple las condiciones

Utilice el nuevo campo `doesRequireRecordChangedToMeetCriteria` en el subtipo de metadatos FlowRule del tipo de metadatos Flujo.

Ejecutar un flujo desencadenado por registro solo cuando un registro se actualiza de no cumple criterios específicos a cumplir esos criterios

Utilice el nuevo campo `doesRequireRecordChangedToMeetCriteria` en el subtipo FlowRule del tipo de metadatos Flujo. Para más información, consulte Mejorar el desempeño con flujos desencadenados por registros que se ejecutan solo para cambios específicos en la página 468.

Filtrar resultados de consulta Flujo estableciendo lógica de filtro condicional con los operadores "AND" y "OR"
Utilice el nuevo campo `filterLogic` en los subtipos FlowRecordDelete, FlowRecordLookup, FlowRecordUpdate, FlowStart y FlowDynamicChoiceSet del tipo de metadatos Flujo.

Depurar un flujo en organización de sandbox como otro usuario
Utilice el nuevo campo `canDebugFlowAsAnotherUser` en el tipo de metadatos FlowSettings. Para más información, consulte Depurar errores de flujo en organización de sandbox como otro usuario en la página 463.

ELIMINADO: El campo `sendEmailsEvenWhenAutomationUpdatesSameRecord` en el tipo EmailAdministrationSettings se elimina
El campo `sendEmailsEvenWhenAutomationUpdatesSameRecord` se elimina en la versión de API 50.0.

ELIMINADO: El campo `enableInvocableFlowFixEnabled` en el tipo FlowSettings se elimina
El campo `enableInvocableFlowFixEnabled` se elimina de la versión de API 50.0.

Seguridad e identidad

Proteger respuestas y solicitudes SAML cuando Salesforce es el proveedor de identidad
Utilice el nuevo campo `samlSigningAlgoType` en el tipo de metadatos ConnectedApp.

ELIMINADO: El campo `requireInsecurePortalAccess` en el tipo de metadatos CustomSites se eliminó
El campo `requireInsecurePortalAccess` se elimina en la versión de API 50.0.

Activar Uso compartido de recursos entre orígenes (CORS) para ciertos extremos de OAuth
Utilice el nuevo campo `enableOauthCorsPolicy` en el subtipo de metadatos SessionSettings del tipo de metadatos SecuritySettings.

Ver y modificar certificados de autenticación de usuario activados por PEM
Utilice el nuevo tipo de metadatos UserAuthCertificate.

Evitar inicios de sesión desde UserDevices con acceso revocado
Utilice el nuevo campo `enforceUserDeviceRevoked` en el subtipo de metadatos SessionSettings del tipo de metadatos SecuritySettings.

Desarrollo

Activar modo de simulación para probar integraciones personalizadas desde entornos no de producción con AppExchange App Analytics
Utilice el nuevo campo `enableSimulationMode` en el tipo de metadatos AppAnalyticsSettings.

Evitar llamadas de navegación de API consecutivas en Visualforce
Utilice el nuevo campo `enableNoBackgroundNavigations` en el tipo de metadatos LightningExperienceSettings.

Activar recursos estáticos seguros para componentes Lightning
Utilice el nuevo campo `enableAuraSecStaticResCRUCPref` en el tipo de metadatos LightningExperienceSettings. Este campo está relacionado con la actualización de versión Activar recursos estáticos seguros para componentes Lightning.

Audiencias de Customer 360

Modifique o gestione transmisiones de datos de Audiencias de Customer 360, objetos de modelo y lago con la API de metadatos de Audiencias de Customer 360.
Revise los nuevos tipos de metadatos DataSource, DataStreamDefinition y MktDataTranObject para ver las posibilidades de modificación.

Quip: Gestión de plantillas, Nuevas mediciones de plantillas de participación de nuevos usuarios, Datos de Salesforce en la aplicación en vivo Mapa de relaciones, Vistas de lista filtradas y mucho más

Marque sus documentos de Quip integrados como plantillas. Aumente la adopción de plantillas con la Biblioteca de plantillas en Quip. Consiga mediciones de participación de usuarios para ver cómo están empleando los usuarios las plantillas de Quip. Agregue menciones de datos de Salesforce en vivo a un documento u hoja de cálculo de Quip. Cree mapas de relaciones de Salesforce y Quip híbridos.

EN ESTA SECCIÓN:

Descubrir las funciones de Quip para Customer 360 con el paquete gestionado Quip Setup Starter

Para hacerse una idea de las funciones más utilizadas de Quip para Customer 360, instale el paquete gestionado Quip Setup Starter. Quip Setup Starter le ahorra tiempo al crear plantillas, configurando componentes Lightning de Quip y configurando la automatización, entre otros. Puede instalar el paquete gestionado en su entorno sandbox para probarlo sin afectar a su organización, o bien instalarlo directamente en el entorno de producción de su organización de Salesforce.

Gestionar sus plantillas de Quip en Quip y Salesforce (biblioteca de plantillas)

Para diferenciar los documentos de Quip que utiliza su equipo como plantillas, marque sus documentos como plantillas. Vea qué documentos están integrados en Salesforce en base al objeto, convierta sus documentos integrados en plantillas y acceda a ellos desde la biblioteca de plantillas en Quip.

Utilizar mediciones para reportes sobre participación de usuarios con plantillas de Quip integradas

Vea qué usuarios están interactuando con documentos de Quip y quién necesita apoyo. Utilice reportes y tableros para comprender las tendencias en la participación de usuarios en documentos y plantillas. Las mediciones están disponibles para documentos y plantillas asociados con registros de Salesforce.

Agregar campos de registros de Salesforce en línea a un documento de Quip (Menciones de datos)

Agregue datos de Salesforce a sus documentos, hojas de cálculo y planes de cuentas de Quip sin entorpecer su formato. Con las menciones de datos en línea, los datos se leen como texto normal pero se mantienen al día y sincronizados con Salesforce. Puede incluso modificar los campos de registros desde las menciones de datos, facilitando su trabajo de Salesforce en Quip.

Crear un mapa de relaciones en Quip con datos de Salesforce en vivo

Construya mapas de relaciones en sus planes de cuentas con datos de registros de Salesforce importados. Para agregar datos a sus mapas que están fuera de Salesforce, cree tarjetas de Quip personalizadas.

Utilizar permisos de registros de Salesforce para determinar el acceso a documentos de Quip vinculados

La colaboración sincronizada proporciona un conjunto de opciones para regir el acceso a documentos de Quip asociados con registros de Salesforce. Con la nueva opción Acceso de registros de Salesforce, los usuarios con acceso a un registro de Salesforce tienen el mismo acceso a sus documentos de Quip vinculados. Puede establecer el acceso a su documento de Quip vinculado en el nivel de organización sin comprometer la seguridad.

Gestionar datos de Salesforce en vivo en Quip

Mantenga sus datos de Salesforce en Quip de forma segura y dinámica con permisos de Salesforce reflejados y desactive la función de reportes en vivo. Después de activar Permisos de salesforce reflejados, los usuarios en Quip pueden acceder únicamente a los mismos datos de Salesforce en Quip que en Salesforce.

Probar el estado de su conexión de Quip con Salesforce

Utilice la Comprobación de estado de Quip para realizar una serie de pruebas automatizadas en su sitio de Quip y la conexión de la organización de Salesforce. Cuando Comprobación de estado de Quip identifica problemas, proporciona resultados y soluciones puntuales para preparar su conexión. Puede realizar una Comprobación de estado para una conexión de un sitio de Quip con Salesforce o para una conexión de un usuario de Quip específico con Salesforce.

Personalice sus vistas de lista de Salesforce con filtros en Quip

Depure sus aplicaciones en vivo de listas de Salesforce en Quip para que muestren únicamente los registros que le interesan. Con filtros personalizables en Quip, los usuarios con acceso de modificación al documento pueden filtrar vistas de lista y listas relacionadas en base a los campos que especifiquen. Las vistas relacionadas son más fáciles de gestionar y los usuarios pueden filtrar registros antiguos o irrelevantes a lo largo del tiempo.

Simplificar su configuración de Quip para Customer 360, Proceso de activación y otras mejoras

Mejoramos las experiencias de Quip para Customer 360 en Quip y Salesforce.

Construir automatizaciones personalizadas con las nuevas API de Quip

Utilice extremos de API de Quip para automatizar sus procesos de negocio y sincronizar su equipo.

Descubrir las funciones de Quip para Customer 360 con el paquete gestionado Quip Setup Starter

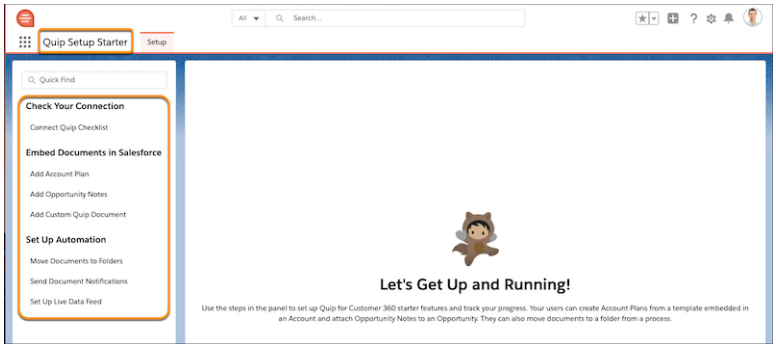
Para hacerse una idea de las funciones más utilizadas de Quip para Customer 360, instale el paquete gestionado Quip Setup Starter. Quip Setup Starter le ahorra tiempo al crear plantillas, configurando componentes Lightning de Quip y configurando la automatización, entre otros. Puede instalar el paquete gestionado en su entorno sandbox para probarlo sin afectar a su organización, o bien instalarlo directamente en el entorno de producción de su organización de Salesforce.

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

Quién: Disponible en organizaciones de Salesforce con un plan Quip para Customer 360 o prueba gratuita de Quip.

Por qué: Vea lo que es posible con Quip para Customer 360 con un paquete gestionado de Salesforce. Utilice los parámetros preconfigurados o configure los suyos propios para cumplir sus necesidades de negocio. Cree un plan de cuentas y plantillas de notas de oportunidades, intégrelos en registros de Salesforce y configure la automatización para determinar cuándo se crea un documento a partir de una plantilla, todo ello desde el paquete gestionado. Quip Setup Starter también comprueba su conexión de Quip y Salesforce para garantizar que todo está listo para empezar a trabajar. Cuando esté listo, puede mantener las configuraciones de Quip Setup Starter o eliminarlas con seguridad para crear las suyas propias desde cero.

Cómo:



Descargue el paquete gestionado Quip Setup Starter en una organización de sandbox o producción y siga los pasos guiados.

CONSULTE TAMBIÉN

Video de descripción general de Quip Setup Starter

Gestionar sus plantillas de Quip en Quip y Salesforce (biblioteca de plantillas)

Para diferenciar los documentos de Quip que utiliza su equipo como plantillas, marque sus documentos como plantillas. Vea qué documentos están integrados en Salesforce en base al objeto, convierta sus documentos integrados en plantillas y acceda a ellos desde la biblioteca de plantillas en Quip.

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

Cuándo: Utilice el Gestor de plantillas y la validación de plantillas a partir de la vista previa de sandbox. Marque documentos como plantilla y acceda a galerías privadas en web en octubre de 2020 y en la aplicación Quip para escritorio a comienzos de noviembre de 2020.

Quién: Disponible en organizaciones de Salesforce con un plan Quip para Customer 360 o prueba gratuita de Quip.

Por qué: Aumente la adopción de las plantillas por parte de los usuarios en Quip. Facilite la diferenciación entre sus documentos y plantillas de Quip marcándolas como plantillas. Gestione fácilmente sus plantillas de Quip con galerías privadas.

Cómo: Empiece a trabajar con plantillas de Quip con las siguientes funciones.

- Marcar documento como plantilla

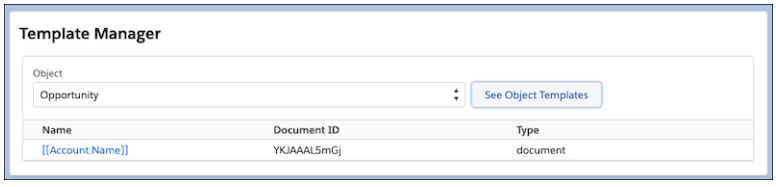
  Encuentre fácilmente y utilice documentos de Quip empleados como plantillas, márquelos como plantillas desde Quip. También puede mantener las plantillas más seguras frente a las modificaciones accidentales e indique que la plantilla está lista para su uso con el bloqueo de plantillas. Para realizar modificaciones más adelante, desbloquéelas. Después de marcar un documento como una plantilla, compártala con otros, o manténgala en su galería privada Creadas por mi. Los usuarios y administradores pueden marcar documentos como plantillas. Después de marcar un documento como una plantilla, no puede restablecerlo.

- Gestionar plantillas de Quip con la biblioteca de plantillas

  Haga que sea sencillo para usted y sus usuarios encontrar y crear plantillas en Quip. Permita a sus usuarios finales elegir dónde trabajan y crear documentos a partir de plantillas en Quip. Con la Biblioteca de plantillas de Quip, los usuarios pueden crear y compartir plantillas en galerías privadas, como las galerías Creadas por mi y Compartidas conmigo o empezar a trabajar con plantillas de muestra.

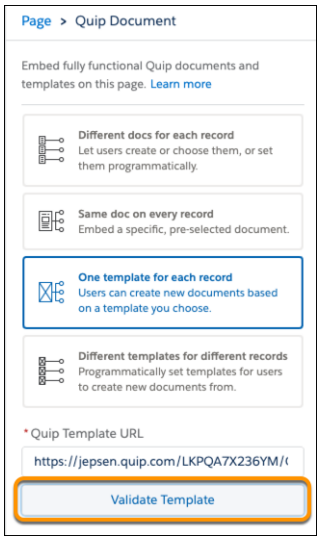
- Aflorar documentos integrados desde el gestor de plantillas

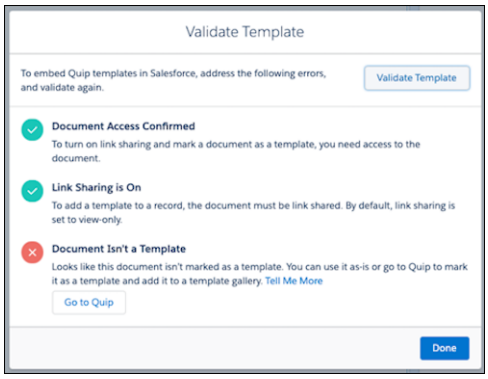
  Para ver qué documentos de Quip están integrados en registros de Salesforce a través del componente Documento de Quip, vaya al Gestor de plantillas en la página Configuración de Quip. En Salesforce, diríjase a Configuración e ingrese `Quip` en el cuadro Búsqueda rápida. Encuentre el Gestor de plantillas y seleccione un objeto para ver sus documentos integrados. Desde ahí puede abrir una vista previa del documento en Quip y marcarlo como una plantilla. Podrá marcar como plantillas solo los documentos a los que tenga acceso completo en Quip.



- Validar plantillas de Quip desde el componente Documento de Quip

  Para asegurarse de que los documentos agregados al componente Documento de Quip en el Generador de aplicaciones Lightning son plantillas, que los vínculos están compartidos y que tiene acceso a ellos, haga clic en **Validar plantilla**. La validación de plantillas le ahorra tiempo solucionando posibles errores y le ayuda a convertir sus nuevos documentos de Quip en plantillas.





CONSULTE TAMBIÉN

Soporte de Quip: Información general sobre plantillas

Utilizar mediciones para reportes sobre participación de usuarios con plantillas de Quip integradas

Vea qué usuarios están interactuando con documentos de Quip y quién necesita apoyo. Utilice reportes y tableros para comprender las tendencias en la participación de usuarios en documentos y plantillas. Las mediciones están disponibles para documentos y plantillas asociados con registros de Salesforce.

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

Quién: Disponible en organizaciones de Salesforce con un plan Quip para Customer 360 o prueba gratuita de Quip.

Por qué: Agregue nuevas mediciones de participación de usuarios a sus tableros Lightning. Utilice datos para determinar qué procesos de negocio están funcionando bien y los que se deben revisar. Con las mediciones de participación de Quip para Customer 360, puede medir su adopción de plantillas y ajustar su estrategia para cumplir las necesidades de sus usuarios.

Cómo: En Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida , ingrese `Quip`. Bajo Recopilar datos sobre el uso de Quip para Customer 360, haga clic en **Activar mediciones de Quip**. Cree reportes y gráficos Lightning empleando mediciones de participación de Quip, y agréguelos a sus tableros. Los datos de mediciones tardan 48 horas en actualizarse. Para reportar sobre la participación en Quip, active las mediciones al menos 2 días antes.

Agregar campos de registros de Salesforce en línea a un documento de Quip (Menciones de datos)

Agregue datos de Salesforce a sus documentos, hojas de cálculo y planes de cuentas de Quip sin entorpecer su formato. Con las menciones de datos en línea, los datos se leen como texto normal pero se mantienen al día y sincronizados con Salesforce. Puede incluso modificar los campos de registros desde las menciones de datos, facilitando su trabajo de Salesforce en Quip.

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

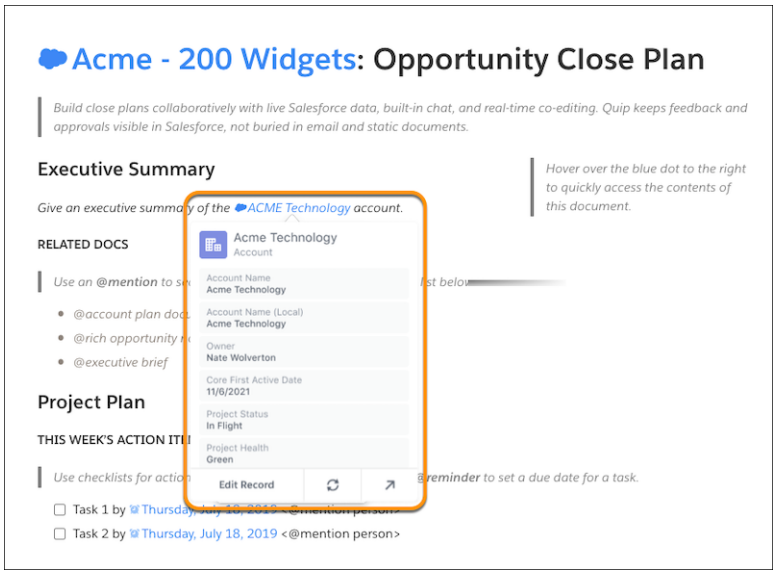
Cuándo: Agregue campos de registros de Salesforce en vivo a documentos de Quip a partir del 31 de octubre de 2020. No disponible por la Vista previa de sandbox de Salesforce.

Quién: Disponible en organizaciones de Salesforce con un plan Quip para Customer 360 o prueba gratuita de Quip.

Por qué: Mantenga sus planes de cuentas al día y específicos para las cuentas. Sus representantes de ventas siempre tienen la información más reciente y pueden elegir trabajar desde Quip o Salesforce. Utilice menciones de datos de Salesforce en vivo para crear una experiencia híbrida de Quip y Salesforce. Cree una hoja de cálculo personalizada en Quip que extraiga datos de varios orígenes y que incluya mediciones de datos de Salesforce en vivo al nivel de campos. La colaboración con otros equipos, incluso aquellos que no utilizan Salesforce no presenta problemas y todos sus datos están en un único punto.

Cómo: Para configurar las menciones de datos de Salesforce en vivo, Quip crea y asigna el conjunto de permisos Permitir el acceso a objetos de colaboración de Salesforce C2C de forma predeterminada.

En un documento u hoja de cálculo de Quip, los usuarios pueden mencionar un registro de Salesforce, y luego pueden seleccionar uno de sus campos. Los usuarios pueden ver y agregar únicamente los campos a los que tienen acceso en Salesforce. Los usuarios que pueden ver un documento de Quip pueden ver menciones de Salesforce en vivo agregadas a este. Solo los usuarios con acceso de modificación a los campos pueden sincronizar las modificaciones con Salesforce.



Crear un mapa de relaciones en Quip con datos de Salesforce en vivo

Construya mapas de relaciones en sus planes de cuentas con datos de registros de Salesforce importados. Para agregar datos a sus mapas que están fuera de Salesforce, cree tarjetas de Quip personalizadas.

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

Cuándo: Agregue datos de Salesforce a sus mapas de relaciones a partir de octubre de 2020. No disponible por la Vista previa de sandbox de Salesforce.

Quién: Disponible en organizaciones de Salesforce con un plan Quip para Customer 360 o prueba gratuita de Quip.

Por qué: Ayude a sus representantes de ventas a estar al tanto de su planificación de cuentas con mapas de relaciones de Salesforce personalizables. Cree tarjetas a partir de registros de contactos de Salesforce para visualizar sus partes interesadas clave y sincronice modificaciones en Quip de vuelta en Salesforce. Agregue tarjetas de Quip personalizadas a sus mapas de Salesforce para organizar datos que no están en Salesforce o que no pertenecen a ese sitio. Los datos de Salesforce de su mapa se mantienen actualizados de modo que su equipo siempre está sincronizado sin que se entorpezca la colaboración.

Cómo: En un documento de Quip, ingrese `@Relationship Map`. Para agregar datos de Salesforce a su mapa de Quip personalizado, diríjase al Generador de mapas y haga clic en **Importar desde Salesforce**. Seleccione los registros que desea importar y haga clic en **Importar**.

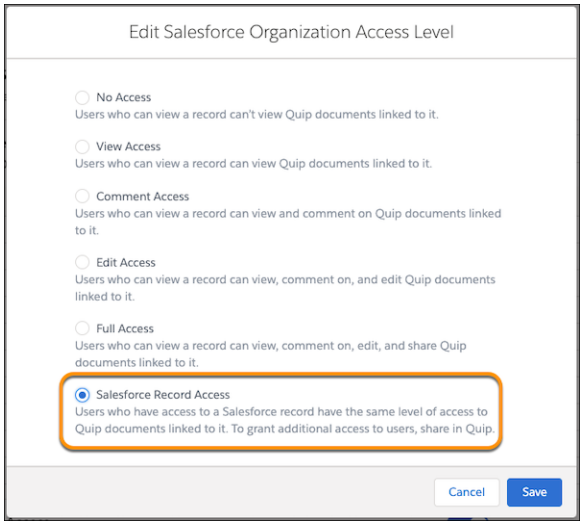
Utilizar permisos de registros de Salesforce para determinar el acceso a documentos de Quip vinculados

La colaboración sincronizada proporciona un conjunto de opciones para regir el acceso a documentos de Quip asociados con registros de Salesforce. Con la nueva opción Acceso de registros de Salesforce, los usuarios con acceso a un registro de Salesforce tienen el mismo acceso a sus documentos de Quip vinculados. Puede establecer el acceso a su documento de Quip vinculado en el nivel de organización sin comprometer la seguridad.

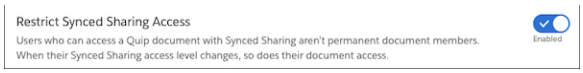
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Professional Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Disponible en organizaciones de Salesforce con un plan Quip para Customer 360 o prueba gratuita de Quip.

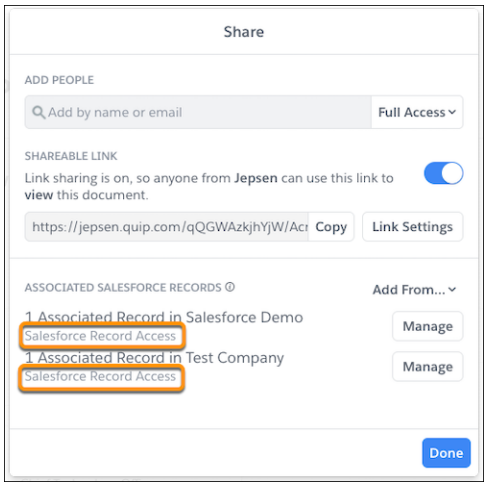
Por qué: Utilice la opción Acceso de colaboración sincronizada a registro de Salesforce para alinear el acceso a su documento de Quip vinculado con los permisos de registros de Salesforce. Ahorrará tiempo configurando el acceso a documentos a nivel de la organización mientras garantiza que los datos y la información de su organización se mantienen seguros.



Para gestionar más el acceso a los documentos, ahora puede restringir la pertenencia a documentos de Colaboración sincronizada. Los usuarios agregados a un documento a través de Colaboración sincronizada no se convierten en miembros permanentes del documento. Cuando su nivel de acceso a Colaboración sincronizada cambia, también lo hace su acceso a documentos. Si un usuario pierde acceso a un registro, también pierde acceso a sus documentos de Quip vinculados.



Los usuarios ahora pueden ver cuándo Colaboración sincronizada está activada. Para permitir a los usuarios saber cuándo sus documentos están compartidos con miembros de registros, se notifica a los usuarios cuando intentan vincular un documento privado a un registro de Salesforce. También pueden ver el nivel de acceso que tienen los miembros del registro a sus documentos vinculados desde el botón Compartir.



Gestionar datos de Salesforce en vivo en Quip

Mantenga sus datos de Salesforce en Quip de forma segura y dinámica con permisos de Salesforce reflejados y desactive la función de reportes en vivo. Después de activar Permisos de salesforce reflejados, los usuarios en Quip pueden acceder únicamente a los mismos datos de Salesforce en Quip que en Salesforce.

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

Quién: Disponible en organizaciones de Salesforce con un plan Quip para Customer 360 o prueba gratuita de Quip.

Por qué: Simplifique las preguntas de acceso a Salesforce en Quip con Permisos de Salesforce reflejados. Mantenga los datos de Salesforce confidenciales de manera segura en Quip sin interferir en la colaboración. Los usuarios solo pueden ver los datos en Quip a los que pueden acceder en Salesforce, facilitando a los usuarios compartir y colaborar su problemas de privacidad.

Cómo: Desde la Consola de administrador de Quip, active Permisos de Salesforce reflejados.

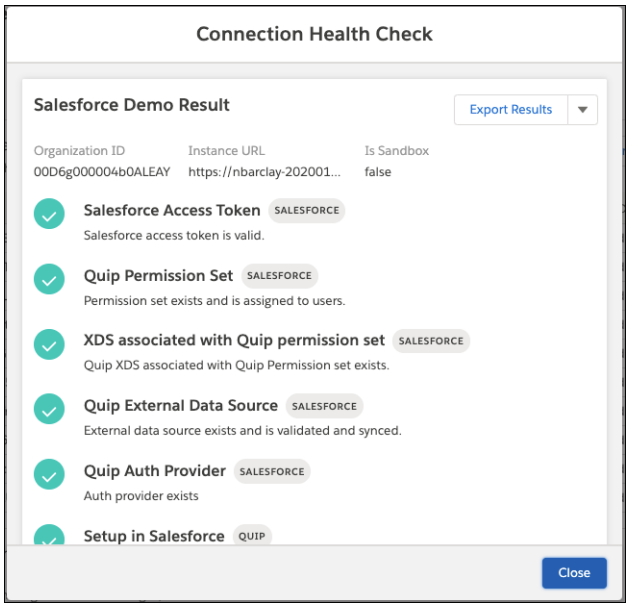
Probar el estado de su conexión de Quip con Salesforce

Utilice la Comprobación de estado de Quip para realizar una serie de pruebas automatizadas en su sitio de Quip y la conexión de la organización de Salesforce. Cuando Comprobación de estado de Quip identifica problemas, proporciona resultados y soluciones puntuales para preparar su conexión. Puede realizar una Comprobación de estado para una conexión de un sitio de Quip con Salesforce o para una conexión de un usuario de Quip específico con Salesforce.

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

Quién: Disponible en organizaciones de Salesforce con un plan Quip para Customer 360 o prueba gratuita de Quip.

Cómo: Desde la Consola de administración de Quip, vaya a Configuración y seleccione **Salesforce**. Bajo Organizaciones de Salesforce conectadas, haga clic en **Probar estado de conexión**.



Personalice sus vistas de lista de Salesforce con filtros en Quip

Depure sus aplicaciones en vivo de listas de Salesforce en Quip para que muestren únicamente los registros que le interesan. Con filtros personalizables en Quip, los usuarios con acceso de modificación al documento pueden filtrar vistas de lista y listas relacionadas en base a los campos que especifiquen. Las vistas relacionadas son más fáciles de gestionar y los usuarios pueden filtrar registros antiguos o irrelevantes a lo largo del tiempo.

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

Cuándo: Agregue filtros a aplicaciones en vivo de listas de Salesforce en Quip a finales de octubre de 2020. No disponible por la Vista previa de sandbox de Salesforce.

Quién: Disponible en organizaciones de Salesforce con un plan Quip para Customer 360 o prueba gratuita de Quip.

Simplificar su configuración de Quip para Customer 360, Proceso de activación y otras mejoras

Mejoramos las experiencias de Quip para Customer 360 en Quip y Salesforce.

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

Cuándo: Consiga funciones mejoradas de Quip para Customer 360 a finales de septiembre de 2020. No disponible por la Vista previa de sandbox de Salesforce.

Quién: Disponible en organizaciones de Salesforce con un plan Quip para Customer 360 o prueba gratuita de Quip.

Por qué: Las mejoras de Quip para funciones de Customer 360 incluyen las siguientes:

- Utilice el inicio de sesión único de Salesforce (SSO) para conectar automáticamente Salesforce con Quip.
  - Cuando configura la conexión de Quip y Salesforce, los usuarios que utilizan el mismo SSO para Quip y Salesforce no tienen que iniciar sesión en Salesforce de nuevo desde Quip.
  - Las aplicaciones en vivo e integraciones de Salesforce conectan automáticamente con la organización de SSO.
- Cree un campo de URL personalizado para sus plantillas de Quip desde el componente Documento de Quip.
  - Para ahorrar clics y tiempo, cree un campo personalizado para almacenar sus documentos de Quip integrados desde el Generador de aplicaciones Lightning.
- Permita a los usuarios marcar una organización de Salesforce como preferida para datos de Salesforce en Quip.
  - Los usuarios con varias organizaciones conectadas pueden elegir una organización preferida.
  - Las aplicaciones en vivo, las menciones en vivo, la actividad de registro y los reportes extraen datos desde la organización de Salesforce preferida a no ser que se cambie manualmente.
  - Los usuarios pueden marcar únicamente organizaciones en la lista de admisión de Salesforce en Quip según prefieran.
- Registre actividad para todos los objetos de Salesforce personalizados y estándar desde un documento de Quip.
- Agregue llamadas, tareas y eventos a tipos de actividades admitidos en Quip.

Construir automatizaciones personalizadas con las nuevas API de Quip

Utilice extremos de API de Quip para automatizar sus procesos de negocio y sincronizar su equipo.

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

Cuándo: Utilice nuevos extremos de API de automatización de Quip a partir de octubre de 2020. Exporte documentos de Quip a PDF en noviembre de 2020. No disponible por la Vista previa de sandbox de Salesforce.

Quién: Disponible en organizaciones de Salesforce con un plan Quip para Customer 360 o prueba gratuita de Quip.

Por qué: Los nuevos extremos de API de Quip incluyen lo siguiente.

- API de automatización de exportación a PDF
  - Para marcar un ciclo de aprobación como completo o tomar una instantánea de mantenimiento de registros, exporte un documento de Quip a un PDF.
  - Genere un PDF a partir de un documento de Quip y adjúntelo a un documento de Quip designado .
- API de automatización de exportación de aplicaciones en vivo
  - Para analizar sus datos de aplicaciones en vivo, ayuda con migraciones de organizaciones de Salesforce o reinicializar aplicaciones en vivo en cualquier otro sitio, utilice la API de exportación de aplicaciones en vivo.
  - Para cumplir sus necesidades de negocio específicas, personalice aplicaciones en vivo.
  - Exporte una aplicación en vivo de Salesforce a una etiqueta HTML que pueda convertirse de nuevo en una aplicación en vivo.
- API de automatización de secciones bloqueadas
  - Para mantener la integridad de sus plantillas de Quip y estandarizar mejores prácticas, bloquee secciones de plantillas.

- Bloquee y desbloquee secciones de documentos.

Pardot: Email en Lightning, Mejoras en Einstein y más personalizaciones

Cree, envíe y gestione sus plantillas de email y el contenido de email con una experiencia de email mejorada. Conecte con Salesforce CMS para alojar y reutilizar imágenes para el marketing por email y obtenga mediciones de acumulación en los registros de email que utiliza con mayor frecuencia. También puede volver a sincronizar clientes potenciales más rápido después de resolver los errores de importación y personalizar su evento clave de éxito de Einstein Attribution.

EN ESTA SECCIÓN:

Experiencia de email de Pardot: Email rediseñado

Los especialistas de marketing de Pardot ahora tienen una experiencia de extremo a extremo más simplificada y centrada en el usuario que utiliza la potencia de Lightning Platform. La experiencia de email rediseñado incluye funciones de diseño de email mejoradas, opciones de vista previa y pruebas y una experiencia de envío configurable. Los especialistas de marketing pueden construir contenido de email, opcionalmente desde plantillas y agregar imágenes, HTML, texto sin formato y campos de combinación HML para personalizar sus emails. Pueden guardar contenido de email para reutilizar y luego ver reportes acerca del desempeño del contenido.

Análisis y creación de reportes: Experiencia mejorada

Encuentre actualizaciones en todas las ofertas de análisis de Pardot, incluyendo opciones de ajuste para Einstein Attribution, tableros de B2B Marketing Analytics más claros y una función beta que le ayuda a sincronizar campos personalizados. También mejoramos la creación de reportes por email y le facilitamos volver a calcular sus propias estadísticas de envío de email.

Activos y dominios de marketing

Nuevas funciones ponen más poder en las manos de los usuarios, incluyendo dominios más seguros y otras mejoras.

Agregar a listas de clientes potenciales desde la lista relacionada de contactos en cuentas

En Summer '20 agregamos cobertura par que los especialistas de marketing agregan a listas de Pardot y listas de Engagement Studio desde ciertos registros y páginas de vistas de lista. Ampliamos esta cobertura, permitiendo a los especialistas de marketing agregar a listas desde la lista relacionada de contactos en registros de cuentas. Agregue a listas de Pardot desde registros y vistas de lista sin salir de Salesforce.

Sincronizar clientes potenciales con errores resueltos con mayor facilidad

Una nueva opción en la página Errores de sincronización de clientes potenciales permite a los administradores desencadenar clientes potenciales con errores resueltos para que se sincronicen con Salesforce. Solucione los errores existentes, luego vuelva a la página Errores de sincronización de clientes potenciales, seleccione sus clientes potenciales y haga clic en el botón para desencadenar una sincronización. Anteriormente, los clientes potenciales con errores resueltos se sincronizaban o reimportaban manualmente en Pardot.

Obtener datos más limpios en reportes de influencia de campaña estándar

El reporte estándar Campañas con oportunidades influidas (Influencia de campaña personalizable) ahora filtra para mostrar solo miembros de campaña principal. Solucionamos un problema donde todos los registros de miembro de campaña aparecían en la columna Contacto, que causaba duplicados.

Se va a retirar ObjectChangeLog

ObjectChangeLog tiene programada su retirada para el lanzamiento de Winter '21 en organizaciones de Salesforce con Colaboración de datos de marketing activada. Si utiliza Colaboración de datos de marketing y tiene lógica personalizada construida sobre ObjectChangeLog para evitar que ciertos registros se sincronicen con Pardot, utilice reglas de Colaboración de datos de marketing en su lugar.

El rellenado automático de la ubicación de clientes potenciales no está disponible temporalmente

La opción de tener el rellenado automático de la ubicación de clientes potenciales de Pardot basado en la dirección IP no está disponible temporalmente. Para clientes que utilizan esta función de forma activa, se eliminará el 14 de diciembre de 2020. Elimine cualquier flujo de trabajo que se basa en esta fecha antes de que se elimine la función el 14 de diciembre de 2020.

La compatibilidad de Pardot para Internet Explorer 11 se retirará el 31 de diciembre de 2020

La retirada de la compatibilidad de Pardot para Internet Explorer 11 (IE11) está programada para el 31 de diciembre de 2020. Puede continuar utilizando IE11 tras la fecha de retirada, pero Pardot no garantiza la compatibilidad para todas las funciones. Utilice uno de nuestros otros navegadores compatibles para acceder a Pardot.

API de Pardot: Elementos nuevos y modificados

Utilice la API de Pardot con mayor eficacia con estos nuevos cambios y funciones.

Versión 5 de la API de Pardot (Beta)

Ahora puede probar una versión nueva y estandarizada de la API de Pardot. La versión 5 de la API de Pardot ofrece nuevos extremos para que pueda importar sus propias plantillas de páginas de destino externas y archivos en Pardot.

Experiencia de email de Pardot: Email rediseñado

Los especialistas de marketing de Pardot ahora tienen una experiencia de extremo a extremo más simplificada y centrada en el usuario que utiliza la potencia de Lightning Platform. La experiencia de email rediseñado incluye funciones de diseño de email mejoradas, opciones de vista previa y pruebas y una experiencia de envío configurable. Los especialistas de marketing pueden construir contenido de email, opcionalmente desde plantillas y agregar imágenes, HTML, texto sin formato y campos de combinación HML para personalizar sus emails. Pueden guardar contenido de email para reutilizar y luego ver reportes acerca del desempeño del contenido.

EN ESTA SECCIÓN:

Crear contenido de email atractivo con facilidad

Cree y modifique mensajes de email de forma sencilla en Lightning Experience con más funciones de diseño interactivo. Cree mensajes de email desde cero o comience desde una plantilla y personalice en unos clics. Los especialistas de marketing de Pardot pueden arrastrar componentes de email justo donde desean y agregar estilo. Los detalles y la vista precia de contenido de email están disponibles en el registro de contenido de email. Cree contenido de email y diseñe mensajes de email desde la nueva ficha Contenido de email disponible para usuarios de Pardot desde el Iniciador de aplicación.

Imágenes de origen desde Salesforce CMS para email

Dé a los usuarios el poder de seleccionar rápidamente imágenes para el contenido de marketing por email y plantillas desde Salesforce CMS. No hay que molestarse con el alojamiento de archivos separados o errores de copiar y pegar cuando active CMS para utilizar con plantillas y contenido de email. Después de activar y configurar la conexión, los usuarios pueden acceder a repositorios con el clic de un botón.

Revisar mediciones de email agregadas en Lightning Experience

Las mediciones de acumulación están disponibles en registros de plantilla de email y contenido de email. Los especialistas de marketing obtienen una vista agregada del desempeño de cierto contenido y plantillas en base a los datos estadísticos desde donde se utilicen. El envío de email de lista individual y los reportes de marketing de email a nivel de campaña siguen estando disponibles también.

Realizar vistas previas y pruebas de email en Lightning Experience

Los usuarios pueden realizar una vista previa y probar emails desde el registro de contenido del email. Antes de enviar un email a una lista de destinatarios grande, realice una prueba enviándolo a una lista de prueba o direcciones de email individuales. Realice una vista previa y solucione problemas de personalización posibles realizando una vista previa como destinatarios específicos.

Definir su envío de email

Después de construir contenido de email, los especialistas de marketing definen a quién enviar el email antes de enviarlo como un email de lista. Seleccione una campaña, listas de destinatarios y de supresión, las opciones del remitente como el nombre y el email de envío y las acciones de finalización. La experiencia de envío da a los especialistas de marketing control completo sobre quién recibe el email, cuándo se envía y cómo se tratan las respuestas.

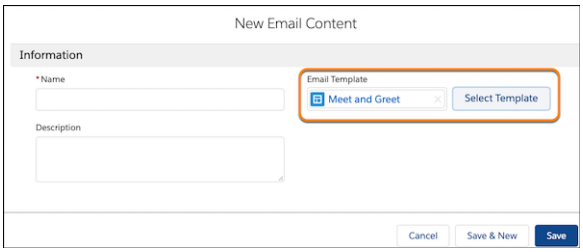
Crear contenido de email atractivo con facilidad

Cree y modifique mensajes de email de forma sencilla en Lightning Experience con más funciones de diseño interactivo. Cree mensajes de email desde cero o comience desde una plantilla y personalice en unos clics. Los especialistas de marketing de Pardot pueden arrastrar componentes de email justo donde desean y agregar estilo. Los detalles y la vista precia de contenido de email están disponibles en el registro de contenido de email. Cree contenido de email y diseñe mensajes de email desde la nueva ficha Contenido de email disponible para usuarios de Pardot desde el Iniciador de aplicación.

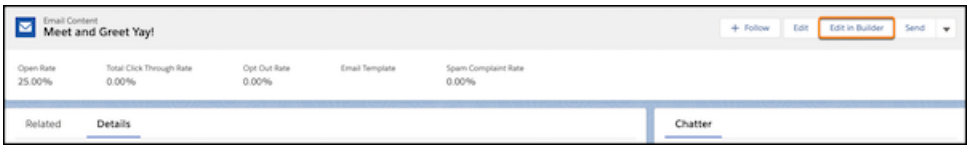
Dónde: Este cambio se aplica a todas las ediciones de Pardot en Lightning Experiencia con Professional Edition Unlimited, Enterprise Edition y Performance Edition de Salesforce. No está disponible en Pardot Classic ni en la aplicación Pardot autónoma.

Quién: Los especialistas de marketing de Pardot con los permisos de usuario Acceder a Content Builder con arrastrar y soltar y Gestionar contenido de email pueden acceder a funciones de diseño de email.

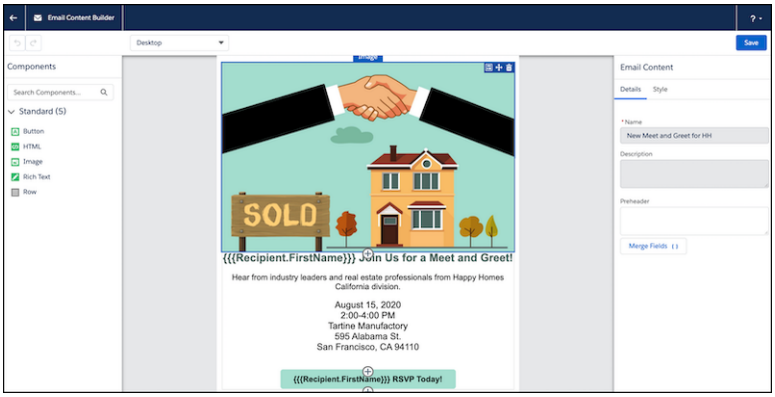
Cómo: La nueva entidad Contenido de email está disponible para usuarios de Pardot desde el Iniciador de aplicación. Los especialistas de marketing crean un registro de contenido de email desde la ficha Contenido de email y agregan componentes y elementos de diseño desde el registro. La creación de un email a partir de una plantilla rellena los campos Asunto y Cuerpo HTML del email desde la plantilla.



Haga clic en **Modificar en Generador** desde el registro.



Agregue componentes estándar, diseñe cada componente, agregue imágenes desde CMS, dé estilo al email y agregue campos de combinación.



CONSULTE TAMBIÉN

Crear interactivamente plantillas de email atractivas

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

Imágenes de origen desde Salesforce CMS para email

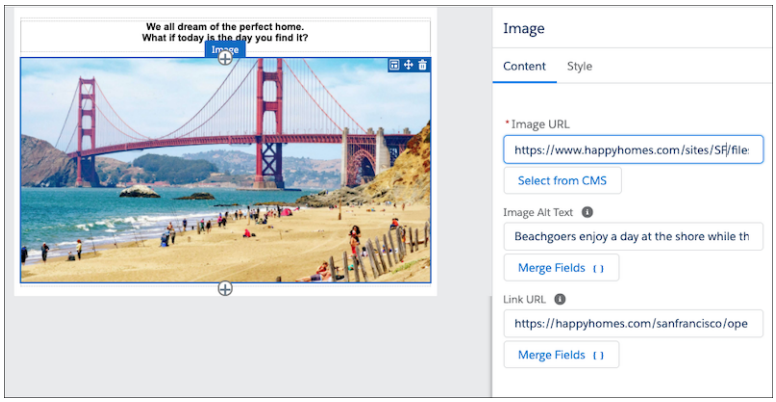
Dé a los usuarios el poder de seleccionar rápidamente imágenes para el contenido de marketing por email y plantillas desde Salesforce CMS. No hay que molestarse con el alojamiento de archivos separados o errores de copiar y pegar cuando active CMS para utilizar con plantillas y contenido de email. Después de activar y configurar la conexión, los usuarios pueden acceder a repositorios con el clic de un botón.

Dónde: Este cambio se aplica a todas las ediciones de Pardot en Lightning Experiencia con Professional Edition Unlimited, Enterprise Edition y Performance Edition de Salesforce. No está disponible en Pardot Classic ni en la aplicación Pardot autónoma.

Cómo: Para utilizar imágenes de CMS en mensajes de email de Pardot, debe tener un conector de Salesforce-Pardot verificado y estar utilizando Campañas conectadas y Handlebars Merge Language. Después de que se cumplan estos requisitos, puede configurar la conexión y los permisos CMS en Configuración de Salesforce. Agregue un dominio, cree o seleccione un espacio de trabajo y un canal en CMS, y luego designe un canal para utilizar.

Nota: Los usuarios de Professional Edition ahora pueden crear un dominio personalizado para utilizar con email de Salesforce CMS y Pardot. Durante la configuración, solo puede seleccionar la opción Salesforce CMS Content Delivery Network (CDN). La creación de dominios personalizados para otros usos y métodos se mantiene limitada a las ediciones Enterprise y Unlimited.

Al diseñar contenido de email, arrastre un bloque de imágenes sobre el lienzo y haga clic en **Seleccionar desde CMS**. Seleccione una imagen o haga clic en **Agregar contenido** para insertar una imagen. Si el canal conectado se utiliza en más de un espacio de trabajo CMS, haga clic en el título del espacio de trabajo para seleccionar uno y acceder a imágenes diferentes. Las imágenes CMS están disponibles en componentes de imagen y HTML, el editor de texto enriquecido y el fondo.



CONSULTE TAMBIÉN

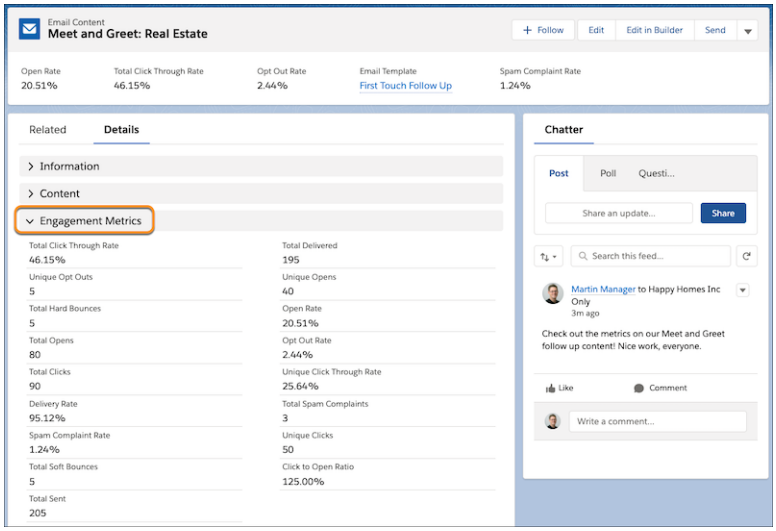
Servir contenido CMS con Red de entrega de contenido (CDN)

Revisar mediciones de email agregadas en Lightning Experience

Las mediciones de acumulación están disponibles en registros de plantilla de email y contenido de email. Los especialistas de marketing obtienen una vista agregada del desempeño de cierto contenido y plantillas en base a los datos estadísticos desde donde se utilicen. El envío de email de lista individual y los reportes de marketing de email a nivel de campaña siguen estando disponibles también.

Dónde: Este cambio se aplica a todas las ediciones de Pardot en Lightning Experiencia con Professional Edition Unlimited, Enterprise Edition y Performance Edition de Salesforce. No está disponible en Pardot Classic ni en la aplicación Pardot autónoma.

Cómo: No es necesaria ninguna configuración. Las mediciones de participación aparecen en las páginas de detalles de contenido de email y plantilla de email.



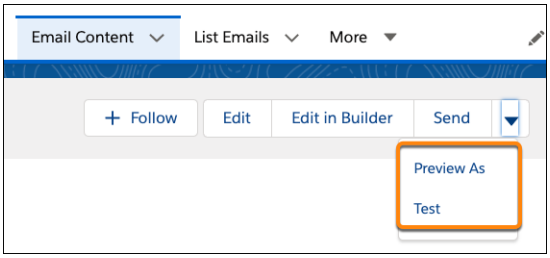
Realizar vistas previas y pruebas de email en Lightning Experience

Los usuarios pueden realizar una vista previa y probar emails desde el registro de contenido del email. Antes de enviar un email a una lista de destinatarios grande, realice una prueba enviándolo a una lista de prueba o direcciones de email individuales. Realice una vista previa y solucione problemas de personalización posibles realizando una vista previa como destinatarios específicos.

Dónde: Este cambio se aplica a todas las ediciones de Pardot en Lightning Experiencia con Professional Edition Unlimited, Enterprise Edition y Performance Edition de Salesforce. No está disponible en Pardot Classic ni en la aplicación Pardot autónoma.

Quién: Los usuarios de Pardot con los permisos de usuario A Acceder a Content Builder con arrastrar y soltar y Gestionar contenido de email pueden realizar vistas previas y probar contenido de email. Para realizar una vista previa y probar mensajes de email,los usuarios también necesitan los permisos de Pardot Ver cliente potencial y Ver listas de segmentación para realizar una vista previa y probar mensajes de email.

Cómo: Desde un registro de contenido de email, los especialistas de marketing seleccionan realizar una vista previa como un cliente potencial o enviar un email de prueba a una lista o individuos seleccionados.



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Realizar vistas previas y enviar emails en Lightning (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

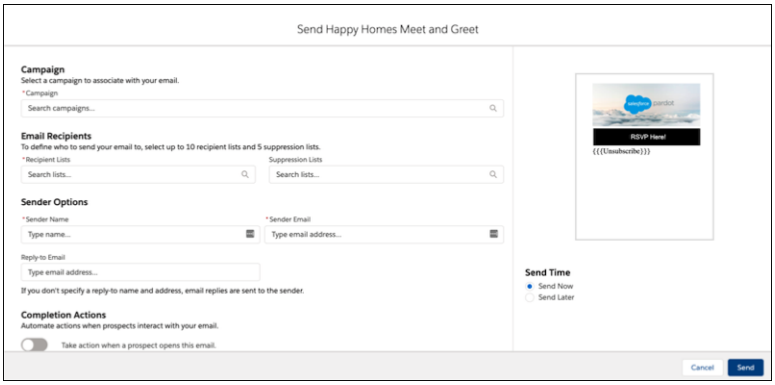
Definir su envío de email

Después de construir contenido de email, los especialistas de marketing definen a quién enviar el email antes de enviarlo como un email de lista. Seleccione una campaña, listas de destinatarios y de supresión, las opciones del remitente como el nombre y el email de envío y las acciones de finalización. La experiencia de envío da a los especialistas de marketing control completo sobre quién recibe el email, cuándo se envía y cómo se tratan las respuestas.

Dónde: Este cambio se aplica a todas las ediciones de Pardot en Lightning Experiencia con Professional Edition Unlimited, Enterprise Edition y Performance Edition de Salesforce. No está disponible en Pardot Classic ni en la aplicación Pardot autónoma.

Quién: Los usuarios de Pardot con el permiso de usuario Gestionar contenido de email pueden enviar mensajes de email. Los usuarios también necesitan los permisos de Pardot Envío de email, Envío de email de lista y Creación de email, Vista de campaña y Vista de lista de segmentación.

Cómo: Envíe y reenvíe emails desde el registro de contenido del email. Los emails se envían como emails de lista y los envíos de email relacionados pueden verse desde la ficha Relacionado del registro. Seleccione las opciones de envío, defina acciones de finalización y programe el email para enviarlo más tarde en el cuadro modal.



CONSULTE TAMBIÉN

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

Análisis y creación de reportes: Experiencia mejorada

Encuentre actualizaciones en todas las ofertas de análisis de Pardot, incluyendo opciones de ajuste para Einstein Attribution, tableros de B2B Marketing Analytics más claros y una función beta que le ayuda a sincronizar campos personalizados. También mejoramos la creación de reportes por email y le facilitamos volver a calcular sus propias estadísticas de envío de email.

EN ESTA SECCIÓN:

Seleccionar un evento clave de éxito para Einstein Attribution en Pardot

Ajuste su modelo de Einstein Attribution para que refleje con mayor precisión sus procesos de negocio seleccionando una etapa del ciclo de vida de oportunidad como el evento clave de éxito. La configuración predeterminada realiza el seguimiento de la conversión, o éxito, cuando se crea una oportunidad. Pero si eso no es lo idóneo para su negocio, ahora puede cambiarlo. Puede seleccionar este evento clave de éxito durante la configuración inicial o volver a entrenar el modelo en base a los nuevos criterios.

Comprender su cliente con nuevas perspectivas de campaña

Perspectivas de campaña de Einstein proporciona ahora información de tendencia sobre el tamaño de la compañía de su cliente potencial. Estas perspectivas describen las personas que interactúan con sus campañas y activos para ayudarle a encontrar los patrones de participación y dirigirse a las personas adecuadas. Con esta nueva información, puede crear una audiencia incluso mejor para sus campañas.

Obtener mediciones de tableros B2BMA más claros

En base a sus comentarios, actualizamos muchas de las etiquetas en los widgets en todo B2B Marketing Analytics para que sean más claras. Por ejemplo, cuando una medición o filtro se origina desde Salesforce o Pardot, o es un total o un valor exclusivo, se hace notar claramente (1). Para saber más sobre un widget o valor, un usuario puede hacer clic en el botón Ayuda de un tablero (2) para revisar la documentación de referencia del tablero.

Obtener los datos de campos personalizados de clientes potenciales más rápido (Beta)

Esta solución mejora el desempeño de sus campos personalizados de clientes potenciales de Pardot entre sus aplicaciones de análisis. Sincronización de objetos de Pardot funciona copiando los datos de sus clientes potenciales personalizados en un nuevo conjunto de datos. Mejora el desempeño en la plataforma Analytics porque los datos de los clientes potenciales pueden actualizarse de forma separada de otros conjuntos de datos de gran tamaño.

Ver índices de apertura de email y de clics más precisos en Pardot

Agregamos filtrado en la actividad de apertura de emails y clic en vínculos para excluir las interacciones de escáneres de seguridad que se sospechan. Los especialistas de marketing y los gerentes de marketing ahora verán puntuajes, trayectorias y acciones de finalización de clientes potenciales más precisos que no incluyen actividad de escáneres.

Volver a calcular datos estadísticos de email de lista con confianza

Mantenga las cosas funcionando con suavidad la próxima vez que combine clientes potenciales u observe una discrepancia en sus datos estadísticos de email. El trabajo de recálculo de los datos estadísticos ahora se ejecuta de forma asíncrona para mejorar los tiempos de carga. Se notifica al usuario que inicia el trabajo por email cuando el trabajo está completo.

Seleccionar un evento clave de éxito para Einstein Attribution en Pardot

Ajuste su modelo de Einstein Attribution para que refleje con mayor precisión sus procesos de negocio seleccionando una etapa del ciclo de vida de oportunidad como el evento clave de éxito. La configuración predeterminada realiza el seguimiento de la conversión, o éxito, cuando se crea una oportunidad. Pero si eso no es lo idóneo para su negocio, ahora puede cambiarlo. Puede seleccionar este evento clave de éxito durante la configuración inicial o volver a entrenar el modelo en base a los nuevos criterios.

Dónde: Este cambio se aplica a Pardot Advanced Edition y Pardot Premium Edition con Salesforce Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: En Configuración de Salesforce, encuentre Einstein Attribution, y seleccione qué etapa utilizar como su evento clave de éxito. Si está cambiando un modelo de atribución, permita que transcurra un máximo de 24 horas para que se restablezca el modelo y muestre nuevos resultados.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Cómo funciona Atribución de Einstein (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Comprender su cliente con nuevas perspectivas de campaña

Perspectivas de campaña de Einstein proporciona ahora información de tendencia sobre el tamaño de la compañía de su cliente potencial. Estas perspectivas describen las personas que interactúan con sus campañas y activos para ayudarle a encontrar los patrones de participación y dirigirse a las personas adecuadas. Con esta nueva información, puede crear una audiencia incluso mejor para sus campañas.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Pardot Advanced Edition con Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition de Salesforce.

Cómo: Los mensajes de justificación que utilizan estos nuevos datos aparecen cuando su modelo de Perspectivas de campaña identifica una tendencia.

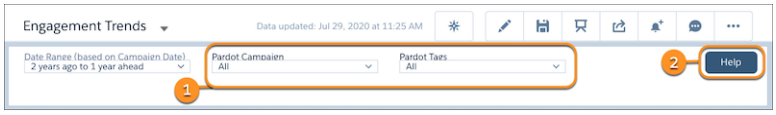
CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Cómo funciona Perspectivas de campañas de Einstein (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Obtener mediciones de tableros B2BMA más claros

En base a sus comentarios, actualizamos muchas de las etiquetas en los widgets en todo B2B Marketing Analytics para que sean más claras. Por ejemplo, cuando una medición o filtro se origina desde Salesforce o Pardot, o es un total o un valor exclusivo, se hace notar claramente (1). Para saber más sobre un widget o valor, un usuario puede hacer clic en el botón Ayuda de un tablero (2) para revisar la documentación de referencia del tablero.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic y se incluye en Pardot Plus y Advanced. También está disponible en las ediciones Pardot Pro y Ultimate con el complemento B2B Marketing Analytics.



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Tableros de B2B Marketing Analytics (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Obtener los datos de campos personalizados de clientes potenciales más rápido (Beta)

Esta solución mejora el desempeño de sus campos personalizados de clientes potenciales de Pardot entre sus aplicaciones de análisis. Sincronización de objetos de Pardot funciona copiando los datos de sus clientes potenciales personalizados en un nuevo conjunto de datos. Mejora el desempeño en la plataforma Analytics porque los datos de los clientes potenciales pueden actualizarse de forma separada de otros conjuntos de datos de gran tamaño.

Dónde: Este parámetro se aplica a B2B Marketing Analytics y B2B Marketing Analytics Plus en Lightning Experience y Salesforce Classic.

- B2B Marketing Analytics Plus está disponible en Salesforce Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition con Pardot Premium Edition o el complemento B2B Marketing Analytics Plus.
- B2B Marketing Analytics está disponible en Pardot Plus y con las ediciones Advanced o Pardot Pro y Ultimate con el complemento B2B Marketing Analytics.

Nota: Como una función beta, Sincronización de objetos de Pardot es una vista previa y no forma parte de los "Servicios" bajo su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones que no son de Salesforce relacionadas y Contenido se aplican por igual a su uso de esta función. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para Sincronización de objetos de Pardot en IdeaExchange.

Por qué: Las organizaciones de gran tamaño sufrieron tiempos de carga más largos de la aplicación debido a la forma con que Salesforce y Pardot comparten datos de campos personalizados. Debido a que este parámetro duplica datos, lo recomendamos únicamente para organizaciones de gran tamaño con millones de filas de datos y menos de 500 campos personalizados.

Cómo: Active Sincronización de objetos de Pardot en Configuración de Salesforce y ejecute la primera sincronización. En Analytics Studio, abra el Gestor de datos para verificar que la sincronización está completa y que los datos aparecen como se espera. Para recibir las actualizaciones, los usuarios deben volver a configurar las aplicaciones que utilizan campos personalizados de clientes potenciales.

Ver índices de apertura de email y de clics más precisos en Pardot

Agregamos filtrado en la actividad de apertura de emails y clic en vínculos para excluir las interacciones de escáneres de seguridad que se sospechan. Los especialistas de marketing y los gerentes de marketing ahora verán puntuajes, trayectorias y acciones de finalización de clientes potenciales más precisos que no incluyen actividad de escáneres.

Dónde: Este cambio se aplica a todas las ediciones de Pardot.

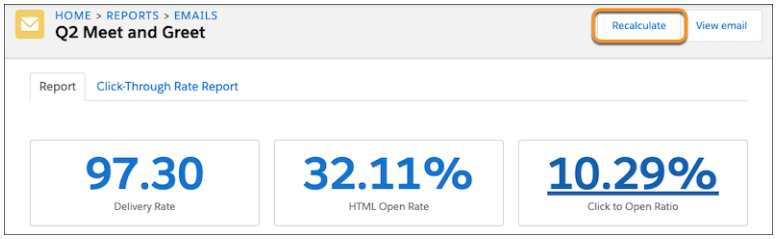
Cómo: La actividad que se sospeche que provenga de escáneres se filtrará excluyéndose de forma automática. No tendrá que activar esta función o mantener una lista de direcciones IP.

Volver a calcular datos estadísticos de email de lista con confianza

Mantenga las cosas funcionando con suavidad la próxima vez que combine clientes potenciales u observe una discrepancia en sus datos estadísticos de email. El trabajo de recálculo de los datos estadísticos ahora se ejecuta de forma asíncrona para mejorar los tiempos de carga. Se notifica al usuario que inicia el trabajo por email cuando el trabajo está completo.

Dónde: Este cambio se aplica a todas las ediciones de Pardot.

Cómo: Abra el reporte de un email enviado y luego haga clic en **Volver a calcular**. Después de que se inicie el trabajo, una pancarta le indica que el proceso se está ejecutando. Después de volver a calcular las estadísticas, el usuario que solicitó el recálculo recibe una notificación de realización.



Activos y dominios de marketing

Nuevas funciones ponen más poder en las manos de los usuarios, incluyendo dominios más seguros y otras mejoras.

EN ESTA SECCIÓN:

Utilizar el Editor de bloques de WordPress de forma simplificada con el complemento de Pardot

El complemento WordPress de Pardot ahora es compatible con el Editor de bloques de WordPress. Aplique a activos de Pardot como formularios y bloques de contenido dinámico a páginas de WordPress utilizando funciones de WordPress.

Autentique su complemento WordPress con SSO de Salesforce

Actualizamos el método de autenticación disponible en el complemento WordPress de Pardot. Autentique con SSO de Salesforce en vez de con la Autenticación de Pardot para tener una experiencia más coherente entre Pardot y Salesforce. La Autenticación de Pardot existente se retirará en febrero de 2021.

Asegurar automáticamente nuevos dominios de rastreo de Pardot

Una nueva opción en los parámetros de su cuenta de Pardot permite a los administradores activar certificados SSL automáticamente para nuevos dominios de rastreo. Los certificados SSL posibilitan que se carguen los dominios de rastreo validados de forma segura sobre HTTPS. Anteriormente, los administradores de Pardot activaban manualmente certificados SSL para todos los dominios de rastreo.

Personalizar más activos de Pardot con cualquier dominio de rastreo

Ahora puede utilizar cualquiera de sus dominios de rastreo para personalizar los vínculos para los controladores de formularios, el contenido dinámico, las publicaciones en redes sociales y las pruebas de páginas de destino multivariadas de Pardot. Anteriormente, estos vínculos de activos tomaban como predeterminado el dominio de rastreo principal. Los emails sin plantillas ahora son los únicos activos de Pardot que no incluyen estas funciones.

Utilizar el Editor de bloques de WordPress de forma simplificada con el complemento de Pardot

El complemento WordPress de Pardot ahora es compatible con el Editor de bloques de WordPress. Aplique a activos de Pardot como formularios y bloques de contenido dinámico a páginas de WordPress utilizando funciones de WordPress.

Dónde: Este cambio se aplica a todas las ediciones de Pardot.

Autentique su complemento WordPress con SSO de Salesforce

Actualizamos el método de autenticación disponible en el complemento WordPress de Pardot. Autentique con SSO de Salesforce en vez de con la Autenticación de Pardot para tener una experiencia más coherente entre Pardot y Salesforce. La Autenticación de Pardot existente se retirará en febrero de 2021.

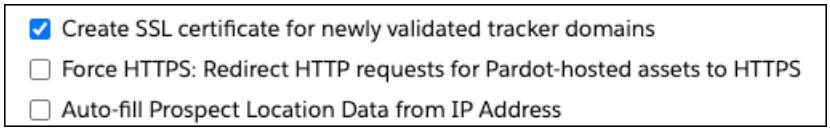
Dónde: Este cambio se aplica a todas las ediciones de Pardot.

Asegurar automáticamente nuevos dominios de rastreo de Pardot

Una nueva opción en los parámetros de su cuenta de Pardot permite a los administradores activar certificados SSL automáticamente para nuevos dominios de rastreo. Los certificados SSL posibilitan que se carguen los dominios de rastreo validados de forma segura sobre HTTPS. Anteriormente, los administradores de Pardot activaban manualmente certificados SSL para todos los dominios de rastreo.

Dónde: Este cambio se aplica a todas las ediciones de Pardot.

Cómo: En los parámetros de su cuenta de Pardot, marque la opción para crear certificados SSL para dominios de rastreo de nueva validación.



Personalizar más activos de Pardot con cualquier dominio de rastreo

Ahora puede utilizar cualquiera de sus dominios de rastreo para personalizar los vínculos para los controladores de formularios, el contenido dinámico, las publicaciones en redes sociales y las pruebas de páginas de destino multivariadas de Pardot. Anteriormente, estos vínculos de activos tomaban como predeterminado el dominio de rastreo principal. Los emails sin plantillas ahora son los únicos activos de Pardot que no incluyen estas funciones.

Dónde: Este cambio se aplica a todas las ediciones de Pardot.

Cuándo: Esta función está disponible para todos los clientes de Pardot desde julio de 2020.

Cómo: Abra un activo de Pardot para modificarlo, haga clic en el menú desplegable del dominio de rastreo y seleccione un dominio para utilizarlo.

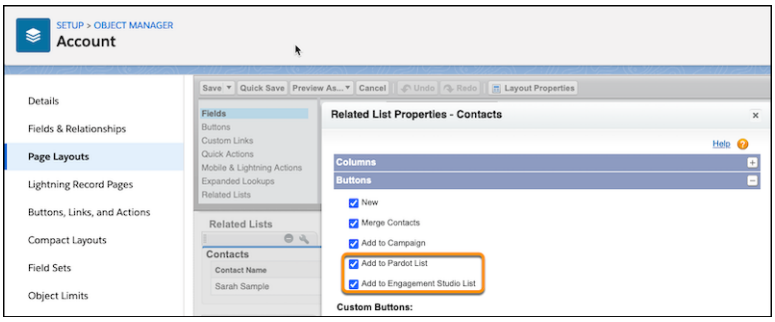


Agregar a listas de clientes potenciales desde la lista relacionada de contactos en cuentas

En Summer '20 agregamos cobertura par que los especialistas de marketing agregan a listas de Pardot y listas de Engagement Studio desde ciertos registros y páginas de vistas de lista. Ampliamos esta cobertura, permitiendo a los especialistas de marketing agregar a listas desde la lista relacionada de contactos en registros de cuentas. Agregue a listas de Pardot desde registros y vistas de lista sin salir de Salesforce.

Dónde: Este cambio se aplica a todas las ediciones de Pardot con Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition de Salesforce.

Cómo: Agregue las opciones Agregar a lista de Pardot y Agregar a lista de Engagement Studio a la lista relacionada de contactos en el formato de página de cuenta.

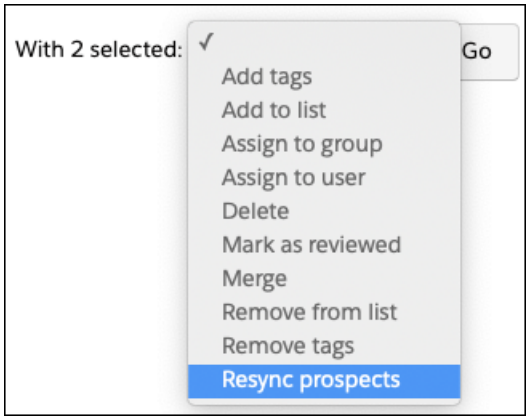


Sincronizar clientes potenciales con errores resueltos con mayor facilidad

Una nueva opción en la página Errores de sincronización de clientes potenciales permite a los administradores desencadenar clientes potenciales con errores resueltos para que se sincronicen con Salesforce. Solucione los errores existentes, luego vuelva a la página Errores de sincronización de clientes potenciales, seleccione sus clientes potenciales y haga clic en el botón para desencadenar una sincronización. Anteriormente, los clientes potenciales con errores resueltos se sincronizaban o reimportaban manualmente en Pardot.

Dónde: Este cambio se aplica a todas las ediciones de Pardot.

Cómo: Después de solucionar los errores de sincronización, vuelva a la página de errores de sincronización en Pardot. Seleccione los clientes potenciales con errores resueltos y luego haga clic en el menú desplegable para volverlos a sincronizar.



CONSULTE TAMBIÉN

IdeaExchange: Resolver errores de Salesforce Sync desde la página de error de sincronización

IdeaExchange: Opción Volver a sincronizar para lista de errores de sincronización de Cliente potencial de Salesforce

Obtener datos más limpios en reportes de influencia de campaña estándar

El reporte estándar Campañas con oportunidades influidas (Influencia de campaña personalizable) ahora filtra para mostrar solo miembros de campaña principal. Solucionamos un problema donde todos los registros de miembro de campaña aparecían en la columna Contacto, que causaba duplicados.

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

Se va a retirar ObjectChangeLog

ObjectChangeLog tiene programada su retirada para el lanzamiento de Winter '21 en organizaciones de Salesforce con Colaboración de datos de marketing activada. Si utiliza Colaboración de datos de marketing y tiene lógica personalizada construida sobre ObjectChangeLog para evitar que ciertos registros se sincronicen con Pardot, utilice reglas de Colaboración de datos de marketing en su lugar.

Dónde: Este cambio se aplica a la aplicación Lightning Pardot con Pardot Premium Edition o Advanced Edition adquirida o actualizada después del 12 de febrero de 2019.

Por qué: Las reglas de Colaboración de datos de marketing permiten las mismas personalizaciones que anteriormente se podían construir con ObjectChangeLog. La eliminación de ObjectChangeLog reduce la demanda puesta en su organización de Salesforce para sincronizar registros con Pardot.

El rellenado automático de la ubicación de clientes potenciales no está disponible temporalmente

La opción de tener el rellenado automático de la ubicación de clientes potenciales de Pardot basado en la dirección IP no está disponible temporalmente. Para clientes que utilizan esta función de forma activa, se eliminará el 14 de diciembre de 2020. Elimine cualquier flujo de trabajo que se basa en esta fecha antes de que se elimine la función el 14 de diciembre de 2020.

CONSULTE TAMBIÉN

Suspensión temporal de datos de ubicación de prospectos de Pardot (podría dejar de estar disponible antes del 30 de noviembre de 2020)

La compatibilidad de Pardot para Internet Explorer 11 se retirará el 31 de diciembre de 2020

La retirada de la compatibilidad de Pardot para Internet Explorer 11 (IE11) está programada para el 31 de diciembre de 2020. Puede continuar utilizando IE11 tras la fecha de retirada, pero Pardot no garantiza la compatibilidad para todas las funciones. Utilice uno de nuestros otros navegadores compatibles para acceder a Pardot.

Cuándo: La compatibilidad de Pardot para IE11 finaliza el 31 de diciembre de 2020.

API de Pardot: Elementos nuevos y modificados

Utilice la API de Pardot con mayor eficacia con estos nuevos cambios y funciones.

API de exportación

Objeto Cliente potencial: Se incorporó cobertura para exportar datos de campos personalizados en registros de clientes potenciales.

Objeto Actividad de visitante: Se agregó un procedimiento para recuperar únicamente registros de actividad nuevos y cambiados.

CONSULTE TAMBIÉN

Documentos de desarrollador: Documentación de API de Pardot

Versión 5 de la API de Pardot (Beta)

Ahora puede probar una versión nueva y estandarizada de la API de Pardot. La versión 5 de la API de Pardot ofrece nuevos extremos para que pueda importar sus propias plantillas de páginas de destino externas y archivos en Pardot.

Dónde: Este cambio se aplica a todas las ediciones de Pardot.

Nota: Como una función beta, la v5 de la API de Pardot es una vista previa y no forma parte de los "Servicios" bajo su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones que no son de Salesforce relacionadas y Contenido se aplican por igual a su uso de esta función. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para la v5 de la API de Pardot en este Formulario de Google.

Cómo: Active el acceso a los extremos de la v5 de la API de Pardot desde la configuración de su cuenta de Pardot.

CONSULTE TAMBIÉN

Documentos de desarrollador: Documentación de API de Pardot

Marketing: Envío de transacciones y desencadenadores de comportamiento en Journey Builder, Aplicación Ecommerce Optimizer en Datorama, Einstein en Interaction Studio

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

Aprenda sobre nuestras funciones y mejoras más recientes en las Notas de la versión de Marketing Cloud.

- Versión de octubre de 2020
- Versión de julio de 2020
- Versión de marzo 2020

- Versión de enero de 2020
- Versión de octubre de 2019
- Versión de agosto de 2019
- Versión de junio de 2019
- Versión de abril de 2019
- Versión de enero de 2019

CONSULTE TAMBIÉN

Descripción general de Marketing Cloud
Marketing Cloud: Notas de versiones anteriores
Página de Facebook de Salesforce Marketing Cloud

Actualizaciones de versión y Alertas de seguridad: Disponible de manera general con mejoras

Ver actualizaciones y alertas importantes en una única ubicación en las Actualizaciones de versión disponibles de forma general. Agregamos algunas mejoras para garantizar que su organización permanece actualizada en todos los cambios que afectan a su desempeño, su seguridad y sus usuarios.

EN ESTA SECCIÓN:

Ver cambios de organización en una ubicación con Actualizaciones de versión (Disponible de forma general)

En caso de que se lo perdiera en la última versión, Actualizaciones de versión ofrece una vista más detallada de la información que se encontraba anteriormente en Actualizaciones críticas y Alertas de seguridad. Encuentre todas sus actualizaciones y alertas en un formato mejorado. Ya no tendrá que ir haciendo clic en varias ubicaciones para revisar información importante de actualizaciones para su organización de Salesforce.

Encontrar alertas de seguridad en la misma ubicación que las actualizaciones de versiones

Cuando busca alertas de seguridad que afectan a su organización de Salesforce, las encontrará en el nodo Actualizaciones de versiones. Anteriormente, las alertas de seguridad se encontraban en una ubicación separada.

Actualizaciones de versión

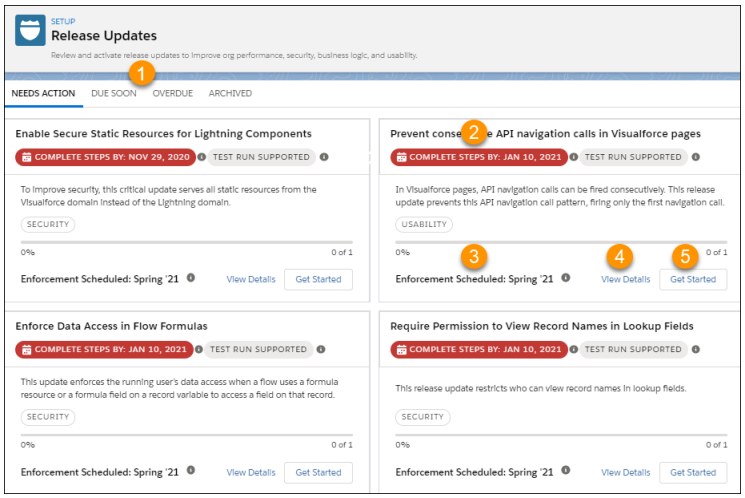
Salesforce presenta periódicamente actualizaciones de versión que mejoran el desempeño, la lógica, la seguridad y la capacidad de uso de Salesforce, pero que pueden afectar a sus personalizaciones existentes. Busque estas actualizaciones importante en el nodo Actualizaciones de versión en Configuración.

Ver cambios de organización en una ubicación con Actualizaciones de versión (Disponible de forma general)

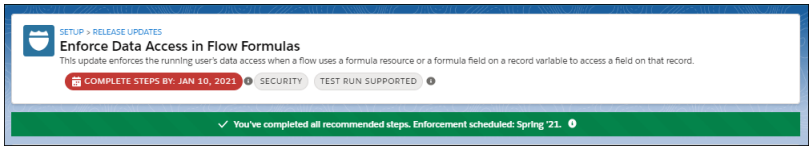
En caso de que se lo perdiera en la última versión, Actualizaciones de versión ofrece una vista más detallada de la información que se encontraba anteriormente en Actualizaciones críticas y Alertas de seguridad. Encuentre todas sus actualizaciones y alertas en un formato mejorado. Ya no tendrá que ir haciendo clic en varias ubicaciones para revisar información importante de actualizaciones para su organización de Salesforce.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en todas las ediciones, excepto Database.com.

Cómo: Desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida , ingrese `Actualizaciones de versiones`.



1. Utilice fichas para ver actualizaciones de versiones para una categoría específica. **Archivado** sustituye la ficha **Pasos completados** anteriormente disponible en fase beta. Cuando ve actualizaciones en **Vencimiento próximo**, **Atrasadas** o **Archivadas**, aparece una pancarta en la parte superior indicando el estado de la actualización. Por ejemplo, una actualización completada en **Archivadas** muestra el texto "Completó todos los pasos recomendados". También incluye información de aplicación obligatoria.



> **Nota:** En fase beta, el texto "Vencimiento próximo" aparecía en la parte superior de la página de detalles para actualizaciones con fechas de aplicación próximas. Este texto se retiró.

2. Compruebe Completar pasos antes de la fecha. Salesforce recomienda completar sus pruebas antes de esta fecha porque no siempre se admiten pruebas superada esta.
3. Para comprobar el lanzamiento en que Salesforce aplica la actualización utilice la información Aplicación obligatoria programada o Se aplica el. En la versión beta indicábamos la información de aplicación con "Aplicada automáticamente en". Para averiguar dónde obtener la fecha de actualización de versión principal para su instancia, pase el ratón sobre la sugerencia de herramienta.

   > **Nota:** Algunas actualizaciones de versiones contiene fechas específicas. En estos casos, utilice la información de fecha en la actualización como guía para el momento que hay que esperar la aplicación obligatoria.

4. Obtenga información rápida sobre una actualización sin salir de la página de inicio haciendo clic en **Ver detalles**.
5. Inicie o detenga una ejecución de prueba, complete los pasos de actualización y vea el historial de actualización de pasos haciendo clic en **Primeros pasos**.

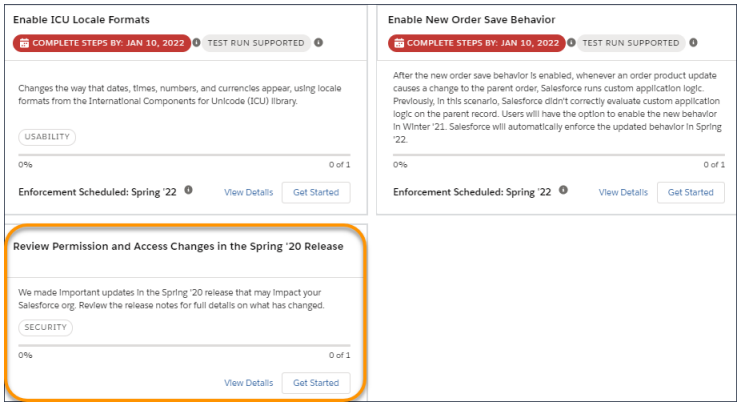
Si se incorporaron pasos adicionales a una actualización desde su lanzamiento original, busque un icono de bocina, que indica que la actualización tiene nuevos pasos para completar.

Encontrar alertas de seguridad en la misma ubicación que las actualizaciones de versiones

Cuando busca alertas de seguridad que afectan a su organización de Salesforce, las encontrará en el nodo Actualizaciones de versiones. Anteriormente, las alertas de seguridad se encontraban en una ubicación separada.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en todas las ediciones, excepto Database.com.

Cómo: Desde **Configuración**, en el cuadro Búsqueda rápida , ingrese `Actualizaciones de versiones`. En la página Actualizaciones de versiones podrá encontrar tarjetas de alerta de seguridad. La función de alertas de seguridad se mantiene inalterada.



Actualizaciones de versión

Salesforce presenta periódicamente actualizaciones de versión que mejoran el desempeño, la lógica, la seguridad y la capacidad de uso de Salesforce, pero que pueden afectar a sus personalizaciones existentes. Busque estas actualizaciones importante en el nodo Actualizaciones de versión en Configuración.

La página Actualizaciones de versión proporciona una lista de actualizaciones que afectan a su organización. Cada actualización incluye acciones paso a paso para que realice. Para garantizar una transición sin problemas, varias actualizaciones de versión tienen ejecuciones de prueba disponibles. Utilice la opción de ejecución de prueba para habilitar o deshabilitar una actualización tantas veces como sea necesario antes de la fecha "Completar pasos por" de modo que pueda evaluar su repercusión en su organización.

Actualizaciones aplicadas

Estas actualizaciones se anunciaron en una versión anterior y están ahora aplicadas.

Restringir acceso a métodos de Apex @AuraEnabled para usuarios invitados y de portal basándose en perfil de usuario (Actualización, aplicada)

Esta actualización le proporciona mayor control sobre qué usuarios invitados, de portal o de comunidad pueden acceder a clases de Apex con métodos `@AuraEnabled`. Agregue el acceso a perfiles de usuario a cualquier clase de Apex `@AuraEnabled` utilizada por una comunidad o portal. Cuando se activa esta actualización, un usuario invitado, de portal o de comunidad puede acceder a un método de Apex `@AuraEnabled` solo cuando el perfil del usuario permite acceder a la clase de Apex. Esta actualización se aplica en Winter '21.

Restringir el acceso a métodos de Apex @AuraEnabled para usuarios autenticados basándose en perfil de usuario (Actualización, aplicada)

Esta actualización le proporciona mayor control sobre qué usuarios autenticados pueden acceder a clases de Apex con métodos `@AuraEnabled`. Cuando se aplica esta actualización, un usuario autenticado puede acceder a un método de Apex `@AuraEnabled` solo cuando el perfil de usuario permite acceder a la clase de Apex. Esta actualización se aplica en Winter '21.

Seguridad de transacciones heredada: Fin de vida útil

Con el marco de trabajo de política de seguridad de transacciones mejorada, puede crear políticas de seguridad de transacciones que ejecutan acciones en cualquier objeto estándar o personalizado. Ahora que ese nuevo marco de trabajo tiene disponibilidad general, todas las políticas escritas con el marco de trabajo heredado están deshabilitadas. Asegúrese de migrar sus políticas de seguridad de transacciones al nuevo marco de trabajo. Esta actualización estuvo disponible por primera vez en Winter '20.

Actualizaciones presentadas anteriormente

Estas actualizaciones se anunciaron en una versión anterior y aún están disponibles.

Activar formatos de configuración regional de ICU (Actualización presentada anteriormente)

Para ayudarle a hacer negocio allá donde esté, estamos adoptando los formatos de Componentes internacionales para Unicode (ICU) para fechas y horas. ICU establece el estándar internacional para estos formatos para todas las configuraciones regionales. Los nuevos formatos proporcionan una experiencia coherente en la plataforma Salesforce y mejoran la integración con aplicaciones compatibles con ICU en todo el mundo. Los formatos de ICU sustituyen formatos de Java 8 Development Kit (JDK8) de Oracle. Esta actualización estuvo disponible por primera vez en Winter '20.

Requerir permiso para ver nombres de registros en campos de búsqueda (Actualización presentada anteriormente)

Para proteger mejor los datos de su organización de Salesforce, restringimos quién puede ver nombres de registro en campos de búsqueda. Los usuarios deben tener acceso de Lectura a estos registros o el permiso Ver todos los nombres de registro de búsqueda para ver estos datos. Esta actualización también se aplica a campos del sistema, como Creado por y Última modificación por. Esta actualización estuvo disponible por primera vez en Spring '20.

Permitir a los usuarios utilizar perfiles externos estándar para registrarse automáticamente e iniciar sesión en comunidades y portales (Actualización presentada anteriormente)

La activación de esta actualización activa la configuración Permitir el uso de perfiles externos estándar para el registro automático y la creación de usuarios en su organización. Esta configuración permite a los administradores utilizar perfiles externos estándar para registro automático, creación de usuario e inicio de sesión.

Impedir que las actualizaciones de campos automatizadas supriman las notificaciones por email (Actualización presentada anteriormente)

La aplicación de esta actualización, presentada en Summer '17, estaba programada en Spring '20, pero ahora solo está disponible haciendo contacto con el Servicio de atención al cliente de Salesforce. Para varias operaciones, como la asignación de una tarea a alguien, puede elegir notificar al usuario afectado por email. Esta actualización evita que los procesos, las reglas de flujo de trabajo y los desencadenadores de Apex supriman estas notificaciones por email.

Actualizaciones anunciadas recientemente

Estas actualizaciones de versión son nuevas en Winter '21.

Desactivar modificaciones de objeto estándar en perfil estándar (Actualización)

Salesforce reserva permisos de objeto estándar en perfiles estándar, de modo que las modificaciones no están permitidas. Esta actualización aplica una validación para bloquear modificaciones en permisos de objeto de perfil estándar para garantizar la integridad de la organización.

Requerir verificación cuando los usuarios de comunidad, los socios y los clientes cambian su dirección de email (Actualización)

Esta actualización de seguridad requiere a los usuarios confirmar los cambios de dirección de email de su comunidad.

Implementar un Mi dominio (Actualización)

Para utilizar las funciones más recientes y cumplir con los requisitos de navegador, todas las organizaciones de Salesforce deben tener un Mi dominio. Implemente uno o le asignaremos uno en base al nombre de su compañía. Debido a que su Mi dominio afecta a todas las direcciones URL de la aplicación, recomendamos que pruebe e implemente un Mi domino antes de que se aplique esta actualización obligatoriamente en Winter '22.

Revisar el parámetro de seguimiento de email a nivel de organización para Salesforce Inbox (Actualización)

Esta actualización corrige una incoherencia cuando el seguimiento de email de Salesforce Inbox está desactivado, pero las funciones de seguimiento aún están disponibles para los usuarios y aún se recopila información de seguimiento.

Requerir permiso de usuario para la acción Enviar notificación personalizada (Actualización)

Esta actualización le proporciona mayor control sobre cuál de sus usuarios puede desencadenar la acción Enviar notificación personalizada. Cuando se activa esta actualización, un usuario debe tener el permiso de usuario Enviar notificaciones personalizadas para desencadenar la acción Enviar notificación personalizada en flujos que se ejecutan en contexto de usuario, llamadas de API de REST o llamadas de Apex. Utilice el permiso de usuario Enviar notificaciones personalizadas para mejorar la seguridad de su organización de Salesforce y limitar notificaciones personalizadas a casos de uso y usuarios deseados.

Desactivar representación de HTML en Etiquetas de campo personalizadas (Actualización)

Para proteger mejor su organización de Salesforce, esta actualización elimina el comportamiento heredado que permite formato HTML en etiquetas de campo personalizadas. Cuando se activan, las etiquetas HTML en etiquetas de campo personalizadas se representan como texto sin formato.

Hacer que las entrevistas de flujo en pausa se reanuden en el mismo contexto con el mismo acceso de usuario (Actualización) **en la página 481**

Con esta actualización activada, los flujos iniciados automáticamente en pausa siempre se reanudan en el mismo contexto y el mismo acceso de usuario que tenían antes de estar en pausa.

Pedidos: Nuevo comportamiento para guardar pedidos (Actualización)

Ahora es más fácil ejecutar lógica de aplicación personalizada sobre pedidos. Salesforce evalúa la lógica de aplicación personalizada cuando un nuevo producto de pedido o un producto de pedido modificado provoca un cambio en el pedido principal.

Actualizaciones pospuestas

Estas actualizaciones están pospuestas.

Utilizar with sharing para controladores de Apex @AuraEnabled con colaboración implícita (Actualización, pospuesta)

Esta actualización se pospuso a Spring '21. Se programó para activarse automáticamente (aplicación) en Spring '20. Esta actualización cambia el comportamiento de controladores de Apex `@AuraEnabled` que no especifican `with sharing` o `without sharing` para tomar como valor predeterminado `with sharing`.

Desactivar el acceso a métodos del controlador de Apex no global en paquetes gestionados (Actualización, pospuesta)

Esta actualización se pospuso a Summer '21. Se programó para activarse automáticamente (aplicación) en Winter '20. Esta actualización corrige los controles de acceso en métodos del controlador de Apex en paquetes gestionados. Cuando se activa esta actualización, solo los métodos marcados con el modificador de acceso de `global` son accesibles por componentes Aura desde fuera del espacio de nombres del paquete. Estos controles de acceso le evitan utilizar métodos de API no compatibles que el autor del paquete no pensaba para el acceso global.

Aplicar modificadores de acceso en propiedades de Apex en Marcado de componente Lightning (Actualización, pospuesta)

Esta actualización se pospuso a Summer '21. Se programó para activarse automáticamente (aplicación) en Summer '20. Esta actualización hace coherentes los componentes Lightning con el uso de propiedades de Apex en otros contextos. Por ejemplo, una expresión de marcado ya no puede acceder a una propiedad de Apex con un captador de Apex privado.

Evitar la creación de expresiones de funciones en componentes Aura creados de forma dinámica (Actualización, pospuesta)

Esta actualización se pospuso a Spring '21. Se programó para activarse automáticamente (aplicación) en Winter '21. Para mejorar la seguridad y la estabilidad, esta actualización evita que los valores de atributo pasados a `$A.createComponent()` o `$A.createComponents()` se interpreten como expresiones de funciones de Aura.

Activar recursos estáticos seguros para componentes Lightning (Actualización, pospuesta)

Esta actualización se pospuso a Summer '21. Se programó para activarse automáticamente (aplicación) en Spring '21. Para mejorar la seguridad, esta actualización sirve todos los recursos estáticos desde el dominio de visualforce en vez del dominio lightning. Este cambio impide que una secuencia de comandos en un recurso estático acceda al documento en el dominio lightning debido a la política de seguridad del mismo origen.

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

Esta actualización , publicada en Summer '19, estaba programada para activarse automáticamente (aplicación) en Summer '20, y luego se pospuso a Winter '21, pero se pospuso de nuevo a Winter '22. Esta actualización de versión garantiza que un proceso con múltiples criterios y una actualización de registro evalúa el valor *original* del campo que inició el proceso con un valor de nulo.

Activar guardado parcial para acciones invocables (Actualización, pospuesta)

Esta actualización, publicada en Winter '20, estaba programada para activarse automáticamente (aplicación) en Summer '20, y luego se pospuso a Winter '21, pero se pospuso de nuevo a Spring '21. Esta actualización de versión mejora los comportamientos y efectos de acciones invocables fallidas. Solo afecta a llamadas de API de REST externa ea acciones invocables realizadas de forma masiva. Con esta actualización, al invocar un conjunto de acciones en una sola solicitud, una sola acción invocable fallida ya no causa el fallo de toda la transacción. Sin esta actualización, si una sola acción invocable falla, se revierten otras acciones invocables en la transacción y toda la transacción falla.

Aplicar acceso a datos en campos de combinación de flujo (Actualización, pospuesta)

Esta actualización , publicada en Spring '20, estaba programada para activarse automáticamente (aplicación) en Summer '20, pero se pospuso a Spring '21. Esta actualización aplica el acceso de datos del usuario que ejecuta cuando Flow Builder utiliza un campo de combinación para acceder a un campo en un registro relacionado.

Hacer que flujos respeten modificadores de acceso para acciones de Apex heredadas (Actualización, pospuesta)

Esta actualización , publicada en Spring '20, estaba programada para activarse automáticamente (aplicación) en Summer '20, pero se pospuso a Spring '21. Con esta actualización de versión activada, los desarrolladores pueden tener la confianza de que sus acciones de Apex heredadas están protegidas correctamente y disponibles únicamente en otros componentes en sus paquetes gestionados. Esta actualización hace que un flujo falle si contiene una acción de Apex heredada pública.

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

La actualización Desactivar reglas para la aplicación de acceso explícito a clases de Apex, publicada en Summer '20, estaba programada para activarse automáticamente (aplicación) en Spring '21, pero se pospuso a Summer '21. Esta actualización de versión sustituye la actualización Requerir acceso de usuario a clases de Apex invocadas por Flujo. La actualización Desactivar reglas para la aplicación explícita de acceso a clases de Apex devuelve las organizaciones a su estado original: donde los usuarios solo necesitan acceder al flujo para poder ejecutar un flujo que incluye acciones de Apex.

Comprobar si existen variables de registros nulas o valores nulos de campos de relación de búsqueda en fórmulas de procesos y flujos (Actualización, pospuesta) **en la página 486**

Esta actualización, publicada en Spring '19, estaba programada para activarse automáticamente (aplicación) en Spring '20, pero se pospuso a Spring '21. **Nota:** Esta actualización ya se activó en organizaciones de Salesforce que recibieron Summer '20 antes del 10 de julio de 2020. Si este es el caso para su organización, podría desactivar la actualización si lo desea hasta Spring '21. Esta actualización permite a las fórmulas de flujo y proceso devolver valores nulos cuando los cálculos implican una variable de registro nula o un campo de relación de búsqueda nulo.

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

Estamos eliminando los nombres de instancia de Visualforce, Experience Builder, Site.com Studio y direcciones URL de archivo de contenido. Un nombre de instancia identifica el lugar donde se aloja su organización de Salesforce. La eliminación del nombre de

instancia hace que los dominios sean más cortos y más fáciles de recordar para los usuarios. Esta actualización se aplica a organizaciones con un Mi dominio implementado. Tras activar esta actualización, una URL que incluya el nombre de instancia, como un marcador, redirige automáticamente al nuevo nombre de host. Presentada en Spring '18, esta actualización se pospuso a Summer '22.

Evitar llamadas de navegación de API consecutivas en páginas de Visualforce (Actualización, pospuesta)
Esta actualización, publicada en Summer '20, estaba programada para activarse automáticamente en Spring '21, pero se pospuso a Winter '22. En páginas de Visualforce, las llamadas de navegación de API se pueden desencadenar de forma consecutiva, lo que puede llevar a comportamientos no deseados. Esta actualización de versión evita este patrón de llamada de navegación de API, desencadenando solo la primera llamada de navegación.

Continuar trabajando con diálogos centrados en fichas (Actualización, pospuesta)
Esta actualización, publicada en Winter '20, estaba programada para activarse automáticamente en Winter '21, pero se pospuso a Winter '22. En aplicaciones de consola Lightning, los diálogos ya no le impiden interactuar con el resto de la interfaz de usuario. Esta actualización limita el enfoque de diálogos desencadenados por una ficha o subficha de espacio de trabajo a solo la ficha que lo desencadenó.

Actualizaciones retiradas

Esta actualización se anunció en una versión anterior pero fue retirada. Se eliminó del nodo Actualizaciones de versión y no se aplicó.

Activar comprobaciones de acceso de dependencia en componentes Lightning (Actualización, retirada)
Esta actualización se retiró y ya no requiere ninguna acción.

Otros productos y servicios de Salesforce

Heroku

Heroku es una plataforma de aplicación basada en la nube para la creación e implementación de aplicaciones Web.

Para obtener información acerca de nuevas funciones, vaya al Heroku Changelog.

Customer Success Group

Los expertos certificados, los consultores y las herramientas innovadoras de Salesforce Customer Success Group están aquí para ayudar con asistencia, mejores prácticas y servicios profesionales en cada etapa de su trayectoria. Con cada versión, presentamos nuevas y mejores formas de ayudarle a ver resultados de todos sus productos de Salesforce, con mayor rapidez. Los aspectos destacados para esta versión incluyen:

- Planes Premier Success disponibles para Salesforce Anywhere, work.com, Security Center y mucho más
- Aceleradores nuevos y actualizados, incluyendo opciones para work.com, Salesforce Maps y Service Cloud Voice
- Nuevos inicios rápidos e implicaciones de transformación para registro de casos de Compatibilidad de DatoramaSimplified y nuevos recursos en aplicación
- Mejoras de monitoreo proactivo

Todas estas nuevas ofertas y mejoras están disponibles en todo el mundo.

myTrailhead: Simplificar la experiencia de inicio de sesión de sus usuarios con Salesforce Identity para myTrailhead

Salesforce Identity para myTrailhead ofrece acceso rápido y sencillo a myTrailhead. No se requiere a sus usuarios registrarse con Salesforce Trailhead o crear un perfil. Salesforce Identity para myTrailhead utiliza un proveedor de autenticación que usted controla, de modo que le permite otorgar acceso de myTrailhead a una audiencia específica. Por ejemplo, puede dirigir el acceso de myTrailhead para sus usuarios internos o sus miembros de comunidad.

EN ESTA SECCIÓN:

Iniciar sesión en myTrailhead en un solo paso sencillo
Con Salesforce Identity para myTrailhead, los usuarios omiten la configuración de cuenta de Salesforce Trailhead de múltiples pasos y el proceso de inicio de sesión. La creación de vínculos de inicio de sesión exclusivos no es necesaria, porque una URL de myTrailhead es un vínculo directo a myTrailhead. Los usuarios de Trail Tracker pueden asignar y crear reportes acerca de la actividad de Trailblazer exclusivamente para myTrailhead.

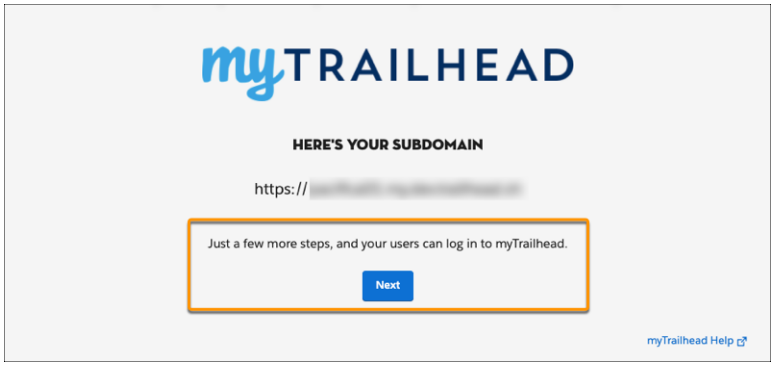
Iniciar sesión en myTrailhead en un solo paso sencillo

Con Salesforce Identity para myTrailhead, los usuarios omiten la configuración de cuenta de Salesforce Trailhead de múltiples pasos y el proceso de inicio de sesión. La creación de vínculos de inicio de sesión exclusivos no es necesaria, porque una URL de myTrailhead es un vínculo directo a myTrailhead. Los usuarios de Trail Tracker pueden asignar y crear reportes acerca de la actividad de Trailblazer exclusivamente para myTrailhead.

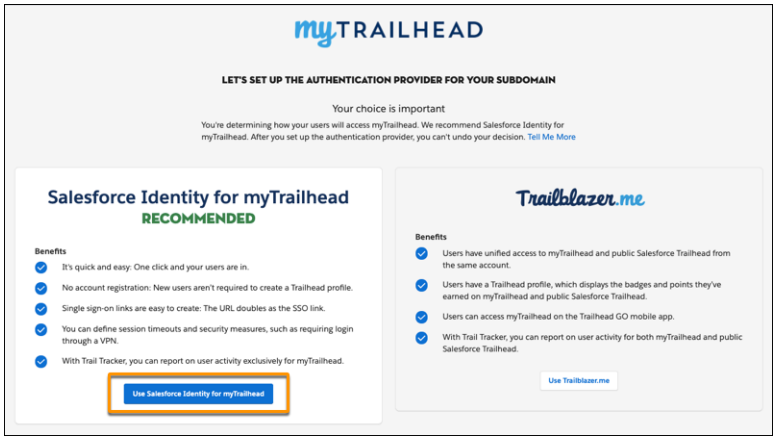
Dónde: myTrailhead está disponible para clientes con Enterprise Edition, Performance Edition o Unlimited Edition por un costo adicional. Salesforce Identity para myTrailhead está disponible para clientes que no crearon su subdominio de myTrailhead, o que tienen un subdominio donde nadie envió una prueba respondida.

Quién: Los usuarios con el permiso Acceso a contenido de myTrailhead pueden iniciar sesión en el sitio de myTrailhead de sus compañías. Los usuarios con Gestión de marca de myTrailhead, y los permisos Personalizar aplicación y Modificar todos los datos o Gestionar aplicaciones conectadas pueden crear una aplicación conectada y configurar Salesforce Identity para myTrailhead.

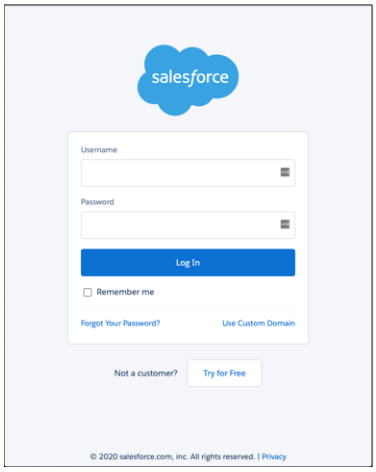
Cómo: Tras crear el subdominio de myTrailhead de su compañía, se le solicita configurar el proveedor de autenticación para myTrailhead.

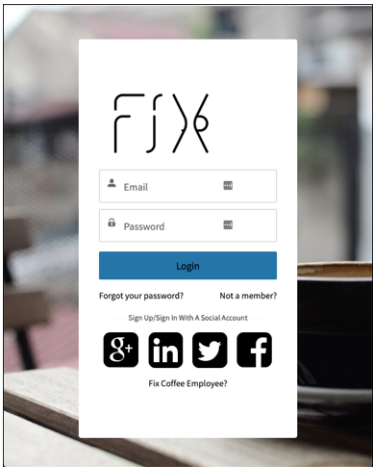


Recomendamos Salesforce Identity para myTrailhead porque proporciona a sus usuarios el acceso más rápido y sencillo a su contenido. Pero si desea que sus usuarios tengan acceso tanto a myTrailhead como Salesforce Trailhead, utilice Trailblazer.me.



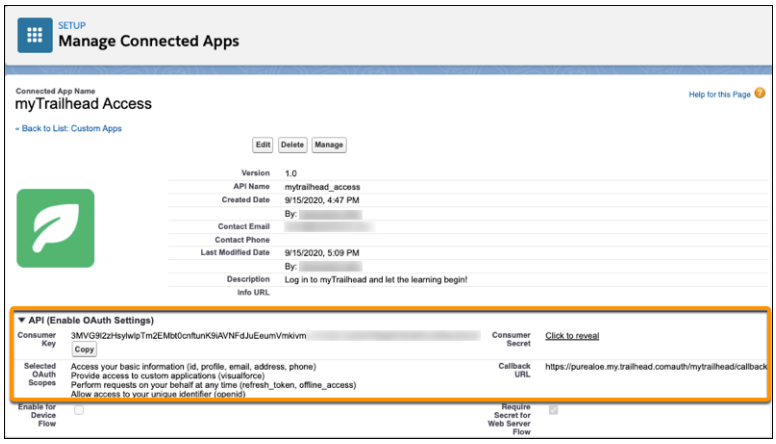
Con Salesforce Identity para myTrailhead, especifica qué URL de inicio de sesión sirve como su página de autenticación para myTrailhead.



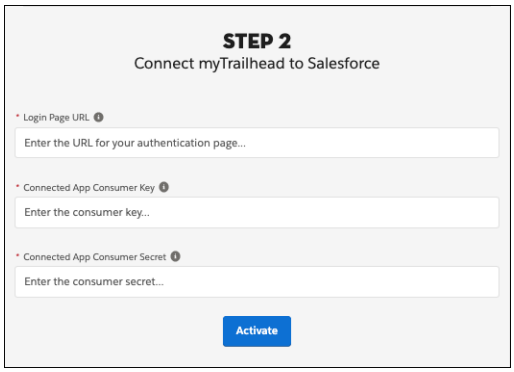


Si desea que sus usuarios internos accedan a myTrailhead, utilice su URL de Mi dominio. Cuando lo hace, también puede activar el inicio de sesión único, de modo que cuando los usuarios cierran sesión en Salesforce, cierran sesión en myTrailhead. Si no tiene Mi dominio configurado en su organización de Salesforce, utilice `http://login.salesforce.com`. Si desea que los miembros de su comunidad accedan a myTrailhead, utilice la URL para su comunidad.

También crea una aplicación conectada en su organización de Salesforce para vincular myTrailhead a su organización. La aplicación conectada facilita el uso compartido de datos entre myTrailhead y su organización de Salesforce utilizando OpenID Connect y OAuth2.0.



Para completar la configuración, ingrese la URL para su página de autenticación y dos detalles desde su aplicación conectada en la página de configuración para Salesforce Identity para myTrailhead. A continuación haga clic en **Activar**.



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Configurar el proveedor de autenticación para su subdominio de myTrailhead(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Centrarse en el contenido

Agregamos información acerca de nuestras últimas mejoras de contenido, incluyendo nuevos kits de soluciones, nuevos videos y una nueva página de inicio para contenido de Identity. La documentación legal se movió a su propia sección.

EN ESTA SECCIÓN:

Acceder a todo el contenido de Identity en un solo lugar

Para mejorar su experiencia de Salesforce, trasladamos todo el contenido de identidad a una nueva página de inicio en Ayuda de Salesforce. Ahora, en vez de buscar contenido de identidad disperso por Ayuda de Salesforce y developer.salesforce.com, puede ir a una sola ubicación. Allí puede encontrar todo el contenido de implementación y ayuda de identidad como autenticación de usuario, aplicaciones conectadas, OAuth, Identity para clientes y socios y mucho más. Así que venga a visitar y le damos la bienvenida a nuestra nueva página de inicio de contenido de identidad.

Resolver soluciones entre nubes con kits de soluciones de Salesforce

Los kits de soluciones de Salesforce le ayudan a implementar soluciones en casos de uso entre nubes complejos. Cada kit de soluciones incluye recomendaciones para productos, configuraciones y mejores prácticas específicos.

Ver videos (solo en inglés)

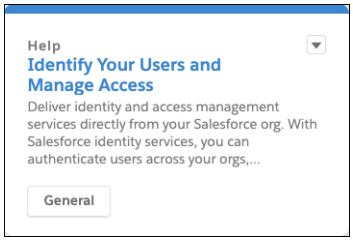
Creamos y actualizamos videos instructivos para ayudar a sus usuarios a aprender sobre las funciones nuevas y mejoradas de Salesforce.

Acceder a todo el contenido de Identity en un solo lugar

Para mejorar su experiencia de Salesforce, trasladamos todo el contenido de identidad a una nueva página de inicio en Ayuda de Salesforce. Ahora, en vez de buscar contenido de identidad disperso por Ayuda de Salesforce y developer.salesforce.com, puede ir a una sola ubicación. Allí puede encontrar todo el contenido de implementación y ayuda de identidad como autenticación de usuario, aplicaciones conectadas, OAuth, Identity para clientes y socios y mucho más. Así que venga a visitar y le damos la bienvenida a nuestra nueva página de inicio de contenido de identidad.

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

Cómo: Vaya a la sección de Ayuda Identificar sus usuarios y Gestionar acceso para descubrir todo el contenido de ayuda de identidad de Salesforce.



Resolver soluciones entre nubes con kits de soluciones de Salesforce

Los kits de soluciones de Salesforce le ayudan a implementar soluciones en casos de uso entre nubes complejos. Cada kit de soluciones incluye recomendaciones para productos, configuraciones y mejores prácticas específicos.

Nuevos kits de soluciones

Kit de soluciones Ejecutar campañas conversacionales para WhatsApp

Vincule clientes directamente desde mensajes de marketing a un chat de WhatsApp en vivo con su agente o chatbot para cualquier pregunta acerca de la promoción del producto.

Ejecutar campañas conversacionales para Kits de soluciones de SMS

Vincule clientes directamente desde mensajes de marketing a un chat SMS en vivo con su agente o chatbot para cualquier pregunta acerca de la promoción del producto.

Kit de soluciones de sincronización de productos y datos de precios

Establezca una única fuente de verdad para productos y datos de precios en CPQ y B2B Commerce.

Vincular un carrito a un Kit de soluciones de presupuesto

Integre carritos de B2B Commerce con CPQ para permitir que los representantes de ventas finalicen presupuestos y los clientes completen pedidos.

Vincular un carrito a un Kit de soluciones de efectivo
Conecte B2B Commerce con la facturación de CPQ y la información de pedidos para mejorar el proceso de gestión de ingresos.

Kit de soluciones Comunicar cambios de establecimiento
Crear confianza con sus clientes manteniéndolos al día de sus políticas de establecimiento, horarios y cualquier cambio en ubicaciones.

Kit de soluciones Programar una cita
Implemente procesos ampliables para permitir a los compradores programar citas para cumplir con preferencias de distanciamiento social preferidas de clientes o gestionadas de forma local.

Kit de soluciones Facilitar recogida en la acera
Prepárese para la llegada del cliente,realice pedidos en la acera y complete la realización sin iniciar sesión en múltiples sistemas.

Crear una solución de refinanciación de préstamos
Obtenga ayuda con el alto volumen de solicitudes de modificaciones de préstamos ocasionado por la economía en la pandemia de COVID-19. Las herramientas entre nubes de Salesforce proporcionan canales digitales para tratar necesidades de prestatario con capacidad de respuesta mientras reduce el tráfico a centros de llamadas y agrega visibilidad al proceso.

Kits de soluciones actualizados

Kit de soluciones Convertir carritos abandonados en ventas completadas
Conecte con compradores que agregan artículos sus carritos pero no finalizan pedidos. Envíe mensajes de comportamiento que les animan a volver y completar y comprar.

Kit de soluciones Canjear cupones
Ofrezca trayectorias de cliente dirigidas y aumente las decisiones de compra positivas. Aumente las compras completadas, personalice la experiencia y realice un seguimiento del uso de cupones.

Kit de soluciones Realizar pedidos en nombre un cliente
Realice pedidos en nombre de compradores que necesitan asistencia porque no pueden acceder a Internet o no pueden encontrar los productos que desean comprar.

Kit de soluciones Personalizar recomendaciones de marketing
Mantenga los compradores interesados en sus productos utilizando recomendaciones por email basándose en mercancía que sus clientes ya le compraron.

Kit de soluciones Mantener los clientes informados con email de transacciones
Informe los clientes sobre el estado de sus pedidos mediante email mientras reduce el volumen de llamadas a sus centros de servicio. Aumente las visitas a escaparates.

Kit de soluciones Ver historial de pedidos y cancelar pedidos
Mejore el servicio al cliente y permita a sus agentes cancelar pedidos. Personalice la experiencia conectando Commerce Cloud y Service Cloud.

Kit de soluciones Implicar clientes con comercio conversacional
Proporcione servicio al cliente más enriquecido y dirija ventas cuando implemente chat de agente en vivo o chatbots en Commerce Cloud. Cree fidelidad de marca, consulte el estado de pedidos y ofrezca asistencia adicional a los agentes de servicio.

Kit de soluciones Implementar identidad entre nubes sin problemas
Unifique datos de clientes con una sola identidad para cada cliente en sus sitios de comercio electrónico y sus comunidades. Active una sola identidad y proporcione al cliente la visibilidad en todo el catálogo de productos.

Kit de soluciones Explorar modelos de datos de implicación entre nubes
Mejore la lealtad de clientes estableciendo un perfil común para cada cliente en Marketing Cloud, Commerce Cloud y Sales Cloud, Service Cloud o Community Cloud. Determine el mejor sistema de registro para cada tipo de datos del cliente para sacar provecho de integraciones de nube sin ningún tipo de configuración.

Ver videos (solo en inglés)

Creamos y actualizamos videos instructivos para ayudar a sus usuarios a aprender sobre las funciones nuevas y mejoradas de Salesforce.

- El nuevo video Centrarse en resultados de reportes en Salesforce Console muestra cómo ver datos de reportes en un entorno de Salesforce Console acelerado. Puede acceder a los resultados que desee con un solo clic sin perder su enfoque.
- El nuevo video Configurar inicio de sesión único de SAML con Salesforce como el proveedor de identidad muestra cómo configurar el inicio de sesión único con su organización de Salesforce como el proveedor de identidad. Vea cómo permitir a sus usuarios de Salesforce iniciar sesión en una aplicación externa con sus credenciales de Salesforce.

Documentación legal

Realizamos actualizaciones periódicas en documentos legales de Salesforce.

Trust & Compliance

Para obtener una lista completa de cambios en los documentos de Trust & Compliance relacionados con esta versión, consulte el Registro de cambio de documentación de Salesforce Trust & Compliance.

ÍNDICE

A

Analytics 71
Aplicación móvil Salesforce 441–442, 450
Aplicación Salesforce 440

E

Exploradores
    compatibilidad limitada 68
    configuración 68
    recomendaciones 68
Exploradores *(continuación)*
    requisitos 68
    versiones compatibles 68

Q

Quip para Customer 360 652

S

Salesforce Knowledge 160
Salesforce Quip 652
Salesforce Service Cloud 113